

Staatlich geprüfte/r Betriebswirt/in (Karl-Schiller-Berufskolleg Dortmund, NRW)

Einstieg in das 4. Semester der 8-semesterigen Studienvariante oder das 3. Semester der 6-semesterigen Studienvariante

Sie erhalten alle Lehrbriefe ab dem Einstiegssemester in gebundener Form. Die Lehrbriefe aus vorangegangenen Semestern stehen digital auf „myPFH“ bereit. Weitere Printexemplare können kostenpflichtig per E-Mail an printexemplar@pfh.de erworben werden.

Modul-Nr.	Modul und zugehörige Veranstaltungen	Semester Variante 6 / 8	Prüfungen	Note	Gewichtung	ECTS	Anerkannte ECTS
Modul 1	Studienstart Management	1 / 1				5	
	1.1 Schlüsselkompetenzen im Fernstudium		EA	anerkannt		2	2
	1.2 Grundzüge der BWL und der VWL		EA	anerkannt		2	2
	1.3 Wissenschaftliches Arbeiten		EA			1	
Modul 2	Unternehmensführung	1 / 1				8	
	2.1 Einführung in die Unternehmensführung					1	
	2.2 Einführung in das Controlling		PR	anerkannt		1	8
	2.3 Organisation					3	
	2.4 Personalwirtschaft					3	
Modul 3	Wirtschaftsmathematik & Mikroökonomik	1 / 1				5	
	3.1 Wirtschaftsmathematik		K 90	anerkannt		2	5
	3.2 Mikroökonomik					3	
Modul 4	Rechnungswesen	1 / 1				5	
	4.1 Buchführung und Abschluss		K 90	anerkannt		3	5
	4.2 Kosten- und Leistungsrechnung					2	
Modul 5	Marketing & Vertrieb	2 / 2				5	
	5.1 Marketing		K 90	anerkannt		3	5
	5.2 Vertrieb					2	
Modul 6	Online-Marketing	2 / 2				5	
	6.1 Suchmaschinenmarketing		K 90			3	
	6.2 Social Media Marketing					2	
Modul 7	Digitalisierung	1 / 2				7	
	7.1 Grundlagen Digitalisierung		EA			3	
	7.2 Datenorientierte Digitalisierung		EA			2	
	7.3 Anwendungsorientierte Digitalisierung		EA			2	
Modul 8	Statistik & Makroökonomik	2 / 2				5	
	8.1 Statistik		K 90	anerkannt		2	5
	8.2 Makroökonomik					3	
Modul 9	Personal Skills	2 / 3				5	
	9.1 Selbst- und Zeitmanagement		EA	anerkannt		1	1
	9.2 Kommunikationskompetenzen		EA	anerkannt		2	2
	9.3 Kreativitätstechniken		EA	anerkannt		2	2
Modul 10	Customer Relationship Management	2 / 3				5	
	10.1 CRM Basics		PA			3	
	10.2 CRM Tools					2	
Modul 11	Psychologie im Unternehmen	2 / 3				5	
	11.1 Grundlagen Psychologie		EA			2	
	11.2 Soziale Gruppenprozesse		EA			3	
Modul 12	Wirtschaftsrecht	3 / 3				7	
	12.1 Einführung in das Recht		K 90	anerkannt		1	1
	12.2 Gesellschaftsrecht					3	3
	12.3 Handelsrecht					3	3
Modul 13	Praxismodul	3 / 4			7%	5	
	13.1 Praxismodul Marketing / Vertrieb		PR			5	
Modul 14	Managementlehre	3 / 4			9%	8	
	14.1 Managementkonzepte		K 90			3	
	14.2 Managementtechniken					2	
	14.3 Digitalisierung des Wissensmanagement					3	
Modul 15	Controlling in Marketing und Vertrieb	3 / 4			7%	5	
	15.1 Marketing- und Vertriebscontrolling		K 90			3	
	15.2 Marketing Performance					2	
Modul 16	Projektmanagement	3 / 4				5	
	16.1 Projektmanagement II		EA	anerkannt		3	3
	16.2 Projektmanagement I		EA	anerkannt		2	2



Modul-Nr.	Modul und zugehörige Veranstaltungen	Semester Variante 6 / 8	Prüfungen	Note	Gewichtung	ECTS	Anerkannte ECTS
Modul 17	Hausarbeit	4 / 5			10%	5	
17.1	Hausarbeit Marketing / Vertrieb		H			5	
Modul 18	Social Skills	4 / 5				5	
18.1	Team- und Konfliktmanagement		EA			2	
18.2	Gesprächs- und Verhandlungsführung		EA			2	
18.3	Moderation und Präsentation		EA	anerkannt		1	1
Modul 19	Prozess- und Qualitätsmanagement	4 / 5				5	
19.1	Prozessmanagement		EA	anerkannt		3	3
19.2	Qualitätsmanagement		EA			2	
Modul 20	Bilanzen	4 / 5			7%	8	
20.1	Bilanzen nach HGB					4	
20.2	Bilanzen nach IFRS		K 90			4	
Modul 21	Grundlagen Entrepreneurship	4 / 6				7	
21.1	Gründungsmanagement		EA			4	
21.2	Entrepreneurial Finance & Business Planning		EA			3	
	Wahlpflichtmodule I*	5 / 6			15%	15	
Modul 22	Schwerpunkte: Marketing und Vertrieb		2 K 90 / CS				
22.1	Medien- und Kommunikationsmanagement I		K 90			5	
22.2	Marketing/Vertrieb I		K 90			5	
22.3	Markt-/Werbepsychologie I		K 90			5	
22.4	Case Study		CS			5	
Modul 23	Organisationsentwicklung	6 / 7				8	
23.1	Strategie und Organisation		EA			3	
23.2	Organisationsentwicklung I		EA			3	
23.3	Organisationsentwicklung II		EA			2	
	Wahlpflichtmodule II*	5 / 7			15%	15	
Modul 24	Schwerpunkte: Marketing und Vertrieb		2 K 90 / PR				
24.1	Medien- und Kommunikationsmanagement II		K 90			5	
24.2	Marketing/Vertrieb II		K 90			5	
24.3	Markt-/Werbepsychologie II		K 90			5	
24.4	Praxisreflexion		PR			5	
Modul 25	Recht in Marketing und Vertrieb	6 / 8				7	
25.1	Recht des Marketings		EA			4	
25.2	Recht des Vertriebs		EA			3	
Modul 26	Bachelor-Thesis	6 / 8			30%	15	
26.1	Bachelor-Thesis		T		5/6	12	
26.2	Kolloquium		M		1/6	3	

Summe anerkannter ECTS: 53

* Es müssen 2 Schwerpunkte gewählt werden; Die Case Study bezieht sich thematisch auf die beiden gewählten Fächer.

** Die im vorhergehenden Semester gewählten Schwerpunkte werden fortgesetzt. Die Praxisreflexion bezieht sich thematisch auf die beiden gewählten Fächer.

EA: Einsendeaufgabe
 M: mündliche Prüfung
 K 90: Klausur mit einer Dauer von 90 Minuten
 T: Thesis
 PR: Praxisreflexion
 H: Hausarbeit
 PA: Projektarbeit
 CS: Case Study

Sie können eine an der Fachschule geschriebene Haus-/Seminararbeit zur Prüfung der Anerkennung einreichen.