

Speditionsleiter/leiterin

**Prüfungsfächer
Prüfungsstoff
Wegleitung**

Gültig für die Eidg. Prüfung 2006

Speditionsleiter/in

Prüfungsfächer

Schriftlich

1. Managementmethoden und –techniken inkl. TQM
2. Strategisches und operatives Marketing
3. Risiko- und Versicherungsmanagement II
4. Angewandte Spedition und Logistik, inkl. IT

Mündlich

5. Internationale Rahmenbedingungen und Aussenwirtschaftspolitik
6. Zahlungs-/Devisenverkehr und Finanzierung
Aussenhandelsfinanzierung
7. Angewandte Spedition und Logistik, inkl. IT
8. Gesprächsleitung und Verhandlungsführung

Prüfungsstoff

Schriftlich

1. Managementmethoden und –techniken inkl. TQM (schriftlich)

Der Kandidat soll in der Lage sein, Unternehmensgrundsätze praktisch umzusetzen und dazu bewährte Managementtechniken (z.B. MbO, Auftrags- und Delegationstechnik) anzuwenden. Er soll weiter in der Lage sein, wichtige Führungsaufgaben zu beschreiben und fallbezogen zu priorisieren, ein Konzept des Selbstmanagement (inkl. Zeitmanagement) darzustellen und Wege zur erfolgreichen Teambildung aufzuzeigen. Der Kandidat soll Konzepte zur Personalentwicklung vorschlagen, Konflikte im Mitarbeiterbereich früh zu erkennen und beschreiben, wie darauf angemessen und zielführend reagiert werden kann. Er soll im Weiteren wichtige Aspekte eines modernen Qualitätsmanagements kennen und das Vorgehen zu einer ISO-Zertifizierung sowie beim Optimieren von Prozessen aufzeigen können.

Der Kandidat soll zentrale Elemente der Personalarbeit und die Grundzüge der Sozialversicherungen in der Schweiz kennen. Er soll wichtige Grundsätze und Instrumente des Projektmanagements kennen; insbesondere Projektrisiken beurteilen und Erfolgspotenziale begutachten können.

Es soll Verhandlungstechniken und Strategien im internationalen Umfeld beherrschen, heikle Verhandlungen zielgerichtet angehen können und Synergiemöglichkeiten in Gesprächssituationen nützen.

2. Strategisches und operatives Marketing

Der Kandidat kennt die Stellung des Marketings innerhalb der Unternehmensstrategie. Er kennt die Methodik zur Erstellung von Marktanalysen und Marketingstrategien und kann für konkrete Problemsituationen entsprechende Konzepte erstellen und erklären.

Abgeleitet aus der Marketingstrategie kann er ausgewählte operative Marketingkonzepte ableiten, die zur praktischen Umsetzung dienlich sind. Insbesondere kann er an praktischen Beispielen ein Kommunikations- und Verkaufskonzept verfassen, kennt die Methodik eines modernen Key-Account-Managements, weiss über Beziehungsmanagement Bescheid und kann ein Kundenbindungsprogramm erarbeiten.

3. Risikomanagement im Speditionsgeschäft II

Der Kandidat soll alle wesentlichen vertraglichen und ausservertraglichen Risiken des Speditionsgeschäftes erkennen können und wissen wie diese abzuwenden, zu minimieren, zu verlagern und/oder zu versichern sind. Er kennt dabei die Risiko bezogenen Aspekte des nationalen und internationalen Speditions- und Frachtrechts sowie des schweizerischen Zoll- und Mehrwertsteuerrechts. Der Kandidat soll die wichtigsten rechtlichen Fragen im Zusammenhang mit der Einstellung, Entwicklung und Freisetzung von Personal und bei der Arbeitsorganisation erläutern können (Arbeitsrecht).

4. Angewandte Spedition und Logistik, inkl. IT

Der Kandidat soll die grundsätzlichen Aspekte der Unternehmens- und Speditionslogistik des angewandten Projektmanagements und der Simulationstechnik kennen und die Chancen und Risiken der IT in der Speditionsbranche erläutern können

Mündlich

5. Internationale Rahmenbedingungen und Aussenwirtschaftspolitik

Der Kandidat soll in der Lage sein, die Strukturen, die Probleme, die Chancen und Risiken der internationalen Wirtschaftsverflechtung zu erkennen und sie auch aus dem Blickwinkel der Besonderheiten der verschiedenen Wirtschaftsräume zu interpretieren. Dasselbe gilt für die Einordnung der schweizerischen Unternehmen in Europa und im globalen Markt. Zudem soll der Kandidat in der Lage sein, die Trends und die Konsequenzen der Globalisierung für die Speditionsindustrie darzustellen und zu erläutern und deren Auswirkungen für die Entwicklung der Branche deuten und erklären können. Er soll ferner befähigt sein, unternehmerische Lösungen zu finden, die sich aus der globalen Wirtschaftspolitik ergeben wie auch das Management von Überkapazitäten handhaben.

6. Zahlungs-/Devisenverkehr und Finanzierung, Aussenhandelsfinanzierung

Der Kandidat soll sich durch vertiefte Kenntnisse in den Bereichen der kurzfristigen Handelsfinanzierung (Akkreditiv/Inkasso/Bankgarantie) sowie der mittel-/langfristigen Exportfinanzierung mit ERG (inkl. Zahlungsbedingungen/Risikoerkennung/Risk Management/Risk Mitigation) ausweisen. Er verfügt zudem über Grundkenntnisse der Privaten Exportkreditversicherung (Credit Management) und kennt die wesentlichen Aufgaben der ERG des Bundes. Der Kandidat kennt Aufgabe und Funktion des Devisenhandels sowie die wichtigsten Devisenprodukte und deren Anwendungsmöglichkeiten (Devisenmanagement)

7. Angewandte Spedition und Logistik, inkl. IT

Der Kandidat soll imstande sein, über die Anwendung der betrieblichen Logistik in der internationalen Speditionsbranche Auskunft zu geben. Darüber hinaus soll er Branchen und Betriebs übergreifende logistische Anwendungen erläutern. Er soll den Weg zu unternehmerischen Logistikentscheidungen darlegen und die Einführung abzuwickelnder Logistikprojekte mit eigenen und fremden Mitteln erklären können. Die heutigen Möglichkeiten der IT und Logismatik (Kombination von Logistik und Informatik) sollen als Lösungsansätze aufgezeigt werden.

8. Gesprächsleitung und Verhandlungsführung

Der Kandidat soll imstande sein, die Probleme, Wünsche und Vorstellungen der Verhandlungspartner unter Berücksichtigung länderspezifischer Besonderheiten zu erkennen und geeignete Lösungen aufzuzeigen und vorzuschlagen. Er soll zudem über professionelle Verhandlungstechniken unter Berücksichtigung seiner Stellung im Markt und im Unternehmen Auskunft geben und seine Tätigkeit zielgerichtet, rationell und optimal danach ausrichten können.

Speditionsleiter/in

Wegleitung für die eidg. Prüfung

Schriftliche Prüfungsfächer

*Managementmethoden und –techniken
inkl. TQM*

Lehrgebiet

Moderne Führung
Teambildung/Konfliktmanagement
Processcontrolling &-optimierung
Personalentwicklung und Personalpolitik
Projektmanagement

Strategisches und operatives Marketing

Strategisches und operatives Marketing

Angewandte Spedition und Logistik, inkl. IT

Speditionswissen
Logistik
IT

Risiko und Versicherungsmanagement II

Arbeitsrecht
Zoll- und Mehrwertsteuerrecht
Speditionsrecht im internationalen Kontext
Risk und Insurance Management

Mündliche Prüfungsfächer

*Internationale Rahmenbedingungen und
Aussenwirtschaftspolitik*

Das weltweite Transportaufkommen
Konsequenzen der weltwirtschaftlichen Entwicklung auf die Schweizerischen Unternehmen

Aussenhandelsfinanzierung

Devisenmanagement
Kurz-, mittel und langfristige Exportfinanzierung, Factoring, Leasing und Forfaitierung

Verhandlungsführung

Verhandlungsführung

Angewandte Spedition und Logistik inkl. IT

Speditionswissen
Logistik
IT

- Prüfungsfach:** Managementmethoden und -techniken inkl. TQM
- Lehrgebiet:** Moderne Führung; Teambildung und Konfliktmanagement
- Zielsetzungen:** Kennen der Anforderungen an eine moderne Führung
Kennen wichtiger Managementtechniken und zentraler Möglichkeiten der Teambildung und des Konfliktmanagements
- Wissensgebiete:** Unternehmensleitbild und Unternehmenspolitik
Managementtechniken (z.B. MbO/MbE)
Führungsstile situativ anwenden
Erfolgsfaktoren der Teambildung
Frühzeitiges Erkennen und Lösen von Konflikten
- Literatur:** Jean-Paul Thommen, Managementorientierte Betriebswirtschaftslehre, ISBN 3-908143-88-8
Lothar J. Seiwert, Mehr Zeit für das Wesentliche, ISBN 3-478-32772-5
Fredmund Malik, Führen Leisten Leben, ISBN 3-421-05370-7

Prüfungsfach:	Managementmethoden und -techniken inkl. TQM
Lehrgebiet:	TQM/Prozesscontrolling und –optimierung
Zielsetzungen:	Kennen der wichtigen Aspekte eines modernen TQM-Systems Kennen der Vorgehensweise für eine Zertifizierung Kennen des Zwecks und der Anwendungsbereiche interner Audits Kennen der Einleitung, Durchführung und Durchsetzung von Qualitätsaudits
Wissensgebiete:	Wichtige Aspekte eines modernen Qualitätsmanagements Projektmanagement zur ISO-Zertifizierung Qualitätszirkel: Einführung/Moderation/Erhaltung Interne Audits Prozesscontrolling und -optimierung
Literatur	C.A. Fischer: Kundenzufriedenheit durch Qualitäts-Management im Dienstleistungssektor

- Prüfungsfach:** Managementmethoden und -techniken inkl. TQM
- Lehrgebiet:** Personalentwicklung und Personalpolitik
- Zielsetzungen:** Kennen zentraler Elemente der Personalarbeit wie: Rekrutierung, Betreuung und Entwicklung; Personaladministration, Aus- und Weiterbildung
Kennen der Grundzüge der Sozialversicherungen in der Schweiz
- Wissensgebiete:** Personalpolitik
Personalrekrutierung
Personalbeurteilung
Management Development; Aus- und Weiterbildung
Lehrlingsausbildung
AHV/IV/EO, EL, BVG, UVG, KTG
- Literatur:** Wunderer (Hrsg.), Qualitätsorientiertes Personalmanagement
ISBN 3-446-19060-0
Hilb, Integriertes Personalmanagement, ISBN 3-472-05043-8

Prüfungsfach:	Managementmethoden und -techniken inkl. TQM
Lehrgebiet:	Projektmanagement
Zielsetzungen:	<p>Kennen des Vorgehens zum Aufbau einer Projektstruktur und zur Gestaltung von Projektabläufen</p> <p>Systematische, zielorientierte und selbständige Abwicklung einfacher Projekte</p> <p>Kennen wichtiger Instrumente des Projektmanagements und Anwendung einzelner Instrumente</p> <p>Kennen der Bedeutung und Arten von Projektrisiken und Massnahmen zu deren Kontrolle</p> <p>Kennen verschiedener Arten der Begutachtung des finanziellen Erfolgspotenzials von Projekten</p> <p>Kennen zentraler Elemente eines Businessplans</p>
Wissensgebiete:	<p>Definition und Inhalt des Projektmanagements</p> <p>Projektstrukturierung und Projektablaufplanung</p> <p>Organisationsformen</p> <p>Vertragsarten</p> <p>Projektrisiken</p> <p>Ausgewählte Hilfsmittel für Projektablaufplanung und –durchführung</p> <p>Machbarkeitsstudien und Businessplan</p> <p>Finanzanalyse</p>
Literatur:	<p>Projekt-Management, Verlag industrielle Organisation, Zürich</p> <p>ISBN 3-85743-983-1</p>

Prüfungsfach: **Strategisches und operatives Marketing**

Lehrgebiet: Repetition und Zusammenfassung der Grundbegriffe

Zusammenhang Unternehmensstrategie und Marketing

Marketing-Methodik im strategischen Marketing (Analyse und Marketingstrategie)

Ausgewählte Konzepte im operativen Marketing, wie

- Kommunikationskonzept
- Verkaufskonzept und Key-Account-Management
- Beziehungsmanagement und Kundenbindungsmarketing

Zielsetzungen: Die Teilnehmer/innen repetieren kurz die Grundlagen des Marketing als Bestandteil der Unternehmensstrategie

Erlernen einer Marketing-Methodik zur Erarbeitung einer Marketing-Analyse (kurz) und einer Marketingstrategie

Erlernen diverser operativer Marketingkonzepte zur Umsetzung der Marketingstrategie

Wissensgebiete: Marketinggrundlagen

Grobe Methode einer Unternehmensstrategie

Public Relations als Instrument der Unternehmensdarstellung

Analyse des Marktsystems mit Schlussfolgerungen und Schlüsselproblemen

Formulierung einer Marketingstrategie mit den Teilschritten:

- Entscheid der zu bearbeitenden Marktsegmente und Teilmärkte
- Festlegen der zu verfolgenden Wettbewerbsstrategie sowie Ausarbeitung einer kundenorientierten, erfolgversprechenden Positionierung und der wirtschaftlichen Grobziele
- Festlegen der Marktbearbeitungsstrategie und des Mitteleinsatzes
- Bestimmen der marktkonformen Marketing-Mix-Massnahmen und der erforderlichen Infrastruktur
- Erarbeiten der notwendigen Marketing-Budgets

Ausgewählte operative Marketingkonzepte, wie

- Erarbeitung eines Kommunikationskonzeptes
- Erstellen eines Verkaufsplanungskonzeptes
- Key-Account-Management und dessen Prozess
- Methodik im Bereich Beziehungsmanagement und Kundenbindung

Literatur:

Zur Begleitung:

- Diverse Skripte zu den einzelnen Themen

Zur Vertiefung:

- Marketing: Analyse und Strategie, Prof. Dr. Richard Kühn, Universität Bern
- Marketing-Management: Analyse, Planung u. Kontrolle, Philip Kotler
- Marketing: Grundlagen für Studium und Praxis, Prof. Dr. Manfred Bruhn, Universität Basel
- Kommunikationspolitik, Prof. Dr. Manfred Bruhn, Universität Basel

Prüfungsfach:	Angewandte Logistik und Spedition inkl. IT
Lehrgebiet:	Speditionswissen
Zielsetzungen:	Kennen der Zusammenhänge im internationalen Transport Kennen der möglichen Partnerschaften im Transport Kennen der Speditions- und Logistikanbieter
Wissensgebiete:	Organisation der Spedition im In- und Ausland (Netzwerke, Agenten, etc.) Zusammenarbeit Spedition/Kunde (Outsourcing, make or buy, in-plant-Lösungen, etc.) Komplexe Transportausschreibungen/Transportkonzepte
Literatur:	Internationale Transportzeitschrift (ITZ Rittmann) Deutsche Verkehrszeitung (DVZ)

Prüfungsfach:	Angewandte Logistik und Spedition inkl. IT
Lehrgebiet:	Logistik
Zielsetzungen:	Strategische Logistik Prozesse werden integriert Kennen möglicher Logistikprojekte in Industrie, Handel und Spedition
Wissensgebiete:	Integrierte Logistikkonzepte Logistik als Erfolgsfaktor der Unternehmung Global Sourcing versus local sourcing Langfristige Konzepte der Entsorgung Strategische Verbindungen mit Kunden Projektmanagement in der Spedition
Literatur:	Logistik als Teil der Unternehmensstrategie (Dr. Beat M. Duerler) Internationale Transportzeitschrift (ITZ/Rittmann) Deutsche Verkehrszeitung (DVZ)

Prüfungsfach: Angewandte Logistik und Spedition inkl. IT

Lehrgebiet: Informatik

Zielsetzungen: Kennen der Entscheidungsmerkmale für die Evaluation der Anwendersoftware
Kennen und Verstehen der Beurteilung für eine Make or buy/Outsourcing-Lösung
Planung und Durchführung einer Projekteinführung in der Informatik
Beurteilung der Notwendigkeit der Informatik in der Spedition
Kennen eines möglichen Informatik-Organigramms

Wissensgebiete: Operative Abwicklung
EDI mit Kunden/Partnern
Plattformen
Projektorganisation
Support intern/extern
Marktvorteile
Sinnvoller Automatisierungsgrad
Kunden-/Partner-Vernetzung
Internet-Auftritt, homepage
e-business: Möglichkeiten für Speditionsleistungen
Anforderungen der Zukunft
Informatik-Organigramm

- Prüfungsfach:** Risiko- und Versicherungsmanagement II
- Lehrgebiet:** Arbeitsrecht
- Zielsetzung:** Kennen die Grundlagen und Hilfsmittel des Arbeitsrechts, insb. das ArG und das OR und die Hierarchie der Normen;
- Wissen, welche Gebiete des Arbeitsrechts häufig zu Problemen führen, insbesondere
die Unterscheidung zwischen Arbeitsvertrag und Auftrag;
der Lohnanspruch und seine Dauer;
die Unterscheidung zwischen Überstunden und Überzeit;
der Ferienanspruch, die Feriendauer und die Kürzung des Anspruchs;
die Haftung im Arbeitsverhältnis;
die Beendigung des Arbeitsverhältnisses.
- Die Speditionsleiterin/der Speditionsleiter können einfache Arbeitsrechtsfälle selber erledigen und erkennen, wann sie zur Erledigung Hilfe in Anspruch nehmen müssen.
- Wissensgebiete:** Alltägliche Fragestellungen aus dem Personalwesen
- Literatur:** Literatur: OR, ArG und ev. ArGV 1 und 2 (empfehlenswert wäre die Ausgabe des Schweizerischen Arbeitgeberverbandes, die alle drei Normen enthält: Das Arbeitsgesetz, ein Handbuch für die Praxis, Oktober 2000, zu bestellen unter verband@arbeitgeber.ch)
- Zur Vertiefung:** zur Vertiefung: Schürer H.U., Arbeit und Recht, Verlag SKV, Neueste Auflage (2000?), ISBN 3-286-50375-4

Prüfungsfach: Risiko- und Versicherungsmanagement II

Lehrgebiet: Zoll- und Mehrwertsteuerrecht

Zielsetzung: Kennt die Grundlagen und die Grundsätze des Zoll- und Mehrwertsteuerrechts, das bei der Ein-, Aus- oder Durchfuhr von Gegenständen zum Tragen kommt (Selbstveranlagungsprinzip, allg. Zollpflicht, Geltungsbereich).

Weiss, welche Bereiche häufig zu finanziellen Risiken führen, insb.

Solidarhaftung des Spediteurs, Unterschiede Zoll- Mehrwertsteuerrecht;

Erlass von Zöllen und MWST (Möglichkeiten, Vorgehen des Spediteurs);

Nachforderungen, Verlagerungsverfahren, Mietentgelt;

Konsequenzen einer Falschdeklaration bei der Ein- oder Ausfuhr (z.B. falscher Importeur, Exporteur, Warenwert). Verhältnis des Spediteurs zum Auftraggeber;

Fehlender Antrag auf Zollbegünstigung bei der Ein- oder Ausfuhr (Präferenzen, Veredelungsverkehr);

Wiederausgeführte Waren ,Unterschiede Zoll – MWST;

Risiken bei Transitabfertigungen (gVV, TIR, nationale Transitabfertigungen);

Folgen bei Widerhandlungen (Zollwiderhandlungen, Steuerhinterziehung und –gefährdung);

Rechtsmittel gegen Zoll- und Steuerveranlagungen.

Der/die Speditionsleiter/in ist in der Lage, die Risiken der Ein- und Ausfuhrveranlagung zu erkennen, für den eigenen Betrieb die richtigen Schlüsse zu ziehen und umzusetzen.

Wissensgebiete: Risiken der Zollbeteiligten

Literatur: Wegleitung 2001 zur Mehrwertsteuer, Zollgesetz

Zur Vertiefung: Internet www.zoll.admin.ch oder www.estv.admin.ch

Prüfungsfach: Risiko- und Versicherungsmanagement im Speditionsgeschäft

Lehrgebiet: Speditionsrecht im internationalen Kontext

Zielsetzung: Kennen die internationalen Transportrechtsabkommen sowie die bei internationalen Verträgen bedeutsamen anderweitigen Staatsverträge, insbesondere bezüglich Gerichtsstand und Vollstreckung

Kennen die wesentlichsten Abweichungen der Haftungsbestimmungen europäischer Spediteure in Verbindung mit den AGB der europäischen Speditionsverbände, Fiata Model Rules etc.

Wissen, welchen Positionen bei Verträgen mit Personen im Ausland spezielle Bedeutung zukommt, insbesondere:

Rechtliche Qualifikation der Zusammenarbeit

Verantwortlichkeiten untereinander und gegenüber Dritten

Entschädigungsregelung (Währungsklausel, Fälligkeiten etc.)

Konsequenzen bei Vertragsbruch

Beendigung des Vertragsverhältnisses

Kunden- und/oder Personenschutz

Anwendbares Recht, Gerichtsstand, Vollstreckung

Die Speditionsleiterin/der Speditionsleiter kann einen Korrespondentenvertrag auf dessen Vollständigkeit erkennen und vermag zu entscheiden, wann ein Jurist beigezogen werden muss.

Wissensgebiete: Korrespondentenverträge,
AGB der europäischen Speditionsverbände
Fiata Model Rules etc.

Prüfungsfach: Risiko- und Versicherungsmanagement im Speditionsgeschäft

Lehrgebiet: Risk und Insurance Management

Zielsetzung: Werden in die Grundzüge und Grundlagen eines modernen und integralen Risiko- und Versicherungsmanagements eingeführt, damit sie anhand konkreter Geschäftsvorgänge die Unternehmensrisiken erkennen, analysieren, bewerten, minimieren und allenfalls versichern können.

Zu diesem Zweck werden die verschiedenen Kategorien von Unternehmensrisiken im Allgemeinen die Unternehmensrisiken in der Speditionswirtschaft das moderne Risikomanagement in einer Speditionsunternehmung versicherbare und nicht versicherbare Unternehmensrisiken die verschiedenen Arten von Versicherungen das moderne Versicherungs- und Schadenmanagement in der Spedition erlernt

Wissensgebiete: inkl. Spezielle Verträge der Logistik und des Elektronisches Geschäftes

Literatur: gibt es keine

Prüfungsfach:	Internationale Rahmenbedingungen und Aussenwirtschaftspolitik
Lehrgebiet:	Das weltweite Transportaufkommen
Zielsetzung:	<p>Kennt die Aufgaben und Ziele der Schweizerischen Speditionsindustrie</p> <p>Versteht die Auswirkungen der verschiedenen Abkommen der Schweiz mit internationalen Organisationen auf die Schweizerische Speditionsindustrie</p> <p>Kann die Trends beim weltweiten Transportaufkommen erklären und Konsequenzen daraus ableiten</p> <p>Kennt die Fakten der globalen Transportwirtschaft</p> <p>Kann sich mit den Auswirkungen der Globalisierung auf das Transportgewerbe und der Speditionsindustrie auseinandersetzen und Lösungsansätze aufzeigen</p> <p>Kann das Management von Überkapazitäten handhaben</p> <p>Kennt die Umweltfaktoren, die veränderten Bedürfnisse, die neuen Firmenstrukturen, die Managementmethoden, um sich den neuen Gegebenheiten auf dem Weltmarkt anpassen zu können</p>
Wissensgebiete:	<p>Die CH-Speditionsindustrie</p> <p>Globale Trends und Konsequenzen für das weltweite Transportaufkommen</p> <p>Auswirkungen der Globalisierung auf das Transportgewerbe</p> <p>Das Management von Überkapazitäten</p>
Literatur:	<p>Neue Zürcher Zeitung</p> <p>Globalisierungsberichte im Internet</p> <p>Berichte des SSV</p> <p>Kamphausen , Rudolf E., Export, Import und Spedition, Gabler 1994</p> <p>Statistiken der verschiedenen Transportträger</p>
Zur Vertiefung:	Statistiken der Eidg. Oberzolldirektion

- Prüfungsfach:** Internationale Rahmenbedingungen und Aussenwirtschaftspolitik
- Lehrgebiet:** Konsequenzen der weltwirtschaftlichen Entwicklung auf die Schweizerischen Unternehmen
- Zielsetzung:**
- Kennt die Konsequenzen der weltwirtschaftlichen Entwicklung auf die schweizerischen Unternehmen und kann sie umsetzen
 - Kennt die Einflüsse aller internationalen Abkommen auf die Schweizer Wirtschaft und deren Firmen
 - Kennt die aktuellen weltwirtschaftlichen Problem
 - Kann aufgrund der weltwirtschaftlichen Lage Strategien für die eigene Firma ableiten
 - Kann die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Schweizer Unternehmen erklären und sie firmenbezogen umsetzen
- Wissensgebiete:**
- Weltwirtschaftliche Lage
 - Internationale Abkommen und Einflüsse auf die Schweizer Wirtschaft und deren Unternehmen
 - Weltwirtschaftliche Probleme
 - Strategieentwicklungen für die Schweizer Unternehmen aufgrund der weltwirtschaftlichen Entwicklung
 - Die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Schweizer Unternehmen
- Literatur:**
- Neue Zürcher Zeitung
 - Richard Senti, WTO; System und Funktionsweisen der WTO, Zürich 2000
 - Hauser, H. und K.U. Schanz: Das neue GATT – Die Welthandelsordnung nach der Uruguay-Runde, München und Wien, 1995
 - Berichte des seco, EDA, EU, WTO, usw.
 - Internet
- Zur Vertiefung:**
- Schweizerische Volkswirtschaft, Zeitschrift des Bundes
 - Artikel des Integrationsbüros
 - Firmenstudien und Berichte

- Prüfungsfach:** Zahlungs-/Devisenverkehr und Finanzierung,
Aussenhandelsfinanzierung
- Lehrgebiet:** Devisenmanagement
- Zielsetzungen:** Devisenkassa-/Devisentermingeschäfte sowie Devisenoptionen erklären
Cross-Rates, Termin-bzw. Swap-Kurse berechnen und anwenden
Devisenrisiken aus Optik Bankkunde erkennen
Vor- und Nachteile der verschiedenen Absicherungsinstrumente erklären
und konkrete Empfehlungen abgeben
- Wissensgebiete:** Geschichte, Begriffe, Cross-Rates, Aufgaben
Organisation und Funktion des Devisenhandels
Risiken im Umgang mit Devisen
Devisenkassa-, Devisentermin- und Swapgeschäfte sowie Optionsge-
schäfte
Grundkenntnisse exotische Devisenoptionen
Sonderfragen im Speditionsgeschäft
- Literatur:** Broschüren und Unterlagen der Banken und Finanzinstitute
Handbuch der Aussenhandelsfinanzierung, Prof. Dr. Siegfried Georg Hä-
berle, R. Oldenbourg Verlag München Wien

- Prüfungsfach:** Zahlungs-/Devisenverkehr und Finanzierung, Aussenhandelsfinanzierung
- Lehrgebiet:** Kurz-, mittel- und langfristige Exportfinanzierung
Factoring, Leasing und Forfaitierung
- Zielsetzungen:** Kennen und anwenden lernen:
- Risiken im Auslandgeschäft und deren Absicherungsinstrumente (inkl. ERG)
 - Grundzüge des Factoring, Leasing und der Fortfaitierung
 - Grundzüge der kurz-, mittel- und langfristigen Exportfinanzierung für Konsum- und Kapitalgüter
- Wissensgebiete:** Begriffsbestimmung der Exportfinanzierung
Risiken im Auslandgeschäft
Kurzfristige Exportfinanzierung: Akzeptakkreditiv, Akkreditiv mit aufgeschobener Zahlung, Wechseldiskont, Exportfactoring, Zessionskredit, Forfaitierung (dieser Teil wird der Vollständigkeit halber kurz gestreift)
Exportrisikogarantie ERG
Mittel- langfristige Exportfinanzierung: Lieferantenkredit, Bestellerkredit, Rahmenkredit, Leasing, Exportfinanzkredit, Forfaitierung
- Literatur:** Broschüren und Unterlagen der Banken und Finanzinstitute und der ERG
Handbuch der Aussenhandelsfinanzierung, Prof. Dr. Siegfried Georg Häberle, R. Oldenbourg Verlag München Wien

Prüfungsfach:	Verhandlungsführung
Lehrgebiet:	Gesprächsleitung und Verhandlungsführung
Zielsetzungen:	<p>Verstehen des Verhandlungsprozesses als eine zeitgemässe Strategie zur Lösung von Interessensgegensätzen</p> <p>Kennen des eigenen Verhandlungsstils mit dem Ziel, optimale Verhandlungsergebnisse zu erzielen</p> <p>Kennen und Verstehen des Verhandlungsinstrumentariums als Führungsmittel</p> <p>Kennen von wichtigen kulturellen Einflüssen in internationalen Verhandlungen</p> <p>Erkennen von Synergieeffekten zwischen Verhandlungspartnern verschiedener Kulturen und Mentalitäten</p>
Wissensgebiete:	<p>Zielgerichtete und effiziente Vorbereitung auf eine Verhandlung</p> <p>Bewährte Konzepte und Faustregeln für Verhandlungen</p> <p>Verhandlungen mit „schwierigen Partnern“</p> <p>Die Überwindung von Interessensgegensätzen und Widerständen ohne Gefährdung der Beziehung</p> <p>Verhandeln wenn die Gegenseite stärker ist</p> <p>Die Umgehung von Gefahren, die immer wieder zum Scheitern führen</p> <p>Die Rolle der Argumentation</p> <p>Hilfe für die Mitarbeiter bei schwierigen Verhandlungen</p> <p>Wichtige Einflussfaktoren verschiedener Kulturen</p> <p>Verhandlungstechniken mit Partnern verschiedener Kulturen an konkreten Beispielen und authentischen Fällen</p>
Literatur:	<p>Weisbach, Professionelle Gesprächsführung; ISBN 3-406-39113-3</p> <p>Müller, Gesprächstraining, ISBN 3-280-02602-4</p> <p>Birkenbihl, Psychologisch richtig verhandeln, ISBN 3-478-81141-4</p>