

LernKarten

Fach | wirt Ver | trieb EH

Meine Karriere - I know how it works

400 Fragen und Antworten

Fachwirt/in Vertrieb EH (IHK)

FKB Kundenberatung

FKG Kundengewinnung und -bindung

FKO Kosten- und Leistungsrechnung

FKP Umsatz-, Ertrags- und Kostenplanung

FSK Sortiments- Preis-, Konditionenpolitik

FVV Verkaufsförderung und Visual Merchandising

FWK Werbekonzepte

FWS Warenwirtschaft & Sortimentsentwicklung

FZM Zusammenarbeit im Marketing

Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr. Seite:

? W-Fragen

Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer

 www.zollner-beratung.de

! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

Fachwirte Vertrieb EH

400 Fragen und Antworten

1.1.1 Selektive Wahrnehmung, 1.1.2 Die Motive der Kunden, 1.1.2 Kundentypologien, 1.1.2 Sender-Empfänger-Modell, 1.1.3 Eisberg-Modell, 1.1.4 Vier-Seiten-Modell, 1.2.2 Die Motive der Kunden, 1.2.3 Phasen des Verkaufsgesprächs, 1.3.1 Eigen- und Fremdmotivation, 1.4 Besonderheiten der Beratungssituation, 2.2 Neue Denkhaltung und Verhaltensweisen bei Mitarbeitern trainieren, 2.2.1 Mitarbeiterzufriedenheit - Basis für zufriedene Kunden?, 3.2 Kundenorientierte Kommunikationsprozesse gewährleisten, 4.5 Ziele des CRM, 1.1 Standortanalyse, 1.1.2 Kaufkraftstrukturen, 1.5 Kundengewinnungsmaßnahmen planen, 2.3 Kundenorientierte Bindungsstrategien, 2.4 Kundenbindung gestalten, 3. Kosten der Kundengewinnung und -bindung, 4. Die Unterstützungsmöglichkeiten des Internets, 4.1 Newsletter-Marketing, 5.1 Instrumente des Marketing-Controllings, 5.2 Controlling-Instrumente einsetzen, 1.1 Externes Rechnungswesen, 2. Erfolgsrechnung im externen und internen Rechnungswesen, 2.2 Erfolgsrechnung im internen Rechnungswesen: KLR, 3.1 Grundbegriffe Rechnungswesen, 3.1 Grundbegriffe Rechnungswesen - Kostenartenrechnung, 3.1 Grundbegriffe Rechnungswesen - Kostenträgerrechnung, 3.1 Grundbegriffe Rechnungswesen - Teilkosten, 3.1 Grundbegriffe Rechnungswesen - Vollkosten, 1.2 Kundenkreis- und Zielgruppenanalyse, 1.2.2 Zielgruppen analysieren, 1.3 ABC-Analyse, 3.1.1 Betrachtung der Angebotsseite, 3.3 SWOT-Analyse, 3.3.1 Umweltanalyse Chancen und Risiken, 3.5 Wettbewerbsanalyse, 3.6 Produktlebenszyklus, 3.7 Portfolioanalyse, 3.8 Balanced Scorecard, 3.9 Benchmarking, 4. Operative Ergebnisplanung, 4.1 Budgetierung, 4.2 Kennzahlenvergleich, 4.4 Break-Even-Analyse, 1.3 Sortimentsanalyse durchführen, 1.4 Ziele der Sortimentspolitik, 1.5.1 Sortimentsplanung, 1.9.1 Multi-Channel-Vertrieb, 3.2 Preispolitik im Handel, 4 Externe Einflüsse auf den Preis, 4.1 Preiselastizität, 4.4 Preishöhe, 4.7 Preisdifferenzierung, 5.1 Garantie und Kulanz, 1 Grundlagen, 1.1 Bedeutung, 1.2 Anforderungen der Kunden, 2.1 Schaufenster gestalten, 2.2 Außenbereiche gestalten, 3.1 Platzierungsregeln beachten, 3.2 Verkaufsraum und Verkaufszonen einrichten, 3.3 Preis- und Themenzonen kreieren, 3.5 Kundenwege beachten, 4 Regalanordnung und Ladenlayout, 4.1 Grundlegende Gestaltungsprinzipien, 4.2 Blickzonen gestalten, 4.3 Kundenflächen und Waren gliedern, 5. Gestaltungselemente einsetzen, 5.1 Flächen optimieren, 5.2 Warenträger einsetzen, 5.3 Alle Sinne ansprechen, 5.4 Trends berücksichtigen und gestalten, 6.1 Kundenlaufstudien erstellen und beachten, 6.2 Bonanalysen, 6.2 Bonanalysen, 6.3 Kundenbefragung, 6.4 Kennzahlen auswerten, 1.1 CI, 1.2 CD, 2.3 Zielgruppen bestimmen, 2.4. Werbeetat, 2.5 Werbestrategie und Werbeplanung, 2.5.5 Tausenderpreis, 2.5.6 Klassische Medien, 2.5.8 Neue Medien, 2.6 Werbeerfolg, 2.6.2.2 Werbewirkungsmodell, 3.1 Standortbezogene Öffentlichkeitsarbeit, 3.3.1 Sponsoring, 1.3.1 Sortimentspolitik, 1.3.1 Warenwirtschaft, 1.3.2 Sortimentspolitische Handlungsalternativen, 1.3.3 Sortimentsdynamik und Category Management, 1.3.4 Efficient Consumer Response, 2. Informationsgewinnung für das Sortimentscontrolling, 2.1 Die Bedeutung von Informationen, 2.2 Grundlagen und Grundbegriffe der Marketingforschung, 2.3 Informationsquellen der Sekundärforschung, 2.4 Informationsgewinnung mittels Primärforschung, 3. Instrumente - Strategisches Sortimentscontrolling, 4. Instrumente - Operatives Sortimentscontrolling, 4.1.1 Inventuren und Bestandskontrollen, 4.1.2 Ursachen für Inventurdifferenzen, 4.1.3 Maßnahmen zur Bestandssicherung, 4.1.4 Quantitative Bestandsführung und Verbrauchsrechnung, 4.2 ABC-Analyse als Instrument des Sortimentscontrolling, 4.3.2 Lagerkosten und Lagerhaltungskosten, 4.3.4 Lagerumschlag und Lagerdauer, 4.3.5 Renner/Penner-Listen, 4.5 Verbundkaufanalyse, 4.6 Lost-Sale-Register, 4.8 Sortimentscontrolling mit Hilfe von DPP bzw. DPR, 1.1 Kooperationsstrategien, 1.2 Einzelhandelsverbände und Wirtschaftsfördervereine, 2.1 Kooperationsformen, 2.1.1 Hauptziele für die Kooperation, 2.1.3 Aktivitätenumfeld, 2.1.3 Aktivitätenumfeld, 2.2.3 Franchising als Vertragsverbund, 2.3.1 Erfahrungsaustauschgruppen, 2.3.5 Business Improvement District, 3. Absatzpolitische Instrumente des Handelsbetriebs, 4.1.1 Mergers and Acquisitions Strategien im Handel, 4.1.2 Entscheidungsrelevanz/ Kaufkraft, 4.2 Zielgruppenansprache, 4.3.1 Maßnahmen der Verkaufsförderung innerhalb des Distributionsprozesses, 4.3.2 Arten von Service, 5. Permission Marketing,

Ihr Nutzen

- Die handlichen Lernkarten lassen sich sofort und überall einsetzen
- Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen
- Bestens geeignet für Fachwirt/in Vertrieb EH (IHK)

Produktinformation

Thema: Vertrieb Einzelhandel
Anzahl Lernkarten: 400 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)
Ausgabe: 1. Auflage 2017
Lieferformat: DIN A 7 (10,5 x 7,4 cm), stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 170 gr/m²
Sprache: Deutsch
Preis: nur 36,00 Euro inkl. 7 % MwSt. zzgl. Versand und Porto
Klassensatz günstiger (auf Anfrage)
Artikelnr. LK-FW-VEH
Autor: Wolfgang Zollner
Firma: ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website: www.zollner-beratung.de
Versand: Post

Über den Autor

Wolfgang Zollner ist Dipl. Betriebswirt (FH). Er führt seit 1993 Erwachsenenbildung durch sowohl firmenintern (Workshop) als auch öffentlichen Seminaren. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen. Als Dozent unterrichtet er bei verschiedenen Bildungsträgern. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Industriemeister.



Lernkarten (Karteikarten)



- Frage-/Antwort-Methode
Sachverhalte sind in sinnvolle Fragen und Antworten zerlegt
(Ist wie Spickzettelschreiben, Konzentration auf das Wesentliche)
- Lernkarten sind auch Wissens-, Motivations-, Mentalkarten
- Lernkarten simulieren die Alltags- und Prüfungssituation
- Mittels Lernkarten vertiefst du dauerhaft die Lerninhalte
- Lerninhalte sind in komprimierter Form dokumentiert/fixiert.
Nicht nur lesen, sondern aus dem Kopf herausholen
- Fragen sind auf der Vorderseite, die Antworten auf der Rückseite
Lernkarten im DIN A7, DIN A6 oder DIN A 5 Format
- Handlungsbereich ist durchnummeriert und baut inhaltlich in der Reihenfolge aufeinander auf
- Selbstgesteuertes Lernen
Sie entscheiden selbst wie lange Sie überlegen, bevor Sie die Karte umdrehen und wie viele Karten Sie bearbeiten
(Lernen in vernünftigen Häppchen und mit System)
- Sie entscheiden auch, ob die Antwort noch als „richtig“ oder als „falsch“ gewertet werden muss. Sofortige Erfolgskontrolle.
Richtige Antworten sind positives Feedback und wirken wie Lernverstärker
- Unabhängig, wann und wo Sie lernen.
- Klares Trennen der Lerninhalte zwischen beherrsche ich und Lernlücken
(Wiederholen Sie nur das, was noch immer nicht richtig sitzt)
- Lernfortschritt wird sichtbar
- Nicht nur geeignet für Sprache, sondern auch für Definitionen, Fachbegriffe, Formeln etc.
- Ergänzung zu fachlichen Büchern und professionellen Seminaren
- Die Reihenfolge der Begriffe untereinander auf einem Blatt hat keinen Nutzen. Mit Lernkarten mischen und sortieren Sie neu
- Prüfungsrelevantes Wissen
- Nur das lernen, was wirklich wichtig ist und aussortieren was du schon kannst
- Sowohl alleine als auch in der Gruppe anwendbar
- Genial und einfach zugleich für den nachhaltigen Erfolg



Wiederholungslernen

- Die Wiederholung ist die Basis fürs Lernen
- Wirkungsvollste Wiederholungen sind laufend praktische Anwendungen
- Jedes Wissen lässt sich Fragen und Antworten zerlegen
- Erfolgreiches Lernen zeigt sich durch die richtige Beantwortung der Fragen
- Leistungssteigerung durch die Kombination mit dem auditiven Gedächtnis (hören) und dem bildhaften Gedächtnis (sehen), d.h. notieren Sie beispielsweise bei Vokabeln die Aussprache und zeichnen Sie das Objekt auf die Lernkarte. Somit lernen Sie automatisch und unwillkürlich durch Wiederholungen, wenn Sie die Begriffe sehen oder hören. Und lernen Sie, wenn möglich laut, denn Ihr Ohr verifiziert sofort
- Machen Sie sich den Sinnzusammenhang bewusst
- Notieren Sie 3 Beispiel auf die Lernkarte aus Ihrem Alltag
- Ergänzen Sie die Lernkarte mit Vorteilen und Nachteilen zu dem jeweiligen Punkt
- Bilden Sie einen ganzen Satz mit den Vokabeln
- Tragen Sie die Karten stets mit sich herum



Lernkartei-Kasten-Prinzip

- Neue Kärtchen kommen ins Fach 1.
- Fach 1 wird jeden Tag bearbeitet
- War die Antwort richtig, wandert das Kärtchen in das nächste Fach
- War die Antwort falsch, bleibt das Kärtchen in Fach 1.
- Alle anderen Fächer werden erst bearbeitet, wenn sie fast voll sind
- Alle richtig beantworteten Kärtchen wandern in das nächste Fach
- Alle falsch beantworteten Kärtchen wandern zurück in Fach 1.
- In den nächsten Tagen wiederholen Sie diesen Vorgang so lange, bis alle Karten im Fach 6. sind



Laufende Nummer

Lfd. Nr. Thema Seite:

Nr. + Kapitel

Buch / Textband / Skript

Notiz

? W-Fragen

Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer

W-Fragen ?
 Alle W-Fragen decken ein Thema ab

©  **ZOLLNER** www.zollner-beratung.de

! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

M-Antwort !
 Alle M-Fragen decken die vollständige Lösung ab

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

Box für Lernkarten

Karteikasten aus Kunststoff

- Ideale Aufbewahrung von Lernkarten
- Praktisch für unterwegs
- Karteibox für ca. 200 Karteikarten DIN A7



Produktinformation

Produkt:	Karteikasten
Volumen:	In die Karteibox passen ca. 200 Lernkarten DIN A7
Abmessungen:	Außen: ca. 12 x 6,5 x 9,5 cm (B x T x H) Innen: ca. 11 x 5,5 x 9 cm (B x T x H)
Material:	Transparenter Kunststoff
Lieferung:	Ohne Karteikarten
Preis:	nur 6,00 Euro inkl. 19 % MwSt. zzgl. Versand und Porto Klassensatz günstiger (auf Anfrage)
Artikelnr.	LK-BOX
Firma:	ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website:	www.zollner-beratung.de
Versand:	Post

LernKarten

Le | bens | lan | ges | Ler | nen

Meine Karriere - I know how it works

Fragen & Antworten

Einfacher und schneller lernen
Lerntechnik ohne viel Mühe
Gedächtnis steigern
Prüfung meistern

Themen

Fachwirte/in für Marketing – 456 Fragen & Antworten

Wirtschaftsfachwirte Marketing & Vertrieb – 200 Fragen & Antworten

Industriefachwirte Marketing & Vertrieb – 200 Fragen & Antworten

Marketing & Vertrieb – 456 Fragen & Antworten

Presse / redigieren – 48 Fragen & Antworten

Fachwirte/in Vertrieb EH – 400 Fragen & Antworten

Industriemeister PSK – 168 Fragen & Antworten

Projektmanagement – 514 Fragen & Antworten

Betriebswirte Marketing-Management – 200 Fragen & Antworten

Ihr Nutzen

- ✔ Die handlichen Lernkarten lassen sich sofort und überall einsetzen
- ✔ Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- ✔ Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- ✔ Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen

Hinweise zu Fragestellungen

- ~~Nennen / Aufzählen / Angeben ...~~
Begriffe, jedoch keine Beurteilung oder Bewertung
Kurz, Stichpunkte
- **Beschreiben / Darstellen / Schildern ...**
In Worten, mindestens in einem ganzen Satz
- **Erläutern / Erklären ...**
Hintergründe, Besonderheiten, Aspekte, Merkmale,
Charakteristika, Beispiele
- **Begründen ...**
Argumente, Argumentationsschritte, Zitate, Sachlogik,
nachvollziehbar
- **Klären ...**
am Gesetzestext ausgerichtete Begründung geliefert
wird
- **Bestimmen ...**
Auswirkungen, Wahlrecht, anhand eines
Gesetzestextes begründet
- **Berechnen ...**
Rechenart, Rechenschritte
- **Beurteilen ...**
Richtigkeit, Zweckmäßigkeit, Alternativen, Normen,
bewerten & begründen
- **Handlungsempfehlungen ...**
Handlungsalternativen, Zweckmäßigkeit,
Zusammenhang, Zielsetzung, bewertet & beurteilt