

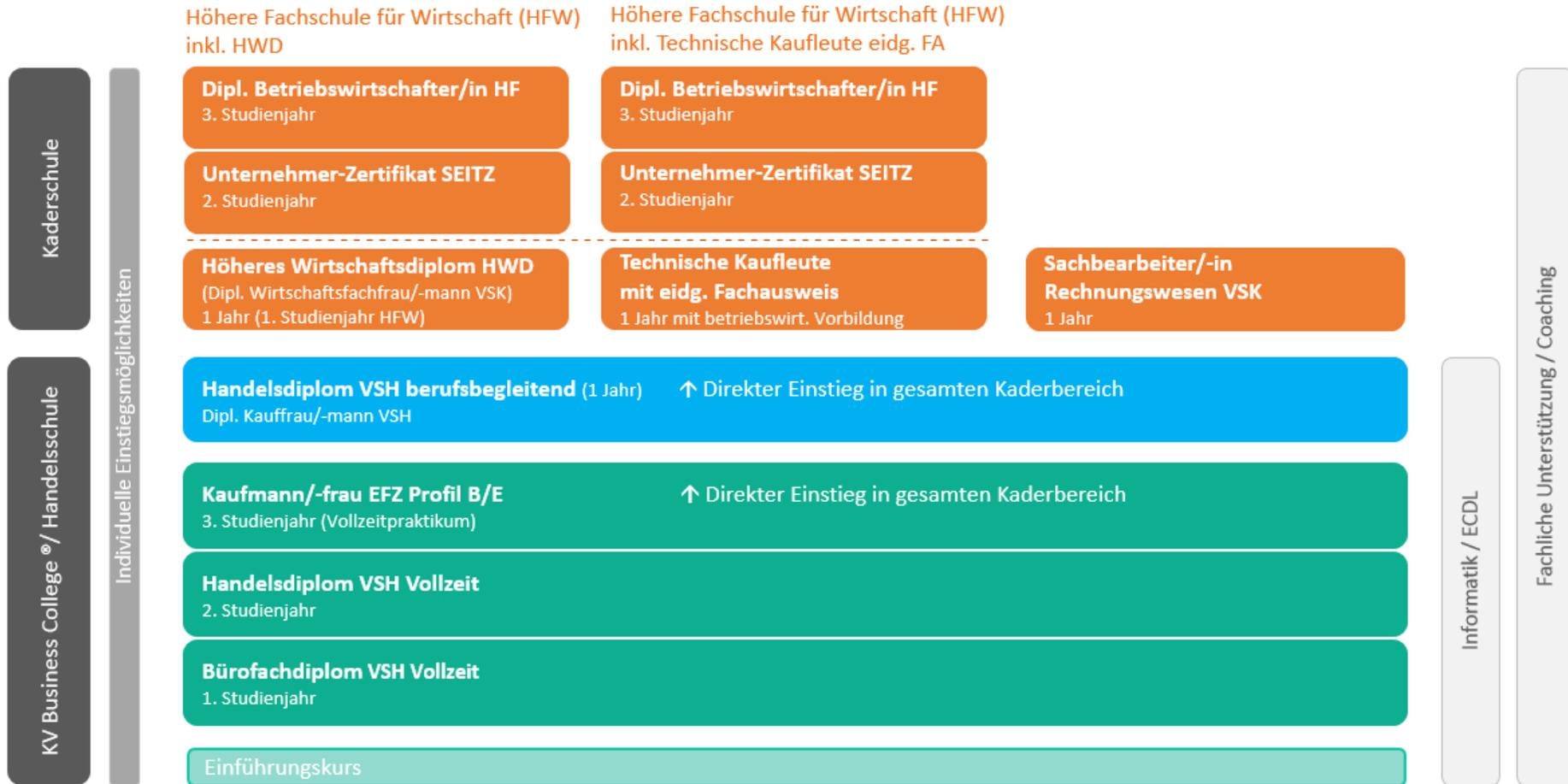
Gegründet 1939

Höheres Wirtschaftsdiplom HWD

Dipl. Wirtschaftsfachfrau VSK

Dipl. Wirtschaftsfachmann VSK

Das modulare Bildungsangebot der SEITZ



Einzigartig an der SEITZ Kaderschule



Raus aus der Komfortzone, hinein in praktischen Unterricht und lehrreiche Vernetzungsgefäße.

Seminar und Study Trip im In- und Ausland mit Einblicken in erfolgreiche Unternehmen.



Regelmässiger Austausch mit Unternehmern und Leadern.

Modernste Intrastruktur am Bahnhofplatz in Luzern.



Kompetente und erfahrene Dozierende mit unternehmerischem Hintergrund.

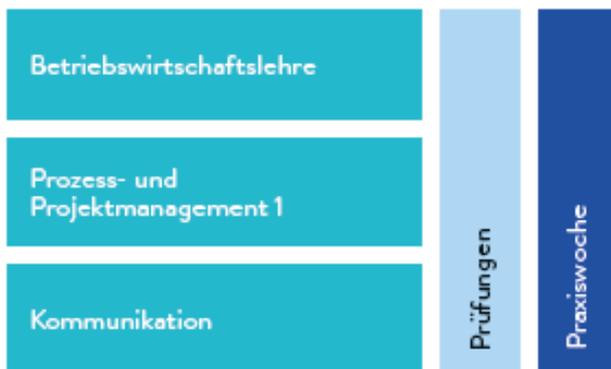
Studienziel	Der Lehrgang, der zum Abschluss Dipl. Wirtschaftsfachfrau VSK/ Dipl. Wirtschaftsfachmann VSK (Höheres Wirtschaftsdiplom HWD) führt, ist eine Generalistenausbildung. Sie bietet eine fundierte betriebswirtschaftliche Grund- und Führungsausbildung und schafft damit die Voraussetzungen, um Aufgaben in leitender Stellung kompetent zu erledigen.
Zielgruppen	Der Lehrgang richtet sich an Personen mit kaufmännischer Vorbildung und dem Ziel, sich fundierte Kenntnisse für eine zukünftige Kader­tätigkeit anzueignen oder sich auf eine selbständige Erwerbstätigkeit vorzubereiten.
Voraussetzungen	Für den Eintritt in den Lehrgang ist eine kaufmännische Grundausbildung (Niveau Handelsdiplom VSH oder KV-Abschluss) notwendig.
Modularer Aufbau	Der Lehrgang dauert 2 Semester à 2 Module. In jedem Modul setzen sich die Studierenden während 6 Wochen mit drei Fachgebieten auseinander und schliessen diese mit einer Prüfung ab.
Unterrichtszeiten	Freitagnachmittag 13.00 – 20.00 Uhr UND Samstagmorgen 08.30 – 11.45 Uhr
Startdaten	Jeweils Ende August. Der Lehrgang dauert 2 Semester.
Höhere Fachschule Wirtschaft (HFW)	Der HWD-Lehrgang findet im Rahmen der Höheren Fachschule Wirtschaft statt. Es besteht die Möglichkeit, nach dem Erhalt des Diploms Dipl. Wirtschaftsfachfrau/-mann direkt das zweite und dritte Jahr der HFW zu besuchen, um den eidgenössischen Titel Dipl. Betriebswirt-schafter/-in zu erwerben.

Lehrplan

Der HWD-Lehrgang dauert zwei Semester à 2 Module. In jedem Modul setzen sich die Studierenden während 6 Wochen mit drei Fachgebieten auseinander und schliessen diese anschliessend mit einer Prüfung ab. Danach wird das Gelernte in einem Vernetzungsgefäss angewendet, trainiert und vertieft sowie im Austausch mit Führungskräften oder Unternehmern reflektiert und gefestigt.

Semester 1

Modul 1a – Ready. Set. Go.



September / Oktober

Modul 1b – WOT's Up?



November / Dezember

Semester 2

Modul 2a – Basic Instinct



März / April

Modul 2b – Edge of Tomorrow



Mai / Juni

Unterricht

Prüfungen

Vernetzung / Vertiefung

Persönliches Coaching

Übersicht Lerninhalte

Betriebswirtschaftslehre

Unternehmung und Umwelt, Unternehmenspolitik und Unternehmensführung, Standortfaktoren, Unternehmensverbindungen, Funktionsbereiche und Geschäftsprozesse einer Unternehmung, Businessplan, Ökologiemanagement, Steuer- und Versicherungswesen, Wirtschaftsethik

Volkswirtschaftslehre

Konzept von Angebot und Nachfrage, Wirtschaftskreislauf, Wirtschaftswachstum und Wirtschaftspotential, Konjunkturzyklus, Wirtschaftsstrukturen und Strukturwandel, Wirtschaftspolitik, Wirtschaftsordnungen

Marketing / Digital Marketing

Marketing als Teil der Unternehmenspolitik, Marktsystem, Marktkennziffern und Marktsegmentierung, Marketingkonzepte, Marktforschung, Marketing-Mix, Verkaufsprozesse, Digital Marketing

Rechnungswesen

Kapitalflussrechnung, Finanz- und Liquiditätsplanung, Bilanz- und Erfolgsanalyse, Kostenrechnungsarten, Kalkulation, Investitionsrechnung (statische und dynamische Rechenverfahren)

Prozess- und Projektmanagement

Begriff, Prozesslandkarten, Prozessmessungen, Chance Management, Projektmanagement, Problemlösungs- und Entscheidungsmethodik

Kommunikation

Vortrags- und Präsentationstechnik, Konferenz- und Schulungsarten, Gesprächsführung und Rhetorik, Psychologie des Verkaufsgesprächs, Argumentations- und Fragetechniken, Reklamationsbehandlung, Einsatz von Kommunikationsmitteln

Recht

Vertiefung der Kenntnisse OR/ZGB, Ausgewählte Vertragstypen, Handels- und Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Wertpapiere, Kommunikationsrecht und Wettbewerbsrecht

Personalmanagement

Grundlagen der Führungslehre, Führungsstil, Motivationslehre, Führungsinstrumente und Führungstechniken, Gruppendynamik, Arbeitsformen, Lohnformen, Mitarbeiterqualifikation

Informatik – Digitalisierung / New Media

Grundlagen der Informatik, Neue Medien und deren gezielter Einsatz im eigenen Arbeitsumfeld

Schulgeld (in CHF)

Semester	1	2	Total
Aufnahmeverfahren	500		500
Semestergebühren	2'500	2'500	5'000
Prüfungsgebühren	300	300	600
Zertifikatsgebühr		200	200
Seminare	200	200	400
TOTAL	3'500	3'200	6'700

Die Studiengebühren werden semesterweise in Rechnung gestellt. Ratenzahlung auf Anfrage.

In diesen Beträgen ist die Unterstützung durch den Wohnkanton von 2'000 pro Semester beinhaltet.

Hinzu kommen Kosten für Literatur und Studienreisen von rund CHF 600.

Preisänderungen bleiben vorbehalten (insbesondere bei Anpassungen der Unterstützungsbeiträge der Kantone). Im Weiteren wird auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) der SEITZ Handels- und Kaderschule AG verwiesen.

Kontakt

SEITZ Kaderschule
Bahnhofplatz 3
6003 Luzern

Telefon 041 210 94 93
Fax 041 210 94 81
E-Mail info@seitz-schulen.ch
Homepage www.seitz-schulen.ch

**Wissen macht
erfolgreicher...**