

Höheres Wirtschaftsdiplom (HWD) kv edupool

Trägerschaft: Kaufmännischer Verband Schweiz

Beschrieb Bildungsgang

Gültig ab Weiterbildungsstart Herbst 2018

Erstmalige Prüfungsanwendung Januar 2020

Inhaltsverzeichnis

1.	Anbieter Höheres Wirtschaftsdiplom (HWD) kv edupool	4
2.	Verantwortlichkeiten	4
3.	Ausbildungskonzept	5
3.1	Zielgruppen	5
3.2	Generelle Lernziele	5
3.3	Taxonomiestufen	6
3.4	Übersicht der Handlungsfelder	6
3.5	Persönliche Anforderungen	7
3.6	Fachliche Anforderungen	7
3.7	Dauer	7
3.8	Diplom	7
4.	Lehrmittelübersicht	8
5.	Kompetenzdimensionen/Lernziele	9
5.1	Recht	9
5.2	Finanz- und Rechnungswesen	10
5.3	Volkswirtschaft	11
5.4	Management	12
5.5	Marketing und Verkauf	13
5.6	Organisation	16
5.7	Projektmanagement	17
5.8	Kommunikation, Führung und Selbstmanagement	18
5.9	Prüfungssimulation	23
6.	Formale Rahmenbedingungen	23

Dynamik für Ihre Karriere.

Sie behalten gerne den Überblick und möchten die Zusammenhänge der verschiedenen Unternehmensbereiche verstehen. Das Höhere Wirtschaftsdiplom (HWD) kv edupool hat eine generalistische Ausrichtung und vermittelt Ihnen breites kaufmännisches und betriebswirtschaftliches Grundwissen in Recht, Finanz- und Rechnungswesen, Volkswirtschaft, Management, Projektmanagement, Organisation, Kommunikation und Führung sowie Marketing und Verkauf. Im Besonderen werden in dieser Führungsausbildung die Fach-, Methoden- und Sozialkompetenzen wie auch organisatorisches Flair und Projektkompetenzen gefördert. Durch Bearbeitung vernetzter Fallstudien hat dieser Bildungsgang einen starken Praxisbezug und Sie lernen die modernen betriebswirtschaftlichen Instrumente effizient einzusetzen. Gleichzeitig bildet das Höhere Wirtschaftsdiplom (HWD) kv edupool eine solide Grundlage für den weiterführenden Lehrgang zur Technischen Kauffrau oder zum Technischen Kaufmann mit eidg. Fachausweis.

kv edupool – Das Qualitätslabel für die kaufmännische Weiterbildung

kv edupool ist das grösste Schweizerische Bildungsnetzwerk im kaufmännischen Bereich. Nebst der Entwicklung praxisnaher Bildungsgänge, Lernmedien und Unterrichtsinhalte gilt kv edupool zudem als Prüfungsorganisation mit höchsten Qualitätsstandards. So prüft kv edupool jährlich über 4000 Teilnehmende und verleiht den erfolgreichen Absolvent:innen schweizweit anerkannte und vom kaufmännischen Verband Schweiz mitzertifizierte Diplome und Zertifikate.

1. Anbieter Höheres Wirtschaftsdiplom (HWD) kv edupool

Dieser schweizweit anerkannte Bildungsgang ist ein zertifiziertes Produkt von kv edupool. Er darf nur von kv edupool akkreditierten Partnerschulen angeboten und durchgeführt werden.

Weitere Informationen zur Durchführung erhalten Sie direkt im Schulsekretariat oder auf der jeweiligen Webseite.

Die anbietenden Schulen finden Sie auf www.kv-edupool.ch/hwd in der Rubrik «Anbietende Schulen».

2. Verantwortlichkeiten

Leitung Bildungsgang	Thomas Schirmer	thomas.schirmer@kv-edupool.ch
Prüfungssekretariat	kv edupool, 6300 Zug Michelle Felder	www.kv-edupool.ch michelle.felder@kv-edupool.ch Telefon 041 726 55 61
Prüfungstermine	www.kv-edupool.ch , Rubrik «Prüfungsdaten / Anmeldung»	

3. Ausbildungskonzept

3.1 Zielgruppen

Dieser Bildungsgang richtet sich an Personen mit einer abgeschlossenen Grundbildung (s. Punkt 3.6 Fachliche Anforderungen), die:

- sich ein breites, fundiertes kaufmännisches und betriebswirtschaftliches Wissen aneignen wollen
- bereichsübergreifende Zusammenhänge verstehen, Vorgänge analysieren und Handlungsempfehlungen für ihr Unternehmen ableiten wollen
- die Managementaufgaben übernehmen und Grundlagen für eine Führungsfunktion in einer KMU legen wollen
- bereits kaufmännische Vorkenntnisse haben und wieder ins Berufsleben einsteigen wollen
- sich eine solide Grundlage für den Eintritt in die höhere Berufsbildung aufbauen wollen

3.2 Generelle Lernziele

Das erworbene Wissen bildet eine solide, generalistische Grundlage und schafft besonders folgende Kompetenzen:

- Anwenden eines breiten kaufmännischen sowie betriebswirtschaftlichen Wissens
- Effizienter Einsatz moderner betriebswirtschaftlicher Instrumente
- Umsetzen von breit gefächertem Management- und Führungswissen
- Schaffen eine solide Grundlage für die höhere Berufsbildung

Der Bildungsgang schafft eine solide Grundlage für weiterführende betriebswirtschaftliche Ausbildungen – z. B. Technische Kaufleute mit eidg. Fachausweis oder Höhere Fachschule für Wirtschaft. Das Höhere Wirtschaftsdiplom (HWD) kv edupool eignet sich optimal als Zwischenabschluss für Studierende, welche sich in der Weiterbildung «Technische Kaufleute mit eidg. Fachausweis» befinden.

3.3 Taxonomiestufen

Stufe	Taxonomie*	Erklärung	Verben
K1	Wissen Faktenwissen Kennen	Die Teilnehmenden geben wieder, was sie vorher gelernt haben. Der Prüfungsstoff musste auswendig gelernt oder geübt werden.	angeben, aufschreiben, aufzählen, aufzeichnen, ausführen, bezeichnen, beschreiben, darstellen, reproduzieren, vervollständigen, zeichnen, zeigen, wiedergeben
K2	Verständnis Verstehen Mit eigenen Worten begründen	Die Teilnehmenden erklären z. B. einen Begriff, eine Formel, einen Sachverhalt oder ein Gerät. Ihr Verständnis zeigt sich darin, dass sie das Gelernte auch in einem Kontext präsent haben, der sich vom Kontext unterscheidet, in dem gelernt worden ist. So können die Teilnehmenden z. B. einen Sachverhalt umgangssprachlich erläutern oder den Zusammenhang grafisch darstellen.	begründen, beschreiben, deuten, einordnen, erklären, erläutern, interpretieren, ordnen, präzisieren, schildern, übersetzen, übertragen, umschreiben, unterscheiden, verdeutlichen, vergleichen, wiedergeben
K3	Anwendung Umsetzung eindimensionaler Lerninhalte Beispiele aus eigener Praxis	Die Teilnehmenden wenden etwas Gelerntes in einer neuen Situation an. Diese Anwendungssituation ist bisher nicht vorgekommen.	abschätzen, anknüpfen, anwenden, aufstellen, ausführen, begründen, berechnen, bestimmen, beweisen, durchführen, einordnen, erstellen, entwickeln, interpretieren, formulieren, lösen, modifizieren, realisieren, quantifizieren, übersetzen, umschreiben, unterscheiden, verdeutlichen

*Die jeweilige Taxonomiestufe ist hinter den Lernzielen aufgeführt.

V1.0

Eine tiefere Stufe ist immer in den höheren Stufen enthalten.

3.4 Übersicht der Handlungsfelder

Die im Bildungsgang vermittelten Kompetenzen werden über die folgenden Handlungsfelder vermittelt, wobei die Anzahl Lektionen als Mindestvorgaben zu verstehen sind.

Handlungsfelder	Lektionen
Recht	32
Finanz- und Rechnungswesen	36
Volkswirtschaft	24
Management	28
Marketing und Verkauf	32
Organisation	20
Projektmanagement	20
Kommunikation, Führung und Selbstmanagement	64
Prüfungssimulation	8
Total	264

3.5 Persönliche Anforderungen

Freude am Lernen

- Wille, sich einer intensiven Ausbildung zu widmen und mit Eigeninitiative im Selbststudium zu lernen (3–4 Stunden pro Woche)
- Regelmässige Unterrichtsteilnahme

3.6 Fachliche Anforderungen

Zwingend

- Diplom der Handelsschule kv edupool oder Kauffrau:mann EFZ (E/B-Profil), Detailhandelsfachfrau:mann EFZ, gewerbliche/technische Grundbildung EFZ oder kaufmännische/gewerbliche/technische Grundbildung EBA mit mind. 2 Jahren Berufserfahrung
- Grundlagenwissen im Rechnungswesen (Stufe Handelsschule)
- Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (Niveau C1, s. auch «Selbsteinstufungstest Deutsch» verfügbar auf www.kv-edupool.ch)

Empfohlen

- Grundlagenwissen in Recht und Volkswirtschaft (Stufe Handelsschule)

3.7 Dauer

Zwei bis drei Semester, berufsbegleitend, je nach Zeit- und Unterrichtsmodell der durchführenden Schulen

3.8 Diplom

Die erfolgreichen Absolvierenden erhalten das schweizweit anerkannte und vom Kaufmännischen Verband Schweiz mitunterzeichnete Diplom Wirtschaftsfachfrau:mann HWD kv edupool.

4. Lehrmittelübersicht

Fach	Titel Lehrmittel	Autor:in	Verlag
Recht	Recht für TK – Auflage 2022	Lucien Gehrig, Christa Müller, Thomas Hirt, Karin Koç	Compendio-Verlag
	Arbeitsrecht und Sozialversicherungen für TK – Auflage 2022	Lucien Gehrig, Ingrid Katharina Geiger, Marianne Kostur, Christa Müller, Thomas Hirt	Compendio-Verlag
	ZGB / OR Kaufmännische Ausgabe	Ernst J. Schneiter	Orell Füssli
	Bundesgesetz über die Arbeit in Industrie, Gewerbe und Handel	Schweizerische Eidgenossenschaft	Fedlex – Publ.Plattform d. Bundes
Finanz- und Rechnungswesen	Finanzwirtschaft 1: Doppelte Buchhaltung und Finanzbuchhaltung – TK 2019	Robert Baumann, Erna Bivetti	Compendio-Verlag
Volkswirtschaft	Volkswirtschaftslehre für TK – Auflage 2021	Bernhard Beck	Compendio-Verlag
Management	Unternehmensführung und Umwelt – TK 2019	Martin Maniera	Compendio-Verlag
Marketing und Verkauf	Marketing – TK 2019	Diana Widmer	Compendio-Verlag
	Verkauf und Services – TK 2019	Paul Friebe, Susanne Jäggi, Hans-Joachim Mathar, Stefan Michel, Christoph Protmann, Johannes Scheuring, Clarisse Pifko	Compendio-Verlag
Organisation und Projekt- management	Organisation und Projektmanagement – TK 2019	Andreas Führer, Daniel Kneubühler, Gabriel Schneider, Rita-Maria Züger	Compendio-Verlag
Kommunikation, Führung und Selbstmanagement	Mitarbeiterführung und Selbstmanagement – TK 2019	Rita-Maria Züger	Compendio-Verlag
	Kommunikation – TK 2019	Susanne Jäggi Rita-Maria Züger	Compendio-Verlag

Die an der Diplomprüfung zugelassenen Lehrmittel können der Hilfsmittelliste des aktuellen Prüfungsjahrs entnommen werden.

Für Partnerschulen stehen zudem verschiedene Diplomprüfungen (aus Vorjahren) zur Verfügung.

5. Kompetenzdimensionen/Lernziele

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele HWD Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
5.1 Recht			
können öffentlich-rechtliche und privatrechtliche Sachverhalte unterscheiden.	beschreiben Grundzüge des Strafverfahrens.	K1	2
	beschreiben Grundzüge des Verwaltungsverfahrens.	K1	
	beschreiben Grundzüge des Zivilverfahrens.	K1	
	beschreiben die Unterschiede zwischen privatrechtlichem, kollektivem und öffentlichem Arbeitsrecht.	K1	1
haben die Bereitschaft, die für ihr Unternehmen massgebenden öffentlich-rechtlichen Rechtsachverhalte in ihren wichtigsten Aspekten sowie deren Konsequenzen zu interpretieren und unter die entsprechenden Rechtsvorschriften zu subsumieren.	verdeutlichen die arbeitsgesetzlichen Bestimmungen.	K3	3
	erläutern das Ziel des Datenschutzgesetzes und beschreiben, unter welchen Voraussetzungen die Vorgaben zu beachten sind.	K2	3
kennen den Aufbau des Schweizerischen Privatrechts und können die Rechtsnormen, welche für ihr Unternehmen von Bedeutung sind, in den Gesetzen auffinden.	ordnen Themenbereiche in der Systematik des Privatrechts ein.	K2	1
	bestimmen für konkrete Sachverhalte die relevanten Gesetzesstellen und zitieren diese korrekt.	K3	
haben die Bereitschaft, die für ihr Unternehmen massgebenden privatrechtlichen Rechtsachverhalte und insbesondere Verträge in ihren wichtigsten Aspekten sowie deren Konsequenzen zu interpretieren und unter die entsprechenden Rechtsvorschriften zu subsumieren.	erläutern die relevanten Vorgaben zum Arbeitsvertrag aus dem Obligationenrecht.	K2	3
	erklären, wie aus einem Sachverhalt der Tatbestand und die Rechtsfolgen abgeleitet werden (Subsumtion).	K2	1
	unterscheiden die häufigsten Gesellschaftsformen.	K2	5
	bestimmen, ob die rechtlichen Vorgaben zu Aktiengesellschaften eingehalten werden.	K3	
	bestimmen, ob die rechtlichen Vorgaben zur GmbH eingehalten werden.	K3	
zeigen die Bereitschaft, einfache privatrechtliche Rechtsprobleme, die sich in ihrem Unternehmen ergeben, selbständig zu lösen.	bestimmen anhand einfacher Beispiele, ob die Voraussetzungen der Verschuldungs- oder Kausalhaftung erfüllt sind.	K3	4
	bestimmen anhand einfacher Beispiele, welche Folgen der Haftung entstehen.	K3	
	verdeutlichen das Vorgehen und die Folgen von Verzug.	K3	2

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele HWD Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
	wenden die Vorschriften zur Erfüllung und Verjährung an.	K3	2
	schätzen die Folgen der Beendigung des Arbeitsverhältnisses ab.	K3	5
5.2 Finanz- und Rechnungswesen			
sind in der Lage, eine korrekte und regelmässige buchhalterische Erfassung des laufenden Geschäftsverkehrs im Betrieb sicherzustellen.	führen die Verbuchung von Geschäftsfällen in den korrekten Aktiv-, Passiv-, Aufwand- und Ertragskonten durch.	K3	4
können die wichtigsten und häufigsten finanziellen Vorgänge in ihrem Bereich verbuchen.	schätzen inhaltliche und formale Richtigkeit von Lieferantenrechnungen ab und verbuchen diese.	K3	2
	erstellen und verbuchen inhaltlich und formal korrekte Kundenrechnungen.	K3	3
	erläutern die Struktur der Lohnabrechnung und umschreiben die Verbuchung von Personalaufwand.	K2	3
sind bereit, die täglichen Geschäftsfälle auf ihre finanziellen Auswirkungen hin zu prüfen.	führen erfolgswirksame und erfolgsunwirksame Buchungen durch und berechnen die Auswirkungen auf den Abschluss.	K3	2
sind in der Lage, einfache Buchhaltungen zu führen und einen einfachen Jahresabschluss mit Bilanz, Erfolgsrechnung und Mittelflussrechnung inkl. Gewinnverwendung zu erstellen.	beschreiben eine mehrstufige Erfolgsrechnung und interpretieren die Zwischenresultate.	K2	8
	erklären eine Gewinn- oder Verlustverbuchung und interpretieren die Gewinnverwendung.	K2	
verfügen über Grundkenntnisse in der Buchführung und Erstellung eines Jahresabschlusses mit Bilanz, Erfolgsrechnung und Mittelflussrechnung.	erklären die Bestandteile der Bilanz (Aktiven, Passiven) und deren Gliederung.	K2	2
sind stets darum bemüht, den Jahresabschluss mit den damit verbundenen Arbeiten genau und sorgfältig zu erledigen.	erklären die Bewertungsvorschriften richtig.	K2	12
	begründen Wertanpassungen bei Sachanlagen (Abschreibungen), bei Forderungen und bei Vorräten.	K2	
	interpretieren Rechnungsabgrenzungen und Rückstellungen.	K2	
	interpretieren stille Reserven und interne Jahresrechnungen.	K2	

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele HWD Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
5.3 Volkswirtschaft			
sind in der Lage, für das Unternehmen relevante mikroökonomische Vorgänge zu analysieren und Handlungsempfehlungen für ihr eigenes Unternehmen abzuleiten.	schildern, wie Bedürfnisse zu unabsehbaren Wünschen nach Konsumgütern führen.	K2	4
	erklären, dass für die Produktion von Gütern knappe Ressourcen (Produktionsfaktoren) eingesetzt werden müssen.	K2	
	unterscheiden die beiden Begriffe Betriebs- und Volkswirtschaftslehre.	K2	
haben ein gutes Verständnis der zentralen Marktmechanismen der Beschaffungs-/ Faktor- und Absatzmärkte.	erklären, was Ökonomen unter einem Markt verstehen.	K2	3
	bestimmen im Preis-Mengen-Diagramm, wie der Preis die angebotene und nachgefragte Menge in Übereinstimmung bringt.	K3	
	erklären im Preis-Mengen-Diagramm, wie Angebots- und Nachfrageüberschüsse entstehen und sich auflösen.	K2	
verfügen über Kenntnisse der Preiselastizität der Nachfrage.	beschreiben, weshalb Nachfragende und Anbietende je nach Art des Guts unterschiedlich stark auf Preisänderungen reagieren und wie dies im Preis-Mengen-Diagramm dargestellt wird.	K2	1
reflektieren die Funktionsweise ausgewählter Märkte, der Marktkonzentration und deren Auswirkungen auf ihr Unternehmen kritisch.	schildern, wie Märkte auf Veränderungen reagieren.	K2	2
	präzisieren die Preisbildung in verschiedenen Marktformen.	K2	
sind in der Lage, die wichtigsten makroökonomischen Vorgänge zu analysieren und Handlungsempfehlungen für ihr eigenes Unternehmen abzuleiten.	beschreiben, was man unter Arbeitslosigkeit versteht und wie sie gemessen wird.	K2	3
	beschreiben, wie Wirtschaftswachstum zustande kommt und gemessen werden kann.	K2	
	unterscheiden Wirtschaftssektoren und umschreiben den Strukturwandel.	K2	
	beschreiben die Konjunkturschwankungen in den Phasen des Konjunkturzyklus um einen Wachstumstrend.	K2	
haben ein solides Verständnis der Interaktionen der einzelnen Akteure im Wirtschaftskreislauf.	beschreiben eine Volkswirtschaft als Wirtschaftskreislauf, in dem sich Anbieter und Nachfrager auf den Güter- und Faktormärkten treffen.	K2	3
	umschreiben Zielkonflikte in Verbindung mit Wirtschaftswachstum und Staatsaktivitäten.	K2	

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele HWD Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
verfügen über Kenntnisse der verschiedenen Konjunkturindikatoren und konjunkturpolitischen Massnahmen.	beschreiben Früh-, Präsens- und Spätindikatoren.	K2	2
	umschreiben konjunkturpolitische Massnahmen.	K2	
verfügen über Kenntnisse der relevanten Standortfaktoren.	beschreiben wachstumspolitische Massnahmen, welche die Attraktivität eines Wirtschaftsstandorts beeinflussen.	K2	1
verfügen über Grundkenntnisse der Mechanismen auf dem Arbeitsmarkt, internationaler Arbeitsteilung, Armut und der Geldpolitik inkl. Inflation / Deflation.	erläutern Arbeitslosigkeit als Folge von Konjunkturabschwüngen und umschreiben, weshalb es auch in Hochkonjunkturzeiten Arbeitslosigkeit geben kann.	K2	4
	beschreiben, was man unter Inflation versteht, wie sie gemessen wird und welche Vor-/Nachteile sie hat.	K2	
	erklären die Funktionen des Geldes.	K2	
	wiedergeben die Arten von Geld.	K1	
	erläutern, wie die Notenbank den Geldumlauf steuert.	K2	
sind offen und neugierig für Fragen im Bereich Gerechtigkeit / Verteilung, Marktmacht und Globalisierung.	ordnen ein, wie Wirtschaftswachstum die Lebensqualität beeinflusst.	K2	1
5.4 Management			
können die Ziele und Aufgaben der Betriebswirtschaftslehre sowie die unterschiedlichen Bedürfnisse und die Rolle von Unternehmen einordnen.	erklären die Funktionsbereiche und Aktivitäten eines Unternehmens.	K2	4
	wenden das neue St. Galler Management-Modell an.	K3	
	beschreiben die Umweltsphären und ihre Wirkung auf das Unternehmen erklären.	K2	
haben fundierte Kenntnisse des betrieblichen Unternehmensleitbilds und der Unternehmensvision.	erklären den Begriff «Management» mit eigenen Worten.	K2	2
	erklären die drei Managementebenen.	K2	
	erklären die drei wichtigsten Hauptaufgaben der Unternehmensführung anhand von Beispielen.	K2	
	erläutern den wesentlichsten Unterschied zwischen einem Unternehmensleitbild und einer Vision.	K2	

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant	Lernziele HWD		
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
	beschreiben den Begriff «Strategisches Management» mit den wichtigsten Merkmalen in eigenen Worten.	K2	
haben ein Verständnis der Zusammenhänge zwischen Unternehmens- und Umweltanalyse.	erstellen eine Umweltanalyse und eine Marktteilnehmeranalyse (z. B. 5-Forces).	K3	6
	erstellen eine Unternehmensanalyse unter Bezug von wichtigen Kriterien.	K3	
	stellen eine SWOT-Analyse, ausgehend aus der Unternehmens- und Umweltanalyse dar.	K1	
besitzen grundlegende Kenntnisse zum gesamten Strategieentwicklungsprozess.	erklären die wichtigsten Unternehmensstrategien.	K2	4
	erklären die wichtigsten Wettbewerbsstrategien.	K2	
sind motiviert, Mitarbeitende aktiv in den Strategieprozess einzubeziehen.	bestimmen die wichtigsten Schritte / Aktivitäten des operativen Managements.	K3	4
verfügen über Grundlagenverständnis im Bereich Controlling und Risikomanagement.	beschreiben Annahmen über die Umweltentwicklungen zwecks Kontrolle.	K1	4
	erklären den Risikomanagement-Prozess.	K2	
verfügen über fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse im Bereich Businesspläne (z. B. Struktur, Inhalte).	geben den Aufbau / die wichtigsten Schritte eines Businessplans wieder.	K1	4
	erstellen einen Businessplan.	K3	
	entwickeln Inhalt und Struktur eines Businessplans.	K3	
sind bestrebt, Geschäftsideen in entsprechenden Plänen zu konkretisieren und zu quantifizieren.	präzisieren betriebswirtschaftliche Geschäftsideen.	K2	
sind bereit, ihren Businessplan verständlich aufzubereiten und Anträge überzeugend zu präsentieren.	erklären einen Businessplan verständlich.	K2	
sind in der Lage, Geschäftsideen hinsichtlich ihrer Realisierbarkeit sowie aus Sicht ihres Bereiches kritisch zu hinterfragen.	beurteilen betriebswirtschaftliche Geschäftsideen.	K3	
5.5 Marketing und Verkauf			
kennen die Ziele und Aufgaben des Marketings.	erläutern die wichtigsten Ziele und Aufgaben des Marketings.	K2	1

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele HWD Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
	beschreiben Marketing als unternehmerische Denkhaltung und Teil der Unternehmenspolitik.	K2	
sind in der Lage, Marktanalysen durchzuführen.	erklären die einzelnen Bestandteile eines Marketingkonzeptes.	K2	2
	bestimmen einen zu bearbeitenden Markt und umschreiben diesen mit den wichtigsten Elementen.	K3	
	entwickeln eine Unternehmensanalyse und eine Umfeldanalyse.	K3	
haben Handlungswissen im Bereich der Marktforschung und Marktanalyse.	zählen die Einsatzgebiete der Marktforschung auf.	K1	2
	beschreiben die wichtigsten Methoden und ihre relevanten Vor- und Nachteile.	K2	
	wenden die wichtigsten Methoden der Marktforschung situationsbezogen an.	K3	
sind in der Lage, bei der Bestimmung von Marketingzielen und Marketingstrategien mitzuarbeiten und diese zu entwickeln.	erklären die verschiedenen Arten von Marketingzielen und formulieren diese.	K3	3
können basierend auf der bestehenden Marktanalyse geeignete Marketingzielsetzungen für den eigenen Bereich ableiten, eine sinnvolle Strategie bestimmen und die zur Zielerreichung notwendigen Massnahmen festlegen.	erklären die bedeutsamen Marketingstrategien wie Wachstumsstrategie, Segmentierungsstrategie, Positionierungsstrategie, Wettbewerbsstrategie und Differenzierungsstrategie.	K2	
	entwickeln die bedeutsamsten Marketingstrategien aufgrund einer gegebenen Marktsituation.	K3	
sind in der Lage, den Marketing-Mix kontinuierlich kritisch zu hinterfragen und weiterzuentwickeln.	beschreiben die 4 P's (Subinstrumente) sowie die 3 P's für das Dienstleistungsmarketing.	K1	2
	erklären das Dominanz-Standard-Modell.	K2	
	entwickeln den optimalen Marketing-Mix aufgrund von Annahmen für ein Produkt, eine Produktgruppe oder ein Strategisches Geschäftsfeld (SGF).	K3	
sind in der Lage, verschiedenen Anspruchsgruppen den Wert der eigenen Marken zielgruppengerecht zu vermitteln.	erklären den Begriff Marke und deren Aufgaben und Funktionen mit eigenen Worten.	K2	1
	beschreiben den Kundendienst und die Sortimentspolitik als wesentliche Aufgaben.	K2	2

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant	Lernziele HWD		
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
sind in der Lage, Vorschläge für die Optimierung des Leistungsangebots zu unterbreiten.	beschreiben die drei Produktdimensionen und stellen die wesentlichsten Verpackungsfunktionen dar.	K1	
haben ein Verständnis für die Prinzipien der Preisgestaltung und kennen die Einflussgrößen auf den Preis.	beschreiben die Einflussgrößen bei preispolitischen Entscheidungen und erklären die Verfahren zur Preisfestlegung.	K2	2
	erklären die wichtigsten Preisstrategien, insbesondere die Preisdifferenzierungen.	K2	
verfügen über Grundkenntnisse im Eventmarketing, Werbung und Public Relations.	erklären die wichtigsten Begriffe, Merkmale, Instrumente des Event-Marketings und entwickeln Massnahmen für Messen und Ausstellungen.	K3	2
	erklären den Begriff Werbung und deren Ziele und Aufgaben mit eigenen Worten.	K2	
	erklären den Zweck und die Instrumente der Public Relations.	K2	
sind in der Lage, in Abstimmung mit dem Vorgesetzten Verkaufsförderungsmassnahmen auszuarbeiten und umzusetzen.	erklären die wichtigsten Begriffe, Merkmale der Verkaufsförderung.	K1	1
	beschreiben die Aufgaben und Ziele der Verkaufsförderung.	K2	
	entwickeln Verkaufsförderungsmassnahmen.	K3	
haben Grundlagenkenntnisse der Anwendungsfelder von Social Media.	erklären den Begriff Social Media mit eigenen Worten.	K1	2
	erklären Anwendungsbeispiele von Social Media-Marketing.	K2	
sind in der Lage, Neukunden systematisch zu analysieren, zu kontaktieren, zu akquirieren und Besuchsziele abzuleiten.	erläutern die verschiedenen Kundentypologien.	K2	4
	beschreiben die wichtigsten Fragetechniken, die Technik des aktiven Zuhörens und die Kundenbefragungen für eine Kundenbedarfsanalyse.	K1	
	erstellen eine Kundenkontaktplanung zuhanden der Verkaufsleitung.	K3	
	erklären den Begriff «Kundenbeziehungsmanagement» bzw. «CRM» in eigenen Worten.	K2	
	wenden das Cross-Selling und Up-Selling an einem Beispiel an.	K3	

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele HWD Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
	interpretieren wichtige Informationen über Kundengespräche oder über sekundäre Datenquellen.	K2	
sind in der Lage, situativ Verkaufsgespräche überzeugend zu führen.	geben die sechs Phasen eines Verkaufsgesprächs wieder und erläutern ein Beispiel.	K2	4
	zählen die verschiedenen Abschlusstechniken auf.	K1	
	stellen die unterschiedlichen Anforderungen beim Verkauf von Konsum-, Investitionsgütern und Dienstleistungen dar.	K1	
verfügen über fundiertes Handlungswissen im Bereich der Gespräch- und Fragetechniken.	beschreiben die wichtigsten Fragearten im Verkauf.	K1	4
	ordnen Kundenreklamationen hinsichtlich der Bedeutung ein.	K2	
	entwickeln kundenorientierte Lösungen für Reklamationen.	K3	
5.6 Organisation			
verfügen über grundlegende Kenntnisse im Bereich der Organisationsgestaltung.	beschreiben die Ziele und Aufgaben einer Organisation.	K1	2
	geben die wichtigsten organisatorischen Regelungen für ein Unternehmen wieder.	K1	
sind bereit, bei der Erarbeitung von organisatorischen Lösungen eine gesamtunternehmerische Sicht einzunehmen.	erklären die Elemente, die Beziehungen und die Dimensionen des Organisationswürfels.	K2	4
verfügen über fundierte Fähigkeiten der Analyse von Funktionen und Tätigkeiten sowie der Stellenbildung und Zuordnung in eine einfache Aufbauorganisation.	erläutern die Bedeutung der organisatorischen Stellen und des Leitungssystems.	K2	2
	geben die Vor- und Nachteile der wichtigsten Organisationsformen wieder.	K1	
besitzen fundierte Kenntnisse im Bereich des Prozessmanagements.	erklären die Merkmale und Elemente eines Geschäftsprozesses.	K2	4
	erläutern die Ziele der Prozessorganisation anhand von Beispielen.	K2	
	beschreiben die beiden Geschäftsprozesse: «Prozessentwicklung» und «Prozessführung».	K2	
sind in der Lage, die Prozessorganisation ihres Bereichs in Übereinstimmung mit der Unternehmensstrategie zu gestalten.	beschreiben den Zusammenhang zwischen Unternehmensstrategie, Prozessmodell und Informationssystem.	K1	4
	erklären ein Prozessmodell (z. B. Flowchart).	K2	

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant	Lernziele HWD		
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
sind in der Lage, Prozesse zu visualisieren und zu dokumentieren.	erklären die vier Schritte der Prozessentwicklung und beschreiben einen Prozess nachvollziehbar.	K2	2
haben Kenntnisse über Hilfsmittel zur Darstellung von Prozessen.	beschreiben für Prozesse eine geeignete Darstellungstechnik.	K1	2
	stellen einen Prozess als Aufgabefolgeplan oder als Flussdiagramm dar.	K1	
5.7 Projektmanagement			
sind in der Lage, kleinere Projekte und Teilprojekte fachkundig zu leiten oder aktiv in Projekten mitzuwirken.	beschreiben anhand von Beispielen die Merkmale und Erfolgsfaktoren des Projektmanagements.	K1	2
	präzisieren den Inhalt einer Arbeitspaketbeschreibung.	K2	
verfügen über grundlegende Kenntnisse im Bereich Projektmanagement.	erläutern die Rollen innerhalb der Projektorganisation.	K2	2
kennen die wichtigsten technologischen Hilfsmittel zur Unterstützung der Projektarbeit.	erklären den Zweck des Projektstrukturplans.	K2	2
sind bestrebt, die interne und externe Kommunikation und Information zielgruppengerecht zu gestalten.	realisieren zielgruppenorientierte Informationen.	K3	2
	formulieren ein Projekt anforderungsgerecht.	K3	
sind sich bewusst, dass der Erfolg eines Projekts massgeblich von einer vollständigen sowie realistischen Planung und einem regelmässigen Projektcontrolling abhängt.	interpretieren in der Projektinitialisierung Projektideen, Projektanträge und Projektaufträge.	K3	4
	formulieren Projektziele.	K3	
	beschreiben die Ziele und Grundsätze des Risikomanagements in Projekten.	K1	
	schätzen für einfache Projektbeispiele die möglichen Projektrisiken ab.	K3	
sind sich ihrer eigenen Möglichkeiten und Grenzen jederzeit bewusst und gehen sorgfältig mit den eigenen Ressourcen um.	interpretieren eine Ressourcen- und Kostenplanung.	K2	1
sind gewillt, Projekte bewusst abzuschliessen, auch wenn diese nicht erfolgreich verlaufen sind.	beschreiben die Hauptaufgaben des Projektleiters beim Projektabschluss.	K1	2
sind in der Lage, einen Projektauftrag zu analysieren und daraus das Vorgehen sowohl in Bezug auf die	erstellen sinnvolle Teilschritte (Phasen) und umschreiben die wichtigsten Aufgaben in diesen Phasen.	K3	2

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant	Lernziele HWD		
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
Meilensteine bzw. Ressourcen als auch zeitlich und finanziell zu optimieren.			
sind in der Lage, den Projektverlauf regelmässig zu analysieren und bei Störungen oder Abweichungen vom Projektplan angemessen zu reagieren.	interpretieren eine Ablauf- und Terminplanung.	K2	2
sind in der Lage, Erfahrungen aus Projekten zu reflektieren und Erkenntnisse für künftige Projekte abzuleiten.	interpretieren typische Änderungen in einem Projekt und deren Folgen.	K2	1
5.8 Kommunikation, Führung und Selbstmanagement			
sind in der Lage, im eigenen Bereich professionell zu kommunizieren und zu informieren.	beschreiben den Ablauf des Kommunikationsprozesses.	K1	2
	erklären die 5 Kommunikationsgrundsätze nach Watzlawick.	K2	
	geben die wesentlichsten Unterschiede der Sach- und Beziehungsebene wieder.	K1	
	beschreiben die 4 Seiten einer Botschaft.	K1	
	geben die typischen Beispiele paraverbalen und nonverbalen Ausdrucksformen wieder.	K1	
verfügen über ein grundlegendes Repertoire an Kommunikationstechniken.	erklären die wichtigsten Kommunikationstechniken wie Ich-Botschaften.	K2	4
	erklären den Begriff «Metakommunikation».	K3	
	erklären die gängigen Frageformen mit Praxisbeispielen.	K3	
	zählen die häufigsten Todsünden der Kommunikation auf.	K1	
verfügen über Kenntnisse der gängigen Verhaltensregeln.	formulieren passende Frageformen in Gesprächssituationen.	K3	2
verfügen über grundlegende Kenntnisse verschiedener Medien und deren Anwendung.	zählen die wesentlichen Medieneinsätze im Führungsalltag auf.	K1	2
haben ein Verständnis für die zielgruppenorientierte und verständliche Aufbereitung von Informationen.	beschreiben die Anforderungen an eine zielgruppenorientierte Information.	K1	
	bestimmen die Zielgruppen für die relevanten Informationen.	K3	

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant	Lernziele HWD		
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
	beurteilen, was eine Information verständlich macht.	K3	
sind in der Lage, die Wirkungen des von ihnen gestalteten Informationsflusses kritisch zu überprüfen und diesen bei Bedarf zu optimieren.	begründen die Eignung der Medien in Bezug auf die zu vermittelten Informationen.	K3	
verfügen über fundierte Kenntnisse im Bereich der Sitzungsleitung inkl. Vor- und Nachbereitung.	erklären, wie Sitzungen erfolgreich vorbereitet, durchgeführt und nachbereitet werden.	K1	6
	bestimmen, welche Teilnehmende zu einer Sitzung eingeladen werden.	K3	
	beschreiben geeignete Moderationstechniken für Sitzungen.	K3	
sind an einem konstruktiven Austausch der Sitzungsteilnehmer interessiert und gestalten diesen aktiv.	zeichnen den Moderationsprozess mit 3–5 Schritten auf.	K1	
	geben die typischen Verhaltensregeln für Sitzungen wieder.	K1	
	erläutern die relevantesten Sitzungsstörungen.	K2	
sind in der Lage, Schulungen für verschiedene Zielgruppen (z. B. Team, eigene Verkäufer, Kunden, Anwender) zu planen und durchzuführen.	entwickeln die einzelnen Schritte, welche zu einem einfachen Schulungskonzept führen.	K3	6
verfügen über ein Grundwissen in der sinnvollen Gestaltung von Produkt- und Anwenderschulungen.	bestimmen teilnehmer- und zielgerichtete Schulungsmethoden.	K3	
haben ein Verständnis für die Erstellung von Schulungsunterlagen.	beschreiben als Führungsperson die wichtigsten Werte der Führung und Zusammenarbeit.	K1	
	erklären die wichtigsten Schulungsmedien und Hilfsmittel.	K2	
sind motiviert, attraktive und zielgerichtete Schulungen zu gestalten.	begründen die Auswahl und den Einsatz der wichtigsten Schulungsmedien und Hilfsmittel.	K3	
	begründen die wichtigsten Vor- und Nachteile der Lernmethoden.	K3	
sind in der Lage, den Schulungsbedarf sorgfältig zu analysieren und zu entscheiden, ob eine Schulung intern oder mit externen Partnern durchgeführt werden soll.	bestimmen den Schulungsbedarf auf Basis der Lern- bzw. Schulungsziele.	K3	
	erstellen aufgrund des ermittelten Schulungsbedarfs eine einfache Entscheidungsgrundlage für das oder gegen das Outsourcing der Schulung.	K3	

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant	Lernziele HWD		
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
sind in der Lage, den Erfolg von Schulungsmassnahmen zu evaluieren und daraus Verbesserungsmassnahmen abzuleiten.	zählen laufende Kontrollmöglichkeiten der Schulungsmassnahmen auf.	K1	
	entwickeln aufgrund der Kontrollresultate einfache Verbesserungsmassnahmen.	K3	
haben Grundkenntnisse in Gruppendynamik.	erklären die 5 Phasen der Gruppendynamik an einem Beispiel.	K2	2
	erklären die Teilnehmertypologie an einem Beispiel.	K2	
verfügen über ein grundlegendes Repertoire an Moderations- und Präsentationstechniken.	entwickeln Präsentationen kompetent und führen diese durch.	K3	4
	erklären, wie die Aussagen visuell umgesetzt werden können.	K2	
	zählen die wichtigsten Vor- und Nachteile der Präsentationsmedien auf.	K1	
	beschreiben die verbalen und nonverbalen Gestaltungsmittel.	K1	
	erläutern die Wirkung der Persönlichkeit an Präsentationsbeispielen.	K2	
verfügen über Basiskenntnisse verschiedener Menschenbilder und geeigneter Führungsstile.	erklären den Begriff «Führung» und die wesentlichen Unterschiede zwischen direkter und indirekter Führung mit eigenen Worten.	K2	4
	beschreiben die Menschenbilder (z. B. McGregor) in eigenen Worten.	K1	
	zeigen die Auswirkungen von Menschenbildern (z. B. McGregor) auf die Führung auf.	K1	
	geben die wichtigsten zentralen Werte in der Führung und Zusammenarbeit wieder.	K1	
	formulieren einzelne Führungsgrundsätze bzw. Führungsprinzipien anhand einer Situation.	K3	
	erklären verschiedene Führungsstilmodelle (1–3 dimensionale Führungsstile).	K2	
	bestimmen mit Hilfe eines Führungsstilmodells in einer vorgegebenen Arbeitssituation den Führungsstil eines Vorgesetzten.	K3	
	wenden als Führungsperson die wichtigsten Werte der Führung und Zusammenarbeit in einer praktischen Arbeitssituation an.	K3	
	geben den Managementkreislauf mit den typischen Führungsfunktionen wieder.	K1	

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant	Lernziele HWD		
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
sind motiviert, gegenüber allen Mitarbeitenden eine wertschätzende Haltung einzunehmen, sie im richtigen Mass zu fördern und ihnen Erfolge zu ermöglichen.	erklären die bekannten Motivationsmodelle (z. B. Maslow-Pyramide).	K1	1
	verdeutlichen typische Anzeichen der Motivation und Demotivation.	K2	
	entwickeln mögliche Massnahmen zur Förderung der Motivation von Mitarbeitenden.	K3	
kennen typische Führungstechniken.	zählen die wichtigsten Führungstechniken auf.	K1	4
	zeichnen den Zielvereinbarungsprozess nach Management by Objectives (MbO) auf.	K1	
	begründen notwendige Anpassungen an den Zielvereinbarungsprozess (z. B. Zielanpassung) nach MbO.	K3	
sind in der Lage den Mitarbeitenden situationsgerechte Aufträge zu erteilen und sie bei der Umsetzung individuell zu begleiten.	geben die wichtigsten Anforderungen an das Delegieren Management by Delegation (MbD) wieder.	K1	2
	schildern den Ablauf eines Delegationsgesprächs.	K2	
sind in der Lage, adäquate Rückmeldungen an ihre Mitarbeitenden zu geben.	beschreiben die Verhaltensregeln beim Geben und Empfangen von Feedbacks.	K1	2
	erklären die Anwendung des Johari-Fensters in Bezug auf die Persönlichkeitsentwicklung.	K2	
	erklären das Modell «Johari-Fenster».	K2	
	wenden die Feedbackelemente (Rückmeldung, positive und negative Beobachtungen, Anregungen) an einem Alltagsbeispiel an.	K3	
sind in der Lage, Rahmenbedingungen zu gestalten, die eine hohe Leistungsfähigkeit im Team ermöglichen.	erläutern die Verhaltensmerkmale eines Teams und der Teamarbeit.	K2	2
	verdeutlichen die Rahmenbedingungen einer erfolgreichen Teamarbeit auf Basis der Sach- und Beziehungsebene.	K3	
	erläutern die wichtigsten Anforderungen an produktive Arbeitsbedingungen im Team.	K2	
	verdeutlichen die Bedeutung des Teamzusammenhaltes für die Teamleistung.	K3	
verfügen über ein methodisches Know-how in der Planung und Begleitung von Veränderungsprozessen.	beschreiben typische Reaktionsmuster des Menschen in veränderten Situationen.	K2	8

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant	Lernziele HWD		
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
verfügen über grundlegendes Handlungswissen im Bereich «Konfliktmanagement».	beschreiben die wichtigsten Grundsätze für ein konstruktives Kritikgespräch.	K2	
	unterscheiden Konflikte nach ihren Hauptphasen und erklären diese beispielhaft.	K3	
sind in der Lage, schwierige Führungssituationen frühzeitig zu erkennen und zu bewältigen.	geben typische Mobbinghandlungen anhand von Beispielen wieder.	K1	1
	erläutern die Pflichten von Führungspersonen in Mobbingfällen.	K2	
verfügen über grundlegende Kenntnisse im Bereich Arbeitstechniken und Zeitmanagement.	wenden eine Zeitmanagement-Methode (z. B. ALPEN-Methode) und eine Arbeitstechnik (z. B. Eisenhower-Prinzip) in einer praktischen Situation an.	K3	3
verfügen über ein vertieftes Verständnis im Bereich des persönlichen Ressourcenmanagements.	umschreiben die Bedeutung des persönlichen Ressourcenmanagement und bestimmen die persönlichen Ressourcen.	K3	3
	bestimmen die wichtigsten Vor- und Nachteile von Homeoffice.	K3	
	erklären den Begriff «Work-Life-Balance».	K2	
können im Alltag professionell und souverän mit den elektronischen Medien umgehen.	erläutern die wichtigsten elektronischen Medien.	K2	2
	begründen den Nutzen persönlicher Netzwerke und der Sozialen Medien (Social Media) und beschreiben deren Auswirkungen auf den Arbeitsalltag.	K3	
	bestimmen auf Basis der benötigten Informationen ihr Handeln (Ressourcenmanagement).	K3	
	erläutern die Bedeutung eines persönlichen Netzwerks.	K2	
	entwickeln wichtige Massnahmen für erfolgreiches Netzwerken.	K3	
sind sich der hohen Bedeutung der Beziehungspflege im beruflichen Bereich bewusst.	geben die hohe Bedeutung der Beziehungspflege mit Praxisbeispielen wieder.	K2	1
sind in der Lage, den Nutzen ihres Netzwerks und die dafür verwendeten Kanäle realistisch einzuschätzen.	beurteilen den wichtigsten Nutzen eines bestimmten Netzwerks für die verwendeten Kanäle.	K3	1
sind bereit, ihre Kompetenzen im Sinne einer Verbesserung der eigenen Marktfähigkeit fortlaufend zu	formulieren mit Hilfe einer Standortbestimmung persönliche Entwicklungsschritte.	K3	2

Kompetenzdimensionen Wegleitung TK Anavant	Lernziele HWD		
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...	Stufe	Lekt.
verbessern und Standortbestimmungen realistisch einzuschätzen.	umschreiben eigene Stärken und Schwächen auf Basis einer vorgenommenen Standortbestimmung.	K2	
5.9 Prüfungssimulation			
können ihre Kenntnisse aus allen Handlungsfeldern im Rahmen von vernetzten Fallstudien zielführend einsetzen.		K3	8

6. Formale Rahmenbedingungen

Die Prüfungen werden an den vorgegebenen Daten von kv edupool durchgeführt und korrigiert. Die Prüfungen finden elektronisch statt. Die Kandidat:innen müssen ihren eigenen Laptop (inkl. Netzteil/Ladegerät) mitbringen (BYOD – Bring your own device). kv edupool teilt die technischen Anforderungen mit (siehe «Merkblatt BYOD» auf www.kv-edupool.ch → Rubrik «Prüfungsbestimmungen») und übernimmt keine Verantwortung für die Funktionsfähigkeit der Geräte.

Die Prüfungsdaten sind auf www.kv-edupool.ch ersichtlich. Die Prüfungsanmeldung erfolgt ebenfalls über die Webseite (siehe www.kv-edupool.ch, Rubrik «Prüfungsdaten / Anmeldung»).

Alle Richtlinien sind in den Prüfungsbestimmungen, bestehend aus Prüfungsordnung, Hilfsmittelliste und den mitgeltenden Bestimmungen, verankert und verbindlich. Die Prüfungsgebühren werden direkt von kv edupool erhoben. Sämtliche Informationen sind auf der www.kv-edupool.ch in der Rubrik «Prüfungsbestimmungen» ersichtlich.