



**Verlagsprogramm**

# Wissen & Können

**Lernkarten**

**Gedächtnisspiel**

**Wissensspiel**

**Fachbuch**

**Kommunikation**

Lernkarten

**Marketing & Vertrieb**

**Fachwirte - Marketing**

**Industriefachwirte - Marketing & Vertrieb**

**Wirtschaftsfachwirte - Marketing & Vertrieb**

**Betriebswirte Marketing-Management**

**Betriebswirt - Unternehmensführung -  
Unternehmensorganisation**

**Presse & redigieren**

**Fachwirt Vertrieb EH**

**Industriemeister - PSK**

**Industriemeister - MIK**

**Projektmanagement**

Gedächtnisspiel

**Marketing - Pairs**

Wissensspiel

**Marketing - Content & Connection**

Fachbuch

**Management Tool-Box**

Karten

**Kommunikation**



# Marketing & Vertrieb

## 456 Fragen und Antworten

Marketing und Vertrieb

Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr.  Seite:

### ? W-Fragen

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

 **ZOLLNER** [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)

### ! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

# Marketing & Vertrieb

## 456 Fragen und Antworten

Geschichte, Hintergründe, Trends, Außenhandel / Sonderform, Volkswirtschaftliche Einflussfaktoren, Unternehmenskultur & -philosophie, Corporate Identity, Unternehmensziele, Führungsstile, -mittel und -techniken, Managementphilosophie, Motivation von Zielgruppen, Grundlagen, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Entwicklung von Strategien, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Customer Relationship Management, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Grundbegriffe, Vorgehensweise, Grundbegriffe, Marketingorientierte Organisationssysteme, Projekte und Projektarten, Projektauftrag und Projektziele, Projekte im organisatorischen Aufbau, Techniken und Steuerung, Marktforschung, Operative Aufgaben, Grundlagen, M-Instrumente, Produktpolitik, Produkt-, Programm- und Marktanalyse, Funktion der Verpackung, Service, Markenführung, Markenarten, Kontrahierungspolitik, Preistheoretische Grundlagen, Preiselastizität, Marktformen und Preisverhalten, Einflussfaktoren der Preisbildung, Vollkosten- und Teilkostenrechnung, Preisbildung, Kostenorientierung, Nutzenorientierung, Preisstrategien, Preisdifferenzierung, Konditionenpolitik, Rabatte, Incoterms, Absatzfinanzierungspolitik, Vertriebspolitik, Absatzwege, Grundlagen der Absatzwegpolitik, Direkter Absatz, Direkter Absatz mit Absatzorganen, Direkter Absatz mit unternehmenseigenen Absatzorganen, Unternehmensfremden Absatzorgane, Indirekter Absatz, Stationärer Großhandel, Organisationsplanung, Entlohnung, E-Business, Multi-Channel-Absatz, Vertikales Marketing, Eigen- oder Fremtransport, Marketinglogistik, Warenwirtschaftssystem, Kommunikationspolitik, Online-Marketing, Kommunikationsprozess, Werbemittelauswahl, Werbeträgerauswahl, Werbeerfolgskontrolle, Verkaufsförderung (Sales Promotion), Öffentlichkeitsarbeit (Public Relation), Instrumente Pressearbeit, Instrumente des Sponsoring, Instrumente des Product Placement, Direktwerbung, Marktforschung und Marketingstatistik, Regelkreis der Marketingforschung, Ziele und Aufgaben der Marktforschung, Grundbegriffe und Überblick, Anforderungen und Grenzen der Marktforschung, Informationsbedarf im Geschäftsprozess, Interne und externe Quellen der Informations- und Datengewinnung, Datenabgrenzung durch Nomenklaturen, Marketinginformationen und Kennzahlen, Grundgesamtheit der Merkmalsträger, Zielgruppenauswahl für Teilerhebungen, Erhebungsmethoden, Aufgaben und Grundbegriffe der Marketingstatistik, Datengenauigkeit, Sklaven, Mittelwerte und Streumaße, Kennzahlen, Zusammenarbeit mit Instituten und Beratern, Controlling von Marktforschungsprojekten, Außenhandel, Kultur

## Benefits

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

## Produktinformation

Thema: Lernkarten Marketing & Vertrieb  
Anzahl Lernkarten: 456 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)  
Lieferformat: Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m<sup>2</sup>  
Sprache: Deutsch  
Preis: nur 41,04 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.  
Klassenset günstiger (auf Anfrage)  
Artikelnr.: LK-MV  
Autor: Wolfgang Zollner  
Firma: ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.  
Website: [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)  
Versand: Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



# Fachwirte - Marketing

## 456 Fragen und Antworten

Fachwirte für Marketing (IHK)  
Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr.  Seite:

### ? W-Fragen

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

 **ZOLLNER** [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)

### ! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

# Fachwirte Marketing

## 456 Fragen und Antworten

Geschichte, Hintergründe, Trends, Außenhandel / Sonderform, Volkswirtschaftliche Einflussfaktoren, Unternehmenskultur & -philosophie, Corporate Identity, Unternehmensziele, Führungsstile, -mittel und -techniken, Managementphilosophie, Motivation von Zielgruppen, Grundlagen, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Entwicklung von Strategien, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Customer Relationship Management, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Grundbegriffe, Vorgehensweise, Grundbegriffe, Marketingorientierte Organisationssysteme, Projekte und Projektarten, Projektauftrag und Projektziele, Projekte im organisatorischen Aufbau, Techniken und Steuerung, Marktforschung, Operative Aufgaben, Grundlagen, M-Instrumente, Produktpolitik, Produkt-, Programm- und Marktanalyse, Funktion der Verpackung, Service, Markenführung, Markenarten, Kontrahierungspolitik, Preistheoretische Grundlagen, Preiselastizität, Marktformen und Preisverhalten, Einflussfaktoren der Preisbildung, Vollkosten- und Teilkostenrechnung, Preisbildung, Kostenorientierung, Nutzenorientierung, Preisstrategien, Preisdifferenzierung, Konditionenpolitik, Rabatte, Incoterms, Absatzfinanzierungspolitik, Vertriebspolitik, Absatzwege, Grundlagen der Absatzwegpolitik, Direkter Absatz, Direkter Absatz mit Absatzorganen, Direkter Absatz mit unternehmenseigenen Absatzorganen, Unternehmensfremden Absatzorgane, Indirekter Absatz, Stationärer Großhandel, Organisationsplanung, Entlohnung, E-Business, Multi-Channel-Absatz, Vertikales Marketing, Eigen- oder Fremtransport, Marketinglogistik, Warenwirtschaftssystem, Kommunikationspolitik, Online-Marketing, Kommunikationsprozess, Werbemittelauswahl, Werbeträgerauswahl, Werbeerfolgskontrolle, Verkaufsförderung (Sales Promotion), Öffentlichkeitsarbeit (Public Relation), Instrumente Pressearbeit, Instrumente des Sponsoring, Instrumente des Product Placement, Direktwerbung, Marktforschung und Marketingstatistik, Regelkreis der Marketingforschung, Ziele und Aufgaben der Marktforschung, Grundbegriffe und Überblick, Anforderungen und Grenzen der Marktforschung, Informationsbedarf im Geschäftsprozess, Interne und externe Quellen der Informations- und Datengewinnung, Datenabgrenzung durch Nomenklaturen, Marketinginformationen und Kennzahlen, Grundgesamtheit der Merkmalsträger, Zielgruppenauswahl für Teilerhebungen, Erhebungsmethoden, Aufgaben und Grundbegriffe der Marketingstatistik, Datengenauigkeit, Sklaven, Mittelwerte und Streumaße, Kennzahlen, Zusammenarbeit mit Instituten und Beratern, Controlling von Marktforschungsprojekten, Außenhandel, Kultur

## Benefits

- 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 Fachwirte für Marketing (IHK)

## Produktinformation

Thema:	Lernkarten Fachwirte für Marketing
Anzahl Lernkarten:	456 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)
Lieferformat:	Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m <sup>2</sup>
Sprache:	Deutsch
Preis:	nur 41.04 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt. Klassenset günstiger (auf Anfrage)
Artikelnr.	LK-FWM
Autor:	Wolfgang Zollner
Firma:	ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website:	<a href="http://www.zollner-beratung.de">www.zollner-beratung.de</a>
Versand:	Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



# Industriefachwirte - Marketing & Vertrieb

Meine Karriere - I know how it works

## 200 Fragen und Antworten

Industriefachwirt - Marketing & Vertrieb (IHK)  
Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr.  Seite:

### ? W-Fragen

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

 **ZOLLNER** [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)

### ! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

# Marketing & Vertrieb

## 200 Fragen und Antworten

Absatz, Absatzfinanzierungspolitik, Absatzwege, AIDA, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Anwendung der Marketinginstrumente, Aufgaben und Ziel, Außenhandel, CD, Corporate Identity, Datengenauigkeit, Sklaven, Mittelwerte und Streumaße, Kennzahlen, Definition, Einordnung, Abgrenzung der Instrumente, Direkter Absatz, Direkter Absatz mit Absatzorganen, Direkter Absatz mit unternehmenseigenen Absatzorganen, Direktwerbung, E-Business, Eigen- oder Fremtransport, Einflussfaktoren der Preisbildung, Entlohnung, Entwicklung von Strategien, Event Marketing, Funktion der Verpackung, Geschichte, Hintergründe, Trends, Grundlagen der Absatzwegpolitik, Indirekter Absatz, Instrumente des Product Placement, Instrumente des Sponsoring, Instrumente Pressearbeit, Internationale Geschäftsbeziehungen, Kommunikationspolitik, Kommunikationsprozess, Konditionenpolitik, Kontrahierungspolitik, Kostenorientierung, Kultur, Marke, Markenarten, Markenführung, Marketinglogistik, Marktanalyse, Multi-Channel-Absatz, Nutzenorientierung, Öffentlichkeitsarbeit (Public Relation), Online, Online-Marketing, Operative Aufgaben, Organisationsplanung, Planung / Strategie, PR, Preis / Konditionen, Preis / Preispolitik, Preisbildung, Preisdifferenzierung, Preiselastizität, Preisstrategien, Preistheoretische Grundlagen, Produktpolitik, Programm, Prozess, Rabatte, Service, Servicepolitik, Sonderform, Unternehmensfremden Absatzorgane, Unternehmenskultur & -philosophie, Unternehmensziele, Verkaufsförderung (Sales Promotion), Verpackung, Vertriebsaufbau, Vertriebscontrolling, Vertriebspolitik, Volkswirtschaftliche Einflussfaktoren, Vollkosten- und Teilkostenrechnung, Werbeerfolgskontrolle, Werbemittelauswahl, Werbeträgerauswahl, Werbung, Ziele

## Benefits

- 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 Industriefachwirt - Marketing & Vertrieb (IHK)

## Produktinformation

Thema: Lernkarten Marketing & Vertrieb  
Anzahl Lernkarten: 200 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)  
Lieferformat: Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m<sup>2</sup>  
Sprache: Deutsch  
Preis: nur 22,22 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt. Klassenset günstiger (auf Anfrage)  
Artikelnr. LK-IFW-MV  
Autor: Wolfgang Zollner  
Firma: ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.  
Website: [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)  
Versand: Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.

# Wirtschaftsfachwirte - Marketing & Vertrieb

Meine Karriere - I know how it works

## 200 Fragen und Antworten

Wirtschaftsfachwirt - Marketing & Vertrieb (IHK)  
Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr.  Seite:

### ? W-Fragen

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

 **ZOLLNER** [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)

### ! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

# Marketing & Vertrieb

## 200 Fragen und Antworten

Absatz, Absatzfinanzierungspolitik, Absatzwege, AIDA, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Anwendung der Marketinginstrumente, Aufgaben und Ziel, Außenhandel, CD, Corporate Identity, Datengenauigkeit, Sklaven, Mittelwerte und Streumaße, Kennzahlen, Definition, Einordnung, Abgrenzung der Instrumente, Direkter Absatz, Direkter Absatz mit Absatzorganen, Direkter Absatz mit unternehmenseigenen Absatzorganen, Direktwerbung, E-Business, Eigen- oder Fremtransport, Einflussfaktoren der Preisbildung, Entlohnung, Entwicklung von Strategien, Event Marketing, Funktion der Verpackung, Geschichte, Hintergründe, Trends, Grundlagen der Absatzwegpolitik, Indirekter Absatz, Instrumente des Product Placement, Instrumente des Sponsoring, Instrumente Pressearbeit, Internationale Geschäftsbeziehungen, Kommunikationspolitik, Kommunikationsprozess, Konditionenpolitik, Kontrahierungspolitik, Kostenorientierung, Kultur, Marke, Markenarten, Markenführung, Marketinglogistik, Marktanalyse, Multi-Channel-Absatz, Nutzenorientierung, Öffentlichkeitsarbeit (Public Relation), Online, Online-Marketing, Operative Aufgaben, Organisationsplanung, Planung / Strategie, PR, Preis / Konditionen, Preis / Preispolitik, Preisbildung, Preisdifferenzierung, Preiselastizität, Preisstrategien, Preistheoretische Grundlagen, Produktpolitik, Programm, Prozess, Rabatte, Service, Servicepolitik, Sonderform, Unternehmensfremden Absatzorgane, Unternehmenskultur & -philosophie, Unternehmensziele, Verkaufsförderung (Sales Promotion), Verpackung, Vertriebsaufbau, Vertriebscontrolling, Vertriebspolitik, Volkswirtschaftliche Einflussfaktoren, Vollkosten- und Teilkostenrechnung, Werbeerfolgskontrolle, Werbemittelauswahl, Werbeträgerauswahl, Werbung, Ziele

## Benefits

- 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 Wirtschaftsfachwirt - Marketing & Vertrieb (IHK)

## Produktinformation

Thema: Lernkarten Marketing & Vertrieb  
Anzahl Lernkarten: 200 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)  
Lieferformat: Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m<sup>2</sup>  
Sprache: Deutsch  
Preis: nur 22,22 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.  
Klassenset günstiger (auf Anfrage)  
Artikelnr. LK-WFW-MV  
Autor: Wolfgang Zollner  
Firma: ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.  
Website: [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)  
Versand: Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.

# Betriebswirte

# Marketing-Management

## 224 Fragen und Antworten

Betriebswirte – Marketing-Management (IHK)  
Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr.  Seite:

### ? W-Fragen

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

 **ZOLLNER** [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)

### ! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

# Betriebswirte - Marketing-Management

## 224 Fragen und Antworten

Absatz, Absatzfinanzierungspolitik, Absatzwege, AIDA, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Anwendung der Marketinginstrumente, Aufgaben und Ziel, Außenhandel, CD, Corporate Identity, Datengenauigkeit, Sklaven, Mittelwerte und Streumaße, Kennzahlen, Definition, Einordnung, Abgrenzung der Instrumente, Direkter Absatz, Direkter Absatz mit Absatzorganen, Direkter Absatz mit unternehmenseigenen Absatzorganen, Direktwerbung, E-Business, Eigen- oder Fremtransport, Einflussfaktoren der Preisbildung, Entlohnung, Entwicklung von Strategien, Event Marketing, Funktion der Verpackung, Geschichte, Hintergründe, Trends, Grundlagen der Absatzwegpolitik, Indirekter Absatz, Instrumente des Product Placement, Instrumente des Sponsoring, Instrumente Pressearbeit, Internationale Geschäftsbeziehungen, Kommunikationspolitik, Kommunikationsprozess, Konditionenpolitik, Kontrahierungspolitik, Kostenorientierung, Kultur, Marke, Markenarten, Markenführung, Marketinglogistik, Marktanalyse, Marktforschung, Multi-Channel-Absatz, Nutzenorientierung, Öffentlichkeitsarbeit (Public Relation), Online, Online-Marketing, Operative Aufgaben, Organisationsplanung, Planung / Strategie, PR, Preis / Konditionen, Preis / Preispolitik, Preisbildung, Preisdifferenzierung, Preiselastizität, Preisstrategien, Preistheoretische Grundlagen, Produktpolitik, Programm, Prozess, Rabatte, Service, Servicepolitik, Sonderform, Unternehmensfremden Absatzorgane, Unternehmenskultur & -philosophie, Unternehmensziele, Verkaufsförderung (Sales Promotion), Verpackung, Vertriebsaufbau, Vertriebscontrolling, Vertriebspolitik, Volkswirtschaftliche Einflussfaktoren, Vollkosten- und Teilkostenrechnung, Werbeerfolgskontrolle, Werbemittelauswahl, Werbeträgerauswahl, Werbung, Ziele

## Benefits

- 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 Betriebswirt Marketing-Management (IHK)

## Produktinformation

Thema: Lernkarten Marketing & Vertrieb  
Anzahl Lernkarten: 224 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)  
Lieferformat: Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m<sup>2</sup>  
Sprache: Deutsch  
Preis: nur 24,24 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.  
Klassenset günstiger (auf Anfrage)  
Artikelnr. LK-BW-MM  
Autor: Wolfgang Zollner  
Firma: ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.  
Website: [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)  
Versand: Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



## Lernkarten

# Betriebswirt - Unternehmensführung - Unternehmensorganisation

Meine Karriere - I know how it works

## 164 Fragen und Antworten

Betriebswirte – Unternehmensführung (Entwicklung und Umsetzung von Zielsystemen im Unternehmen, Steuerung und Kontrolle der betrieblichen Planung,

Unternehmensorganisation (Gestaltung einer integrativen Organisationsentwicklung + Wirtschaftliche Nutzung der Informations- und Kommunikationstechnik). (IHK)

Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr.  Seite:

### ? W-Fragen

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

 **ZOLLNER** [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)

### ! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

# Betriebswirte – Unternehmensführung, -organisation 164 Fragen und Antworten

2 Entwicklung und Umsetzung von Zielsystemen im Unternehmen, 2 Zielsystem, , 2.1 Bestandteile von Führungsentscheidungen, , 2.2 Zielkatalog, , 2.3 Zielbildungsprozess, , 2.3.1 Autonome/ kooperative Entscheidung, , 2.3.3 Anforderungen an Ziele, , 2.4.3 Wechselwirkung von Zielen, , 2.4.4 Alternativen bei Zielsystem, , 2.4.5 Zielüberprüfung und -revision, , 2.5 Technik der Zielvereinbarung, 3 Steuerung und Kontrolle der betrieblichen Planung, 3.1 Elemente der Planung, , 3.2 Funktionsweise von Planungs- und Kontrollsystem, , 3.3 Budgetierung, 1 Organisation als strategischer Erfolgsfaktor des Unternehmens, 1.1.1 Unterstützung der Strategie durch Gestaltung der Unternehmensorganisation, , 1.1.2 Wahrnehmung und Verarbeitung relevanter Informationen aus dem Unternehmensumfeld, , 1.1.3 Anschlussfähigkeit der Unternehmensorganisation an strategische Veränderungen, 2 Gestaltung einer integrativen Organisationsentwicklung (OE), 2.1.3 Integration der OE Ziele, , 2.2.3 Formale und informelle Strukturen, 1 Organisation als strategischer Erfolgsfaktor des Unternehmens, 1.1 Zusammenhang von Strategie und Unternehmensorganisation, , 1.1.3 Anschlussfähigkeit der Unternehmensorganisation an strategische Veränderungen, , 1.1.2 Wahrnehmung und Verarbeitung relevanter Informationen aus dem Unternehmensumfeld, , 1 Grundlagen, , 3 SGE, , 4 Aufbauorganisation, , 5 Ablauforganisation, , Make or Buy, 4 Anwenden von Informations- und Kommunikationssystemen, 4.1 Grundlage betrieblicher Entscheidung und Abwicklung von Prozessen, , 4.2 Betriebliche Informations- und Übertragungssysteme,

## Benefits

- 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 Betriebswirt Marketing-Management (IHK)

## Produktinformation

Thema:	Lernkarten Betriebswirte – Unternehmensführung, -organisation
Anzahl Lernkarten:	164 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)
Lieferformat:	Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m <sup>2</sup>
Sprache:	Deutsch
Preis:	nur 19,99 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt. Klassenset günstiger (auf Anfrage)
Artikelnr.	LK-BW-UfUO
Autor:	Wolfgang Zollner
Firma:	ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website:	<a href="http://www.zollner-beratung.de">www.zollner-beratung.de</a>
Versand:	Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



# Presse & redigieren

## 48 Fragen und Antworten

Öffentlichkeitsarbeit - Pressewesen

Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr.	<input type="text"/>	Seite:	<input type="text"/>
<input type="text"/>			
<b>? W-Fragen</b>			
Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer			
<input type="text"/>			
© ZOLLNER		www.zollner-beratung.de	

<b>! M-Checkliste</b>							
Material	Methode	Maschine	Milieu	Mensch	Management	Moneten	Messbarkeit
<input type="text"/>							
... bitte ergänzen: Ihre Beispiele							

# Presse & redigieren

## 48 Fragen und Antworten

Wie werden Pressemitteilungen geschrieben. Auf was ist zu achten bei der Verfassung eines Presstextes. Viele Fragen lenken zu den richtigen Antworten. Kompaktes Wissen zum Pressewesen. Redigieren Sie professionell Presseartikel.

## Benefits

- 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

## Produktinformation

Thema:	Lernkarten Presse & redigieren
Anzahl Lernkarten:	48 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)
Lieferformat:	Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m <sup>2</sup>
Sprache:	Deutsch
Preis:	nur 11,11 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt. Klassenset günstiger (auf Anfrage)
Artikelnr.	LK-PR
Autor:	Wolfgang Zollner
Firma:	ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website:	<a href="http://www.zollner-beratung.de">www.zollner-beratung.de</a>
Versand:	Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.

# Fachwirt Vertrieb EH

## 424 Fragen und Antworten

Fachwirt/in für Vertrieb im Einzelhandel (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**

**FMZ Märkte und Zielgruppen**

Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr.  Seite:

### ? W-Fragen

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

 **ZOLLNER** [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)

### ! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

# Fachwirte Vertrieb EH

## 424 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 Bestandsicherung, 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,

## Benefits

- 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: Lernkarten Vertrieb Einzelhandel  
Anzahl Lernkarten: 424 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)  
Lieferformat: Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m<sup>2</sup>  
Sprache: Deutsch  
Preis: nur 47,11 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.  
Klassenset günstiger (auf Anfrage)  
Artikelnr. LK-FW-VEH  
Autor: Wolfgang Zollner  
Firma: ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.  
Website: [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)  
Versand: Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



# Industriemeister - PSK

## 168 Fragen und Antworten

Industriemeister Handlungsspezifische Qualifikation

Handlungsbereich Organisation (IHK)

Planungs-, Steuerungs- und Kommunikationssysteme (PSK)

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](http://www.zollner-beratung.de)

### ! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

# Industriemeister - Planung - Steuerung - Kommunikation 168 Fragen und Antworten

1 Optimieren von Aufbau- und Ablaufstrukturen sowie Aktualisieren der Stammdaten für diese Systeme, 1.1 Arbeitsteilung - Produktions-/ Fertigungsorganisation, 1.1.1 Organisation als Bestandteil eines effizienten Managements, 1.1.2 Einfluss der Arbeitsteilung und Organisation auf die Verbesserung der Produktivität, 1.1.3 Aufgliederung der Produktions-/Fertigungsorganisation in Aufbau- und Ablaufstrukturen, 1.2 Aufbau- und Ablauforganisation, 1.2.1 Aufbaustrukturen - Bildung und Gliederung von funktionalen Einheiten, 1.2.2 Sachliche und formale Prinzipien, 1.2.3 Einflussfaktoren auf die (Aufbau-)Organisation, 1.3 Ablaufstrukturen - Gliederung der Prozesselemente sowie ihre Beziehungen zueinander, 1.3.1 Fertigungsstrukturen in Industrieunternehmen, 1.3.2 Fertigungssegmentierung, 1.3.4 Flexibilisierung der Fertigung, 1.3.3 Montagestrukturen, 1.3.5 Instandhaltungsstrukturen, 1.4 Analyse und Optimierung von Aufbau- und Ablaufstrukturen, 1.4.1 Optimierung von Prozessen, 1.4.2 Optimierung des vertikalen und horizontalen Informationsflusses, 1.4.3 Dokumentation des Strukturgefüges, 1.5 Aktualisierung von Stammdaten, 1.6 Daten der Kapazitätsplanung, Fertigungstechnologie und Instandhaltung, 1.6.1 Angaben zur Kapazitätsplanung, 1.6.2 Arbeitskräftebedarf, 1.6.3 Daten der Instandhaltung, 1.6.4 Angaben zur Fertigungstechnologie und zu Qualitätsparameter, 2 Erstellen, Anpassen und Umsetzen von Produktions-, Mengen-, Termin- und Kapazitätsplanungen, 2.1 Produktions- /Fertigungsplanung und -steuerung als Teilsystem, 2.1 Produktions- /Fertigungsplanung und -steuerung als Teilsystem, 2.1.1 Zielkonflikte und deren Lösung, 2.1.2 Vorgehensweise, Planungshorizonte eines PPS, 2.1.3 Planänderungen bei Abweichungen, 2.2 Kernaufgaben der Produktions- /Fertigungsplanung und -steuerung, 2.2 Kernaufgaben der Produktions- /Fertigungsplanung und -steuerung, 2.2.1 Erstellen des Produktions- und Fertigungsprogramms, 2.2.2 Produktions- und Fertigungsbedarf, 2.2.3 Mengenplanung (Materialbedarf), 2.2.4 Terminplanung, 2.2.5 Kapazitätsplanung, 2.2.6 Verfahren zur Ermittlung des quantitativen Kapazitätsbedarfes, 2.2.7 Möglichkeiten der Kapazitätsabstimmung für Arbeitskräfte, 2.2.8 Betriebsmittelbedarf (Maschinen), 2.2.9 Möglichkeiten der Kapazitätsabstimmung für Betriebsmittel, 2.2.10 Reihenfolgeplanung der Betriebsmittel durch Maschinenbelegungsplanung, 2.2.11 Weitere Möglichkeiten zur Optimierung von Maschinenbelegungen, 3 Anwenden von Systemen für die Arbeitsablaufplanung, Materialflussgestaltung, Produktionsprogrammplanung und Auftragsdisposition einschließlich der dazugehörigen Zeit- und Datenermittlung, 3.1 Maßnahmen zur Arbeitsplanung und Arbeitssteuerung für eine fertigungsgerechte und wirtschaftliche Herstellung von Erzeugnissen, 3.2 Arbeitsablauforganisatorische Systeme der Materialflussgestaltung, 3.3 Produktions- /Fertigungsprogramm in ihrer Wechselwirkung auf Planung und Steuerung, 3.4 Abwicklung von externen und internen Aufträgen als Prozess der Leistungserstellung, 3.1 Maßnahmen zur Arbeitsplanung und Arbeitssteuerung für eine fertigungsgerechte und wirtschaftliche Herstellung von Erzeugnissen, 3.2 Arbeitsablauforganisatorische Systeme der Materialflussgestaltung, 3.2.1 Materialflusssituationen innerhalb des Betriebes, 3.2.2 Grundfunktionen des Materialflusses, 3.2.1 Materialflusssituationen innerhalb des Betriebes, 3.2.2 Grundfunktionen des Materialflusses, 3.2.3 Automatische Verkettung von Transportsystemen, 3.2.4 Bereitstellungssysteme, 3.3 Produktions- /Fertigungsprogramm in ihrer Wechselwirkung auf Planung und Steuerung, 3.4 Abwicklung von externen und internen Aufträgen als Prozess der Leistungserstellung, 3.4.1 Unterschiedliche Vorgehen bei der Auftragsabwicklung, 4 ANWENDEN VON INFORMATIONSSYSTEMEN UND KOMMUNIKATIONSSYSTEMEN, 4.1 Informations- und Kommunikationssysteme als Grundlage betrieblicher Entscheidung und Abwicklung von Prozessen, 4.1.1 Informationsmanagement, 4.2 Betriebliche Informations- und Übertragungssysteme, 4.2.1 Strukturierung von Daten, 4.2.1 Strukturierung von Daten, 5 Anwenden von Logistiksystemen, insbesondere im Rahmen der Produkt- und Materialdisposition, 5.1 Logistik als betriebswirtschaftliche Funktion, 5.2 Logistik und Logistiksysteme im Betrieb für Produktion, Lagerhaltung, Transport, 5.2.1 Störgrößen, 5.2.2 Einflüsse von Liege-/Wartezeiten, 5.2.3 Entsorgungslogistik

## Benefits

- 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 Industriemeister PSK (IHK)

## Produktinformation

Thema: Lernkarten Industriemeister PSK  
Anzahl Lernkarten: 168 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)  
Lieferformat: Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m<sup>2</sup>  
Sprache: Deutsch  
Preis: nur 19,99 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.  
Klassenset günstiger (auf Anfrage)  
Artikelnr. LK-IM-PSK  
Autor: Wolfgang Zollner  
Firma: ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.  
Website: [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)  
Versand: Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.

# Projektmanagement

## 587 Fachbegriffe Projektmanagement

Deutsch - Englisch

## 507 Lernkarten – Fragen & Antworten

Definitionen Projektmanagement Deutsch  
Definitionen Projektmanagement Englisch

Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr.  Seite:

### ? W-Fragen

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

 **ZOLLNER** [www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)

### ! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

# Projektmanagement

## 587 Fachbegriffe Projektmanagement

Deutsch - Englisch

## 254 Lernkarten - Fragen & Antwort

Definitionen Projektmanagement Deutsch

## 253 Lernkarten - Fragen & Antwort

Definitionen Projektmanagement Englisch

## Benefits

- 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

## Produktinformation

Thema:	Lernkarten Projektmanagement
Anzahl Lernkarten:	587 Fachbegriffe Projektmanagement Deutsch – Englisch 254 Lernkarten, Definitionen Projektmanagement Deutsch 253 Lernkarten, Definitionen Projektmanagement Englisch
Lieferformat:	Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m <sup>2</sup>
Sprache:	Deutsch / Englisch
Preis:	nur 69,00 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.
Artikelnr.	LK-PJMM
Autor:	Wolfgang Zollner
Firma:	ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website:	<a href="http://www.zollner-beratung.de">www.zollner-beratung.de</a>
Versand:	Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern.

Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.

# 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 vertieftst 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

# Marketing - Pairs

## 80 Karten (40 Bildpaare)

Gedächtnisspiel

Mit viel Spaß - einfacher, besser und schneller lernen

## Thema

- Marketing (Ziel, Strategie, Analyse, Produkt-, Preis-, Distributions-, Kommunikationspolitik)



## Benefits

- ✔ Leichtes und schnelles einprägen marketingrelevanter Fachbegriffe
- ✔ Spielerisches wiederholen und Wissen festigen
- ✔ Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- ✔ Test für Einstellung oder Qualifizierung der Mitarbeiter
- ✔ Ausloten firmenspezifischer Möglichkeiten
- ✔ Wissen verpackt in Bildkarten

# 80 Marketing Karten

Strategie, Wettbewerbsvorteil, Zielmarktbearbeitung, Marktsegmentierung, Konkurrenzverhalten, Differenzierung, Kosten, Nische, Marketing-Mix, je Segment, X, geografisch, soziodemografisch, psychografisch, ausweichen, Anpassung, Konflikt, Kooperation, Markteintritt, Internationaler Absatz, Marktleistung, Push-Pull, Pionier, Imitator, Späteinsteiger, Globale, Multinationale, Gemische Markenstrategie, Marktdurchdringung, Marktentwicklung, Produktentwicklung, Diversifikation, Push: absatzmittlergerichtet, Pull: endabnehmergerichtet, Ziel, Zielhierarchie, Zielbeziehung, Zielformulierung, Zielkonflikt, Ober-, Zwischen-, Unterziele, komplementär, indifferent, konkurrierend, SMART, Kosten – Qualität, Kurz- - langfristig, Priorität, Analyse, Produktlebenszyklus, BCG-Portfolio, SWOT, McKinsey & GE-Portfolio, Entstehung, Wachstum, Reife, Sättigung, Rückgang, ?, Strength, Weakness, Opportunity, Threat, Benchmarking, 5-Kräfte-Modell, Konkurrenz, ABC, qualitativ, quantitativ, Best Practices, Verbesserungsmaßnahmen, A B C, Pareto, Scoring Modell, Balanced Scorecard, Erfahrungskurve, 80/20, Wirkung / Aufwand, Gewichtung, 100 %, Bewertung, 1 - 10, 20 – 30 % Reduzierung der Stückkosten, Produkt, Gestaltung, Sortiment, Marke, Service, Brainstorming, -writing, 635-Methode, Morphologische Kästen, 5 Sinne, Verpackung, Breite, Tiefe, Produktvariation, -differenzierung, -innovation, -diversifikation, -elimination, Wort-, Bild-, Wort-Bild-Marke, Mono-, Einzel-, Familien-, Dach-, Erst-, Zweitmarke, vor, während, nach dem Kauf, Technisch, kaufmännisch, Preis, Preisstrategie, Preisorientierung, Preisdifferenzierung, Konditionen, Hoch (Premium, Skimming), Niedrig (Penetration, Promotion), Kosten, Kunden, Konkurrenz, zeitlich, räumlich, personell, quantitativ, anlassbezogen, Preiselastizität, %, Funktions-, Mengen-, Zeit-, Sach-, Geldrabatte, Distribution, Direkter Absatz, Indirekter Absatz, Absatzorgane, Handelsvertreter, Selbstvermarktung, Zwischenhandel, Innen-, Außendienst, Reisender, Selbstständig, Provision, Kommunikation, Werbung, Verkaufsförderung, Öffentlichkeitsarbeit, Sponsoring, Werbeziel, -gruppe, -objekt, -budget, -botschaft, -träger, -mittel, -kontrolle, zeitlich, mengenmäßig limitiert, intern, extern, Sport-, Kultur-, Sozio-, Umwelt-, Mediensponsoring

## Spielziel

- Sieger ist der Spieler mit den meisten Karten am Ende

## Spielregeln / -anleitung

- Alle Karten werden verdeckt (Bildseite nach unten) auf den Tisch gelegt
- Karten gut mischen
- Der jüngste Spieler beginnt
- Es werden immer zwei Karten aufgedeckt
- Passt ein Paar zusammen, so darf es der Spieler behalten und ist nochmals am Zug
- Passt es nicht zusammen, werden die Karten wieder verdeckt – Spielzug ist beendet

## Produktinformation

Thema:	Marketing (Werbung, Vertrieb)
Anzahl Karten:	80 Bildkarten mit Schlagwörtern (Fachbegriffen) zu Marketing (40 Bildpaare)
Lieferformat:	Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m <sup>2</sup>
Sprache:	Deutsch
Druck:	farbig
Preis:	nur 22,22 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.
Artikelnr.	MaPa
Autor:	Wolfgang Zollner
Firma:	ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website:	<a href="http://www.zollner-beratung.de">www.zollner-beratung.de</a>
Versand:	Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.





# 24 Content-Cards

Je 4 Instrumente zu Strategie, Ziel, Analyse, Produkt, Preis, Vertrieb, Kommunikation, Außenhandel, Corporate Identity, Marke, Quellen, Primärforschung, Motivation, Gewerbliche Schutzrechte, Sekundärforschung, Recht, Marktgrößen

## Spielziel

- Zusammenhänge erkennen und anwenden

## Spielregeln / -anleitung

- Content-Cards werden verdeckt (Bildseite nach unten) auf den Tisch gelegt und gut gemischt
- Content-Cards umdrehen und aneinanderlegen (Kante an Kante)
- Der jüngste Spieler beginnt
- Eine Spielfigur auf ein Feld (mit roter Schrift) setzen
- Der Spieler erklärt den Zusammenhang (Connection) zwischen seinem Feld und einem der zwei Nachbarfelder (grüne Pfeile). Der Spieler kann selbst wählen, welches Feld er erklären möchte. Danach rückt der Spieler in das Feld, das er erklärt hat. Sollte ein Spieler nicht in der Lage sein, den Zusammenhang zu erklären, so wählt der den Publikumsjoker aus den Mitspielern
- Danach ist der nächste Spieler am Zug. Gespielt wird im Uhrzeigersinn
- Spieler dürfen nicht zurückgehen (Auf das Feld, von dem sie gekommen sind)
- Es sollen so viele Felder durchwandert werden wie möglich

## Produktinformation

Thema:	Strategie & Marketing (Werbung, Vertrieb)
Anzahl Karten:	24 Content-Cards mit Schlagwörtern (Fachbegriffen) zu Marketing
Lieferformat:	Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m <sup>2</sup>
Sprache:	Deutsch
Druck:	farbig
Preis:	nur 22,22 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.
Artikelnr.	MaCoCo
Autor:	Wolfgang Zollner
Firma:	ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website:	<a href="http://www.zollner-beratung.de">www.zollner-beratung.de</a>
Versand:	Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.

# Management Tool-Box

Meine Karriere - I know how it works

## Management Tool-Box 150 Instrumente



**Kreativitätstechnik & -methode | Planung**  
**Analyse | Organisation | Qualität**  
**Projekt | Strategie | Marketing & Vertrieb**  
**Personal | Gruppe | Feedforward**

# 150 Instrumente für Kreativitätstechnik & -methode | Planung | Analyse | Organisation | Qualität | Projekt | Strategie | Marketing & Vertrieb | Personal | Gruppe | Feedforward

Kreativitätstechnik & -methode, Brainstorming, 635-Methode, Mind-Mapping, Bionik, Abstraktion, Morphologische Kasten, Osborn Checkliste, PM-Innovation, ABC-Liste, Kopfstandtechnik, SCAMPER-Checkliste, Relevanzbaum, Bono Hüte, Walt-Disney-Methode, Körperliste, 8W-Fragen, 8M-Checkliste, Planung, SMART, Dimension Planung, Planungsprozess, Szenario, Analyse, ABC-Analyse, Pareto-Prinzip, Produktlebenszyklus, Paarweiser Vergleich, Scoring Modell, Wertanalyse, Portfolio, BCG-Analyse, McKinsey & GE-Analyse, SWOT-Analyse, ABCD Entscheidung, Entscheidungsbaum, ALPEN Methode, Risikoanalyse, Stakeholder-Analyse, PESTEL-Analyse, Break-even-Analyse, Balanced Scorecard, OKRs, Organisation, Organisationsform, Aufgabenanalyse, Aufgabensynthese, Arbeitsanalyse, Arbeitssynthese, Organisationsentwicklung, Flussdiagramm, Materialflussmatrix, Qualität, Deming-Kreis, 8D-Report, 6-Stufen-Methode, Poka Yoke, Baumdiagramm, Matrixdiagramm, Portfoliodiagramm, Netzplan, A3-Report, FMEA, Ishikawa, Regelkarte, 5S, 3 Mu-Checkliste, 8V-Muda, TPM, Projekt, Projektdefinition, Projektinitiierung, Projektziele, Projektauftrag, Projektphasen, Projektleiter, Projektbeteiligte, Projektintegration, Projektteam, Projektteambildung, Projektkonflikte, Projektplanung, Projektstrukturplan, Projektablaufplan, Netzplan, Gantt-Diagramm, Projektkapazitätsplan, Projektkostenplan, Projektmeilensteine, Projektqualitätsplan, Risiko- und Umfeldanalyse, Projektsteuerung, Projektende, Strategie, Wettbewerbsstrategie, Verhaltensstrategie, Marktleistungsstrategie, Kundensegmentierung, Push-Pull-Strategie, Marketing & Vertrieb, Corporate Identity, Kundenkontakt, Kommunikationsmodell, CRM, Vertriebskanal, Franchise, Kooperation, Five Forces, Sortiment, Category Management, ECR, Kundenlaufstudie, Sinne, Vollkostenrechnung, Teilkostenrechnung, Produktpolitik, Preispolitik, Distributionspolitik, Kommunikationspolitik, Personal, Anzahl Personalbedarf, Personalbedarfsprognose, Stellenbeschreibung, Handlungskompetenz, Personalbeschaffung, Personalbeschaffungsweg, Mitbestimmung, Anforderungsprofil, Auswahlverfahren, Personalmarketing, Leistungsbeurteilung, Beurteilungsfehler, Potentialbeurteilung, Arbeitszeugnis, Personalfreisetzung, Personalcontrolling, Ausbildungsbetrieb, Ausbilder, Ausbildungsverhältnis, Ausbildungsvertrag, Auszubildender, Mitarbeitermotivation, Führungsstile, Teambildung, Team, Meeting, Personalentwicklung, On-the-job, Konfliktmanagement, Datensicherheit, Johari-Fenster, Förderprogramme, Konzept, Gruppe, Gruppenarbeit, 1 > 2 > 4 > All, Feedforward, Erfahrungsaustausch, Reflexion, Feedback, Wissensgebiete

## Benefits

- Das handliche Fachbuch lässt sich sofort und überall einsetzen
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen
- Komprimiertes Wissen auf den Punkt gebracht
- Bestens geeignet für Qualifizierung der Mitarbeiter
- Just do it now: Anleitung mit je einem Transferblatt

## Produktinformation

Thema:	Fachbuch Management Tool-Box
Auflage:	2. Überarbeitete Auflage, 2023
Anzahl:	150 Instrumente
Lieferformat:	pdf mit Kennwortschutz, DIN A4
Sprache:	Deutsch
Umfang:	331 Seiten
Color:	farbig
Preis:	nur 39,90 Euro zzgl. 7 % MwSt.
Artikelnr.	FBMTB
Autor:	Wolfgang Zollner
Firma:	ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website:	<a href="http://www.zollner-beratung.de">www.zollner-beratung.de</a>
Versand:	per E-Mail nach Zahlungseingang



# 101 Bildkarten

- Alle Karten mit Schlagwörtern und visuellen bunten Motiven (Piktogramme, Zeichen, Symbole, Bilder).
- 59 Karten zur Kommunikation (inkl. Organisation, Durchführung, Planung, Motivation)
- 10 Karten zur Technik
- 8 Karten zu Rollen
- 8 Karten zur W-Checkliste
- 8 Karten zu Ishikawa
- 8 Karten zum Prozess

## Ziel

- Einfacher, schneller und verständlicher Informationsaustausch. Klar erkennbare Motive auf den Zeigebildern. Mit Bildkarten werden Kommunikationsprobleme gelöst. Attraktive Bereicherung und ein effektives Tool

## Funktion

- 1) Karte falzen oder abfotografieren
- 2) Karten zur Situation (Rückmeldung, Interaktion, Feedback) heraussuchen
- 3) Karten in die Kamera halten oder Handyfoto zeigen
- 4) Kommunikation gelöst

## Produktinformation

Thema:	KommunikationsKarten
Anzahl Karten:	101 Karten mit Schlagwörtern und Bildern
Lieferformat:	Karten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m <sup>2</sup>
Sprache:	Deutsch
Druck:	farbig
Preis:	nur 29,90 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.
Artikelnr.	KoKa
Autor:	Wolfgang Zollner
Firma:	ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website:	<a href="http://www.zollner-beratung.de">www.zollner-beratung.de</a>
Versand:	Post

## Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



[info@zollnr-beratung.de](mailto:info@zollnr-beratung.de)

Zollner Managementberatung  
Höhenring 6  
84172 Buch a. E.  
Germany

## Bestellung

- Fachbuch Management Tool-Box – 150 Instrumente – 39,90\*
- Marketing & Vertrieb – 456 Lernkarten Fragen & Antworten – 41,04\*
- Fachwirte/in für Marketing – 456 Lernkarten Fragen & Antworten – 41,04\*
- Wirtschaftsfachwirte Marketing & Vertrieb – 200 Lernkarten Fragen & Antworten - € 22,22\*
- Industriefachwirte Marketing & Vertrieb – 200 Lernkarten Fragen & Antworten - € 22,22\*
- Betriebswirte Marketing-Management – 224 Lernkarten Fragen & Antworten - € 24,24\*
- Betriebswirte Unternehmensführung / -organisation – 164 Fragen & Antworten - € 19,99\*
- Presse / redigieren – 48 Lernkarten Fragen & Antworten - € 11,11\*
- Fachwirte/in Vertrieb EH – 424 Fragen & Antworten - € 47,11\*
- Industriemeister PSK – 168 Lernkarten Fragen & Antworten - € 19,99\*
- Projektmanagement – 507 Lernkarten Fragen & Antworten, 587 Fachbegriffe (DE-EN) - € 69,00\*
- Gedächtnisspiel – Marketing-Pairs - € 22,22\*
- Wissensspiel – Marketing-Content & Connection - € 22,22\*
- Kommunikation – 101 Karten - € 29,90\*

\*zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), \* zzgl. 7 % MwSt.

## Liefer-/Rechnungsadresse

Firma		Name/Titel .....	
Zusatz .....		Funktion .....	
Abteilung .....		Telefon/Durchw..	
Straße .....		Handy .....	
Postfach.....		Telefax .....	
PLZ .....		Land .....	
Ort .....		E-Mail .....	
Mitarbeiterzahl		WEB .....	

Datum: .....

Unterschrift: .....



**ZOLLNER**

ZOLLNER Managementberatung  
Höhenring 6 84172 Buch a. E.

M +49 (0)171 2641 647  
T +49 (0)8709 928052

[info@zollner-beratung.de](mailto:info@zollner-beratung.de)  
[www.zollner-beratung.de](http://www.zollner-beratung.de)