



Zertifikatslehrgang Unternehmensgründung

zum Zert. Unternehmensgründer/-in (BI) im Fernlehrgang

Der Zertifikatslehrgang Unternehmensgründung ist als reiner Fernlehrgang konzipiert und vermittelt die wichtigsten Themen der Betriebswirtschaftslehre, die im Rahmen der Unternehmensgründung relevant sind.

Der Zertifikatslehrgang richtet sich an Teilnehmer, die ihren Schritt in die Selbständigkeit vorbereiten, sich in der Gründungsphase befinden oder ihr Unternehmen kürzlich gegründet haben.

Der Lehrgang wird ergänzt durch persönliches, individuelles Coaching zur Unternehmensgründung. Das Coaching umfasst unter anderem Fragen zum Business Plan, Marketing und Strategie, Controlling und Finanzierung aber auch Work Life Balance.

Studienorganisation

Studienform berufsbegleitendes Fernstudium

Studiendauer 6 Monate

Nach dem Studienbeginn ist der Teilnehmer in seiner zeitlichen Einteilung vollkommen flexibel. Es gibt keine fixen Termine für die Prüfungen oder Fristen die eingehalten werden müssen.

Starttermine 15. Juni & 15. Dezember

Studiengebühren CHF 2.900,-
inkl. Lehrgangsunterlagen und Prüfungsgebühren. Es entstehen keinerlei zusätzliche Kosten.

Abschluss Zertifizierte/r
Unternehmensgründer/-in (BI)

Anmeldung www.bwl-institut.ch/anmeldung

Zahlungsweisen

1 Rate	CHF 2.610,-
2 Raten à	CHF 1.450,-
4 Raten à	CHF 765,-

Studienaufbau

Modul 1: Gründung eines Unternehmens

Modul 2: Recht für Betriebswirtschaftler

Modul 3: Rechnungswesen: Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnung

Modul 4: Finanzierung

Modul 5: Marketing

Modul 6: Business Plan

Studieninhalte

Modul 1: Gründung eines Unternehmens

In diesem Modul werden alle Aspekte, die bei der Gründung eines Unternehmens wichtig sind, dargestellt und analysiert: von der Entstehung einer Idee, ihrem Weg zur Geschäftsidee sowie den Techniken die angewendet werden können, um ein Window of Opportunity zu erkennen und nutzen zu können. Hierzu gehören auch die Persönlichkeit des Gründers selbst und die Voraussetzungen, die er mitbringen sollte.

- Themen
- Gründerpersönlichkeit
 - Wege in die Selbständigkeit
 - Die Seed-Phase
 - Window of Opportunity
 - Business Plan
 - Die ersten Schritte als Start Up
 - Rechtliche Aspekte
 - Betriebswirtschaftliche Aspekte
 - Erst- und Anlauffinanzierung

Modul 2: Recht für Betriebswirtschaftler

Sowohl vor und während der Unternehmensgründung als auch in der Tätigkeit als Unternehmer wird man immer wieder mit rechtlichen Fragestellungen konfrontiert. Dieses Modul behandelt die wichtigsten rechtlichen Themen. Dem Teilnehmer soll ein gewisses juristisches Grundverständnis vermittelt werden, um rechtliche Fragestellungen beurteilen und mit Anwälten und Fachkräften diskutieren zu können.

- Themen
- Rechtsformen
 - Handelsregister
 - Ausgewählte Vertragstypen
 - Arbeitsrecht
 - Immaterialgüterrecht
 - Steuerrecht

Modul 3: Rechnungswesen I: Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnung

Das Rechnungswesen ist ein Informationssystem, das die Erfassung, Aufbereitung und Auswertung aller unternehmensrelevanten numerischen Informationen umfasst. Das Grundwissen des Jahresabschlusses wird anschaulich dargestellt. Die Teilnehmenden werden mit den einzelnen Bestandteilen des Jahresabschlusses vertraut gemacht, um diese zu verstehen und selbständig interpretieren zu können.

- Themen
- Aufgaben des Rechnungswesens
 - Grundlagen und Begriffe
 - Jahresabschluss
 - Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung
 - Bilanzpolitik
 - Bilanzanalyse

Modul 4: Finanzierung

Finanzierung umfasst alle Massnahmen, die der Bereitstellung von Kapital dienen, um damit unternehmerische Vorhaben realisieren zu können. Dazu gehören die Kapitalbeschaffung, die Kapitalrückführung und auch die Kapitalumschichtung. Dieses Modul vermittelt ein solides Grundwissen zu Fragen der Finanzierung, den Begriffen und Instrumenten. Es werden die verschiedenen Formen der Finanzierung vermittelt und deren Unterschiede sowie Vor- und Nachteile untersucht.

- Themen
- Begriff der Finanzierung
 - Instrumente der Finanzierung
 - Finanzierungsformen
 - Innen- versus Aussenfinanzierung
 - Kapitalstruktur
 - Der Leverage-Effekt
 - Liquiditätsmanagement und Finanzplanung

Marketing



Modul 5: Marketing

In Zeiten der zunehmenden Digitalisierung und des immer stärkeren internationalen Wettbewerbs spielen fundierte Marketingkenntnisse für eine erfolgreiche Unternehmensführung eine immer grössere Rolle. Marketing bedeutet, das ganze Unternehmen aus einer Kundenperspektive heraus zu betrachten. Ziel des Marketings ist es, relevante Bedürfnisse von wirtschaftlich interessanten Kundengruppen zu identifizieren und nachhaltig zufriedenzustellen.

- Themen
- Aufgaben des Marketings
 - Marketingplanung
 - Strategisches Marketing
 - Marktsegmentierung
 - Portfolioanalysen
 - Wettbewerbsstrategien
 - Operatives Marketing
 - Marketing-Mix

Modul 6: Business Plan

Es gibt diverse Gründe einen Business-Plan zu erstellen: Suche nach Investoren, Kauf und Verkauf von Unternehmen, Fusionen, Anfrage für eine Kreditfinanzierung usw. Die Anforderungen an Business Pläne sind in den letzten Jahren enorm gestiegen. Dieses Modul bietet einen Leitfaden, um auf die wichtigsten Punkte aufmerksam zu machen und häufig begangene Fehler vermeiden zu helfen. Stellen Sie sich den Business Plan als eine erweiterte Visitenkarte Ihres Unternehmens vor. Sie wollen sich präsentieren, daher sollte auf die Form genauso viel Wert gelegt werden, wie auf den Inhalt. Nutzen Sie dieses wertvolle Instrument, um potentielle Investoren und Partner von Ihrem Projekt zu überzeugen.

- Themen
- Grundlagen
 - Verwendungszwecke
 - Aufbau und Form
 - Wie verfasst man einen Business Plan?
 - Fallbeispiel

Kontakt

Betriebswirtschaftliches Institut & Seminar Basel AG
Wartenbergstrasse 9, CH-4052 Basel
Telefon + 41 (0) 61-261 2000, Telefax + 41 (0) 61-261 66 36
info@bwl-institut.ch, www.bwl-institut.ch