





Management



Fachbereich Management

Einzel- und Kombinationslehrgänge

Basisqualifikationen	Aufbauqualifikationen	Profiquifikationen	Fachwirt-/Meisterqualifikationen
★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★ ★
Fernstudien-DQR-Stufe 3 Einzellehrgänge 	Fernstudien-DQR-Stufe 4 Einzellehrgänge 	Fernstudien-DQR-Stufe 5 Kombinationslehrgänge Der Abschluss besteht aus den dargestellten Basis- und Aufbauqualifikationen. 	Fernstudien-DQR-Stufe 6 Kombinationslehrgänge 
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Sales- und Servicefachkraft S. 52</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Unternehmensmanager/in S. 54</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Marketingmanager/in S. 56</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Controlling- und Finanzmanager/in S. 55</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Personal- und Teammanager/in S. 57</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Manager/in für Fitness- und Freizeitunternehmen S. 59</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Fitnessfachwirt/in S. 10</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Fachwirt/in für Prävention und Gesundheitsförderung S. 14</div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Online-Marketing-Manager/in* S. 50 NEU</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Existenzgründung S. 51</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Ausbildungsleiter/in S. 53</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Eventmanager/in* S. 58</div>		

* Diese Qualifikation fällt nicht unter den Fernstudien-DQR.

Sie entwickeln plattformübergreifende Online-Marketing-Kampagnen und setzen diese erfolgreich um. Dadurch gelingt es Ihnen, neue Zielgruppen anzusprechen, Interessenten zu generieren, Neukunden zu gewinnen und bestehende Kunden längerfristig zu binden.

☆☆☆ Basisqualifikation

Ziel

Im Lehrgang erwerben die Teilnehmer Online-Marketing-Kompetenzen, um Zielgruppen leichter anzusprechen, neue Leads und Kunden zu gewinnen bzw. bestehende Kunden zu binden. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, für ihr Unternehmen individuell passende Online-Marketing-Kampagnen und -Konzepte selbstständig und plattformübergreifend zu planen, zu entwickeln und umzusetzen. Die hierzu erforderlichen Kompetenzen werden mittels praxiserprobten Vorlagen, Beispielen, Musterkampagnen und -konzepten sowie interaktiven Übungen erworben. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele erfahren die Lehrgangsteilnehmer, welche Strategien auf welchen Plattformen mit welchen Inhalten funktionieren, sodass diese Erkenntnisse in eigene Kampagnen und Konzepte einfließen können.

Qualifikationsstufe

Basisqualifikation

Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

Zielgruppe/Vorbildung

Der Lehrgang eignet sich für alle, die mit Online-Marketing neue Interessenten und Kunden gewinnen möchten, insbesondere für diejenigen, die mit Online-Marketing starten wollen und noch keine Vorkenntnisse haben.

Beschreibung

Online-Marketing ist zu einem wichtigen Element im Rahmen der Generierung von Interessenten, der Kundenbindung und -gewinnung geworden. Die Teilnehmer erfahren in diesem Lehrgang, wie sie erfolgreiche Online-Marketing-Kampagnen und Konzepte für ihr Unternehmen entwickeln und umsetzen. Sie eignen sich Kenntnisse an, welche Online-Marketing-Kanäle und -Instrumente sowie welche Strategien und Inhalte am besten wirken, um neue Interessenten und Kunden zu gewinnen bzw. bestehende Mitglieder zu binden. Hier lernen die Teilnehmer, wie Online-Marketing zum Erreichen ihrer Ziele genutzt werden kann – ganz gleich, ob als Mitarbeiter oder Führungskraft in einem Unternehmen. Von der Website als Basis der Online-Marketing-Aktivitäten über Suchmaschinenmarketing bis hin zu E-Mail-Marketing, Social Media inklusive Facebook, Instagram und YouTube werden wichtige Aspekte einfach und verständlich anhand praxiserprobter Beispiele und Vorlagen dargestellt. Die Teilnehmer bereiten abschließend einen konkreten Aktionsplan für die Praxis vor, der idealerweise direkt im Unternehmen umgesetzt werden kann.

Empfohlene Weiterbildungen

(Ergänzend zu dem hier beschriebenen Lehrgang)

- Marketingmanager/in
- BSA-Personal-Trainer-Zertifikat



Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie unter bsa-akademie.de.)

1. Grundlagen des Online-Marketings
2. Die „perfekte“ Unternehmenswebsite
3. Wie man es auf die erste Seite bei Google schafft, um besser im Markt gefunden zu werden
4. Tipps & Strategien zum E-Mail-Marketing
5. Wie Social-Media-Marketing bspw. auf Facebook, Instagram oder YouTube gezielt einzusetzen ist, um bestehende Kunden zu binden und um Leads und neue Mitglieder zu gewinnen
6. Ein einfacher Aktionsplan für die Praxis
7. Direkt umsetzbare Vorlagen für mehr Erfolg im Online-Marketing

Abschluss

Online-Marketing-Manager/in

Dauer

3 Tage Präsenzphase

Gebühr

- 898,00 EUR in 1 Rate
- oder monatlich 164,00 EUR in 6 Raten; gesamt: 984,00 EUR

Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)

Förderung möglich (Seite 140)

Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



Prüfung

Zulassung

Teilnahme an der Präsenzphase

Art

Präsentation

Existenzgründung

Sie planen, übernehmen und koordinieren alle erforderlichen Aufgaben im Rahmen Ihrer Existenzgründung in der Fitness-, Gesundheits- und Freizeitbranche. Sie sind in der Lage, Ihr Gründungsvorhaben erfolgreich in die Tat umzusetzen und langfristig davon zu profitieren.

☆☆☆ Basisqualifikation

Ziel

Der Lehrgang „Existenzgründung“ hat das Ziel, die Teilnehmer betriebswirtschaftlich in den Themen Selbstständigkeit und Unternehmensgründung zu qualifizieren, damit sie ihr eigenes Unternehmen gründen können. Sie werden in die Lage versetzt, aus einer Geschäftsidee ein tragfähiges Geschäftsmodell zu entwickeln, einen passenden Businessplan zu erstellen und eine selbstständige Tätigkeit sowohl vor, als auch nach dem Gründungszeitpunkt zu planen, zu steuern und zu organisieren.

Die Teilnehmer werden somit befähigt, einer beruflichen Selbstständigkeit im Fitness-, Gesundheits- und Freizeitmarkt nachzugehen.

Berufliche Qualifikationsstufe

Fernstudien-DQR-Stufe 3; Basisqualifikation
Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

Zielgruppe/Vorbildung

Der Lehrgang „Existenzgründung“ stellt eine wesentliche Qualifikation für alle dar, die sich z. B.

- mit ihrem eigenen Unternehmen
- als Personal Trainer
- als Ernährungsberater

in der Fitness-, Gesundheits- und Freizeitbranche selbstständig machen wollen.

Für die Teilnahme am Lehrgang „Existenzgründung“ sind keine besonderen Voraussetzungen erforderlich.

Beschreibung

Die Teilnehmer erwerben in diesem Lehrgang umfassende Kompetenzen, die speziell auf die Gründung eines Unternehmens in der Fitness-, Gesundheits- und Freizeitbranche abgestimmt sind.

Sie erwerben das kaufmännische Wissen und die Kompetenzen, um die erforderlichen Schritte eines Existenzgründungsprozesses erfolgreich zu durchlaufen.

Außerdem entwickeln sie die Fähigkeit, typische Fehler im Rahmen der Existenzgründung zu vermeiden und dadurch Erfolgs- und Einkommenschancen zu steigern. Schwerpunkte des Lehrgangs sind u. a. die Entwicklung eines detaillierten Existenzgründungsplans und eines konkreten Unternehmenskonzepts bzw. Geschäftsmodells. Diese Pläne benötigen sie, um Bankkredite sowie Existenzgründungsfördermittel zu beantragen. Zudem beschäftigen sich die Teilnehmer im Laufe des Lehrgangs mit der Wahl des richtigen Standortes, der passenden Rechtsform für ihr Unternehmen sowie der adäquaten Finanzierung und Finanzplanung. Darüber hinaus erwerben sie umfassende, kaufmännische Kompetenzen, die zur Gründung eines Unternehmens unerlässlich sind.

Empfohlene Weiterbildungen

(Ergänzend zu dem hier beschriebenen Lehrgang)

- Marketingmanager/in
- Unternehmensmanager/in
- Controlling- und Finanzmanager/in

Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie unter bsa-akademie.de.)

1. Grundlegende Informationen zur Selbstständigkeit
 - Chancen und Risiken
 - Eignung als Existenzgründer
2. Von der Geschäftsidee zum Geschäftsmodell
 - Geschäftsmodelle
 - Testen
3. Konstitutive Entscheidungen
 - Standortwahl
 - Rechtsformwahl
4. Businessplan
 - Adressaten
 - Erstellung
 - Aufbau und Inhalt
5. Finanzplan und Finanzierung
6. Steuern
7. Gründungsprozess
8. Erfolgreiche Selbstständigkeit
 - Unterstützung durch Berater
 - Absicherung
 - Mitarbeiter
 - Marketing

Abschluss

Existenzgründung

Anerkennung

Staatlich geprüft und zugelassen
ZFU-Nr. 7326418

Dauer

3 Monate mit 3 Tagen Präsenzphase



Gebühr

- 898,00 EUR in 1 Rate
- oder monatlich 164,00 EUR in 6 Raten; gesamt: 984,00 EUR

Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)
Förderung möglich (Seite 140)

Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



Prüfung

Zulassung

Teilnahme an der Präsenzphase

Art

Präsentation

Sales- und Servicefachkraft

Sie beherrschen den kundenorientierten Umgang mit Gästen in Fitness- und Gesundheitsunternehmen. Professionelles Serviceverhalten ist Ihnen ebenso vertraut wie ein zielgerichtetes Telefonat, kundengerechte Kommunikation und ein erfolgreicher Verkauf von Dienstleistungen.



☆☆☆ Basisqualifikation

Ziel

Im Lehrgang „Sales- und Servicefachkraft“ werden die relevanten Basiskompetenzen in den Bereichen Dienstleistung, kundengerechte Kommunikation, Verkauf (Sales), Kundenbindung sowie Service- und Beschwerdemanagement erworben. Im Rahmen des Verkaufsprozesses von Fitness- und Gesundheitsdienstleistungen entwickeln die Teilnehmer ihre Fähigkeiten zur professionellen Terminvereinbarung und -sicherung am Telefon, zur bedarfsgerechten Beratung von Interessenten sowie zum professionellen Einsatz entsprechender Verkaufswerkzeuge und -techniken weiter. Zudem werden Kenntnisse in den Bereichen des Verkaufscontrollings und der Verkaufsorganisation erworben.

Berufliche Qualifikationsstufe

Fernstudien-DQR-Stufe 3; Basisqualifikation
Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

Zielgruppe/Vorbildung

Der Lehrgang zur „Sales- und Servicefachkraft“ stellt eine Basisqualifikation für alle Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte in Fitness- und Gesundheitsunternehmen dar, die durch ein professionelles Sales- und Serviceverhalten zum nachhaltigen Unternehmenserfolg beitragen wollen.

Für die Teilnahme am Lehrgang „Sales- und Servicefachkraft“ sind keine besonderen Voraussetzungen erforderlich.

Beschreibung

Der Lehrgang zur „Sales- und Servicefachkraft“ vermittelt allen Mitarbeitern, Fach- und Führungskräften in Fitness- und Gesundheitsunternehmen Grundlagenwissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten, um ein professionelles Sales-, Service- und Dienstleistungsverhalten in der betrieblichen Praxis umsetzen zu können. Hierzu gehören insbesondere Kompetenzen im Rahmen der kundengerechten Kommunikation und zur Planung sowie Durchführung eines professionellen Service- und Beschwerdemanagements. Ebenso werden Fähigkeiten für eine bedarfsgerechte Beratung sowie für einen erfolgreichen Verkauf weiterentwickelt. Im Rahmen dieser Themengebiete eignen sich die Teilnehmer entsprechende Werkzeuge und Techniken an, wie beispielsweise die professionelle Terminvereinbarung und -sicherung am Telefon, die geeignete Gesprächsführung sowie die Bedarfsanalyse und Angebotspräsentation, um eine Beratung bzw. den Verkauf von Dienstleistungen, wie z. B. Fitnessmitgliedschaften, sowie von Zusatzangeboten erfolgreich durchführen zu können. Flankiert werden diese Fähigkeiten durch Kenntnisse im Bereich Verkaufscontrolling und -organisation.

Empfohlene Weiterbildungen

(Ergänzend zu dem hier beschriebenen Lehrgang)

- Fitnesstrainer/in-B-Lizenz
- Berater/in für Firmenfitness
- Unternehmensmanager/in

Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie unter bsa-akademie.de.)

1. Dienstleistung und Service
2. Grundlagen der Kommunikation
 - Kommunikationsmodelle
 - Qualität von Kommunikation
 - Sende- und Informationskanäle
 - Kommunikation in der Beratung
3. Grundlagen des Verkaufs
 - Verkauf von Dienstleistungen
 - Entstehung einer Nachfrage
 - Aufgaben und Kompetenzen des Beraters
 - Positive und bildhafte Verkaufssprache
4. Terminvereinbarung am Telefon
5. Beratung und Verkauf
 - Neukunden richtig empfangen
 - Ablauf eines Beratungsgespräches
 - Integration von Neukunden
 - Verkaufsförderung – Sales Promotion
6. Verkaufsorganisation
7. Servicemanagement
 - Zeit und Freizeit
 - Grundlagen des Service
 - Beschwerdemanagement
8. Controlling im Sales- und Servicebereich

Abschluss

Sales- und Servicefachkraft

Anerkennung

Staatlich geprüft und zugelassen
ZFU-Nr. 7315817

Dauer

3 Monate mit 4 Tagen Präsenzphase



Gebühr

- 1.198,00 EUR; in 2 Raten zu je 599,00 EUR
- oder monatlich 146,00 EUR

in 9 Raten; gesamt: 1.314,00 EUR
Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)
Förderung möglich (Seite 140)

Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



Prüfung

Zulassung

Teilnahme an der Präsenzphase

Art

Klausur



Ausbildungsleiter/in

Sie sind aufgrund Ihrer berufs- und arbeitspädagogischen Eignung nach den Vorgaben der Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) verantwortlich für die Planung, Durchführung und Kontrolle der betrieblichen Ausbildung in Dienstleistungsunternehmen.

★★★★ Aufbauqualifikation

Ziel

Durch die Qualifikation „Ausbildungsleiter/in“ werden die relevanten Kompetenzen zum selbstständigen Planen, Durchführen und Kontrollieren der Berufsausbildung nach den Vorgaben der aktuell gültigen Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) erworben. Ferner bereitet der Lehrgang im Besonderen auf die Prüfung der berufs- und arbeitspädagogischen Eignung nach § 4 AEVO (vom 21.01.2009) vor.

Berufliche Qualifikationsstufe

Fernstudien-DQR-Stufe 4; Aufbauqualifikation
Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

Zielgruppe/Vorbildung

Für die Teilnahme am Lehrgang „Ausbildungsleiter/in“ sind keine besonderen Voraussetzungen erforderlich. Am Lehrgang kann grundsätzlich jeder teilnehmen, der seine Kenntnisse, Fertigkeiten, Methoden und Fähigkeiten im Bereich der Ausbildung von Auszubildenden im betrieblichen Umfeld verbessern möchte. Insbesondere richtet sich der Lehrgang an jeden, der die Teilnahme an der Prüfung der berufs- und arbeitspädagogischen Eignung nach § 4 AEVO anstrebt.

Im Falle einer beabsichtigten Teilnahme an der Prüfung gemäß § 4 AEVO sollten die dafür notwendigen Zulassungsvoraussetzungen vorher mit der zuständigen Stelle geklärt werden.

Beschreibung

Der Lehrgang ist für alle Mitarbeiter eines Unternehmens geeignet, die für die Ausbildung von Auszubildenden verantwortlich sind bzw. dies zukünftig anstreben.

Neben der Aneignung notwendiger berufs- und arbeitspädagogischer Kompetenzen dient der Lehrgang insbesondere der gezielten Vorbereitung auf die Prüfung der Ausbilder-Eignung nach § 4 AEVO bei einer entsprechenden zuständigen Stelle.

Der Lehrgang „Ausbildungsleiter/in“ vermittelt den Teilnehmern die relevanten Kompetenzen zum selbstständigen Planen, Durchführen und Kontrollieren der Berufsausbildung nach den Vorgaben der aktuell gültigen Ausbilder-Eignungsverordnung. Insbesondere vermittelt der Lehrgang die Kompetenzen, die Ausbildungsvoraussetzungen zu prüfen, die Ausbildung zu planen sowie vorzubereiten, bei der Einstellung von Auszubildenden mitzuwirken, Ausbildungen sowie praktische Anleitungen durchzuführen, Feedback- und Kritikgespräche zu führen, auf Lernschwierigkeiten der Auszubildenden entsprechend zu reagieren, auf Prüfungen vorzubereiten und Ausbildungen abzuschließen.

Empfohlene Weiterbildungen

(Ergänzend zu dem hier beschriebenen Lehrgang)

- Fitnessfachwirt/in
- Fachwirt/in für Prävention und Gesundheitsförderung
- Unternehmensmanager/in

Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie unter bsa-akademie.de.)

1. Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
 - Eignung des Ausbildungsbetriebes
 - Eignung der Ausbilder
 - Vorbereitende Maßnahmen für die Berufsausbildung
2. Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
 - Ausbildungsplan
 - Beurteilung von Auszubildenden
 - Abstimmung mit der Berufsschule
 - Führen von Vorstellungsgesprächen
 - Vertragsabschluss
 - Pflichten des Auszubildenden
 - Pflichten des Auszubildenden
3. Ausbildung durchführen
 - Einführung in den Betrieb
 - Probezeit
 - Praktische Anleitung
 - Anleitung von Gruppen
 - Ausbildung von Teams
 - Aufbau und Durchführung von Feedback- und Kritikgesprächen
 - Reaktion auf Lernschwierigkeiten und Verhaltensauffälligkeiten
4. Ausbildung abschließen
 - Vorbereitung auf Prüfungen
 - Zeugnisse
 - Verkürzung oder Verlängerung der Ausbildung



Abschluss

Ausbildungsleiter/in

Anerkennung

Staatlich geprüft und zugelassen
ZFU-Nr. 571810

Dauer

3 Monate mit 3 Tagen Präsenzphase

Gebühr

- 898,00 EUR in 1 Rate
- oder monatlich 164,00 EUR in 6 Raten; gesamt: 984,00 EUR

Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)
Förderung möglich (Seite 140)

Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



Prüfung

Zulassung

Teilnahme an der Präsenzphase

Art

Klausur

Unternehmensmanager/in

Sie übernehmen sowohl die wirtschaftliche als auch die organisatorische Leitung und Steuerung eines Dienstleistungsunternehmens in der Fitness- und Gesundheitsbranche. Hierbei optimieren Sie Geschäftsprozesse und richten das Unternehmen erfolgsorientiert für die Zukunft aus.

★★★★ Aufbauqualifikation

Ziel

Im Lehrgang „Unternehmensmanager/in“ werden spezielle Kompetenzen im Rahmen einer zielgerichteten Unternehmensführung erworben. Die Teilnehmer erhalten wichtiges Hintergrundwissen im Bereich der Volkswirtschaftslehre, in den Rechts- bzw. Unternehmensformen sowie in den Grundlagen des Bürgerlichen Rechts und des Handelrechts. Im Schwerpunkt werden Kenntnisse der betriebswirtschaftlichen Führung vermittelt. Hierzu zählen die integrative Formulierung von Unternehmenszielen sowie die Anwendung verschiedener Planungsinstrumente wie z. B. Rentabilitäts- und Liquiditätsprognosen, Szenariotechnik und Portfolio-Analyse. Ferner erhalten die Teilnehmer Einblicke in die wesentlichen steuerrechtlichen Bestimmungen.

Berufliche Qualifikationsstufe

Fernstudien-DQR-Stufe 4; Aufbauqualifikation
Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

Zielgruppe/Vorbildung

Der Lehrgang stellt eine Qualifikation für alle Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte in Fitness- und Gesundheitsunternehmen dar, die durch eine professionelle Unternehmensführung zum nachhaltigen Unternehmenserfolg beitragen wollen.

Als Teilnahmevoraussetzung wird die Absolvierung einer BSA-Basisqualifikation im Bereich Management wie bspw. „Sales- und Servicefachkraft“ empfohlen.

Beschreibung

Der Lehrgang vermittelt den Teilnehmern umfassende Kenntnisse auf dem Gebiet der Unternehmensführung. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Unternehmen zu schaffen. Diesbezüglich vermittelt der Lehrgang die Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Planung und der Führung von Dienstleistungsunternehmen. Hierzu lernen die Teilnehmer Visionen und unternehmerische Leitbilder aufzubauen, Unternehmensziele zu formulieren und wesentliche Planungsinstrumente in der Unternehmensführung anzuwenden. Für ein sicheres Agieren im Wirtschaftsleben erhalten die Teilnehmer Einblick in die relevanten Regelungen des Bürgerlichen Rechts sowie des Handelrechts. Zusätzlich werden Grundlagen in den Bereichen Volkswirtschaftslehre und Steuern vermittelt. Das grundlegende Wissen für eine spätere Existenzgründung inklusive der Wahl der Rechtsform und dem Aufbau einer Erfolg versprechenden Unternehmenskonzeption sind ebenfalls Bestandteile dieses Lehrgangs.

Empfohlene Weiterbildungen

(Ergänzend zu dem hier beschriebenen Lehrgang)

- Controlling- und Finanzmanager/in
- Manager/in für Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Lehrer/in für Fitness



Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie unter bsa-akademie.de.)

1. Volkswirtschaftslehre
 - Grundlagen der Volkswirtschaftslehre
 - Marktbeziehungen zwischen Wirtschaftssubjekten
 - Die volkswirtschaftlichen Produktionsfaktoren
2. Grundmodell der Betriebswirtschaft
 - Klassisches Modell der Betriebswirtschaft
 - Modell der Dienstleistungsbetriebswirtschaft
3. Konstitutive Entscheidungen
 - Standortwahl
 - Unternehmensformen
4. Unternehmensführung
 - Ebenen der Unternehmensführung
 - Prozess der Unternehmensführung
 - Analysemethoden
5. Qualitätsmanagement
6. Grundlagen des Rechts
 - Grundbegriffe – der Aufbau des Rechtssystems
 - Bürgerliches Recht
 - Verbraucherschutz
 - Handelsrecht
7. Steuerliche Bestimmungen
 - Gesetzl. Grundlagen zur Besteuerung
 - Abgrenzung der Steuer von anderen staatlichen Abgaben
 - Betriebliche Steuern

Abschluss

Unternehmensmanager/in

Anerkennung

Staatlich geprüft und zugelassen
ZFU-Nr. 7170006

Dauer

3 Monate mit 3 Tagen Präsenzphase



Gebühr

- 898,00 EUR in 1 Rate
- oder monatlich 164,00 EUR in 6 Raten; gesamt: 984,00 EUR

Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)
Förderung möglich (Seite 140)

Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



Prüfung

Zulassung

Teilnahme an der Präsenzphase

Art

Klausur

Controlling- und Finanzmanager/in



Sie sind aufgrund Ihrer Kompetenzen im Rechnungswesen, Finanzmanagement und Controlling in der Lage, ein Unternehmen in der Fitness- und Gesundheitsbranche unter Berücksichtigung finanzwirtschaftlicher Einflussfaktoren ziel- und erfolgsorientiert zu steuern.

★★★★ Aufbauqualifikation

Ziel

Durch die Qualifikation „Controlling- und Finanzmanager/in“ werden Kompetenzen im Rechnungswesen, Finanzmanagement und Controlling erworben. Die Teilnehmer eignen sich Fähigkeiten im Bereich des Rechnungswesens an, wodurch sie dessen Bedeutung als Entscheidungs- und Kontrollinstrument für die Unternehmensführung anwenden können. Ferner werden sie befähigt, bilanzielle Zusammenhänge zu erkennen sowie die Kostenrechnung in Grundzügen anzuwenden. Erarbeitete Zahlen können z. B. für eine Aussage über die Unternehmenssituation ausgewertet werden. Die Teilnehmer erwerben Kompetenzen, um Investitions-/Finanzierungsentscheidungen im Sinne der Unternehmenszielsetzungen zu bewerten. Durch Kenntnisse im Controlling werden sie in die Lage versetzt, ein Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich zu steuern.

Berufliche Qualifikationsstufe

Fernstudien-DQR-Stufe 4; Aufbauqualifikation
Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

Zielgruppe/Vorbildung

Der Lehrgang stellt eine Qualifikation für alle Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte in Fitness-/Gesundheitsunternehmen dar, die durch ein professionelles Controlling und Finanzmanagement zum nachhaltigen Unternehmenserfolg beitragen wollen. Als Teilnahmevoraussetzung wird die Absolvierung einer BSA-Basisqualifikation im Bereich Management wie bspw. „Sales- und Servicefachkraft“ empfohlen.



Abschluss

Controlling- und Finanzmanager/in

Anerkennung

Staatlich geprüft und zugelassen
ZFU-Nr. 7294116

Dauer

3 Monate mit 3 Tagen Präsenzphase

Beschreibung

Der Lehrgang „Controlling- und Finanzmanager/in“ versetzt die Teilnehmer in die Lage, ein Dienstleistungsunternehmen bzw. verschiedene Fachabteilungen unter Berücksichtigung finanzwirtschaftlicher Einflussfaktoren wirtschaftlich erfolgreich zu führen. Die Teilnehmer erwerben Kompetenzen im Rahmen des externen Rechnungswesens, um als Schnittstelle die Zusammenarbeit mit externen Experten, wie bspw. Steuerberater, Finanzbuchhalter oder Bankfachleute, effektiv und zielorientiert zu gestalten. Ferner werden sie befähigt, Kennzahlen, die durch die Kostenrechnung und das externe Rechnungswesen zur Verfügung gestellt werden zu bewerten. Kenntnisse in Investition und Finanzierung ermöglichen es, dass die Teilnehmer verschiedene Alternativen wirtschaftlich bewerten können. Durch Kompetenzen im Controlling wird sichergestellt, dass die Teilnehmer anhand von Kennzahlen Aussagen über die Unternehmenssituation treffen können, um daraus sinnvolle Entscheidungen abzuleiten.

Empfohlene Weiterbildungen

(Ergänzend zu dem hier beschriebenen Lehrgang)

- Manager/in für Fitness- und Freizeitunternehmen
- Manager/in für Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Unternehmensmanager/in

Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie unter bsa-akademie.de.)

1. Grundmodelle der Betriebswirtschaft
 - Klassische Modelle der Betriebswirtschaft
2. Grundlagen des Rechnungswesens
 - Begriff und Zweck des Rechnungswesens
 - Teilsysteme des Rechnungswesens
3. Externes Rechnungswesen
 - Bestandteile des Jahresabschlusses
 - Erstellung des Jahresabschlusses
 - Inventur und Inventar
 - Grundlagen der Buchführung
 - Buchung von Geschäftsvorfällen
4. Internes Rechnungswesen
 - Systeme der Kostenrechnung
 - Aufbau der Kostenrechnung
 - Kalkulation
5. Investition und Finanzierung
 - Investitionsplanung
 - Finanzierungsmöglichkeiten
6. Controlling im Fitness- und Gesundheitsbereich
 - Grundlagen des Controllings
 - Operatives und strategisches Controlling
 - Kennzahlen

Gebühr

- 898,00 EUR in 1 Rate
- oder monatlich 164,00 EUR in 6 Raten; gesamt: 984,00 EUR

Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)
Förderung möglich (Seite 140)

Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



Prüfung

Zulassung

Teilnahme an der Präsenzphase

Art

Klausur

Marketingmanager/in

Sie erstellen eine zielgerichtete und professionelle Marketingplanung für eine strategiekonforme Marktpositionierung. Sie gestalten Maßnahmen zur Kundengewinnung und Kundenbindung, kalkulieren das Marketingbudget und wählen geeignete Werbemittel sowie Werbeträger aus.

★★★★ Aufbauqualifikation

Ziel

Im Lehrgang „Marketingmanager/in“ werden spezielle Kenntnisse und Fertigkeiten zur Planung, Vorbereitung und Durchführung eines erfolgreichen Marketingkonzepts erworben. Hierzu zählen insbesondere die Durchführung einer Marktanalyse, die Gestaltung des Marketingmix, die Planung und der Aufbau einer Corporate Identity, die Kalkulation von Marketingbudgets und die Konzeption sowie Umsetzung konkreter, insbesondere auch digitaler Marketingmaßnahmen. Ferner werden Fähigkeiten entwickelt, Kooperationen im Sinne der Unternehmensstrategie zu planen und zu initiieren. Auch die erforderlichen Kenntnisse für die Überprüfung und Beurteilung des Marketingerefolgs werden erworben.

Berufliche Qualifikationsstufe

Fernstudien-DQR-Stufe 4; Aufbauqualifikation
Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

Zielgruppe/Vorbildung

Der Lehrgang stellt eine wesentliche Qualifikation für alle Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte in Fitness-, Gesundheits- und Freizeitunternehmen dar, die durch eine professionelle Gestaltung des betrieblichen Marketings zum nachhaltigen Unternehmenserfolg beitragen wollen. Als Teilnahmevoraussetzung wird die Absolvierung einer BSA-Basisqualifikation im Bereich Management wie bspw. „Sales- und Servicefachkraft“ empfohlen.

Beschreibung

Der Lehrgang vermittelt die Grundlagen eines erfolgreichen Marketings. Die Teilnehmer lernen, selbst Marketingaktionen zu entwickeln oder mit Spezialisten wie Grafikern oder Werbeagenturen geeignete Konzepte zu erarbeiten, zu beurteilen und umzusetzen. Dabei wird auf die Besonderheiten des speziellen Dienstleistungsmarketings sowie der Online-Kommunikation und deren Berücksichtigung in der Praxis eingegangen. Die Teilnehmer können den Marketingmix situations- und zielgerecht planen und einsetzen. Konkrete Marketingbeispiele für verschiedene Aktionen werden vorgestellt. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, eine Marktanalyse durchzuführen und eine wettbewerbs- sowie erfolgsorientierte Marketingplanung zu entwickeln, das für das Marketing zur Verfügung stehende Budget zu kalkulieren und die Marketingkonzeption in die Gesamtstrategie des Unternehmens zu integrieren. Ferner werden Methoden und Instrumente zur Beurteilung des Marketingerefolgs im Sinne eines Marketingcontrollings aufgezeigt. Die Teilnehmer erhalten zudem einen grundlegenden Einblick in die wesentlichen rechtlichen Rahmenbedingungen des Marketings in der Fitness- und Gesundheitsbranche.

Empfohlene Weiterbildungen

(Ergänzend zu dem hier beschriebenen Lehrgang)

- Manager/in für Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Manager/in für Fitness- und Freizeitunternehmen



Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie unter bsa-akademie.de.)

1. Grundlagen des Marketings
2. Markt und Marktanalyse
3. Marketingstrategien
 - Marktsegmentierung
 - Wettbewerbsstrategien
 - Produkt-/Leistungsstrategien
 - Positionierung
 - Strategieimplementierung
4. Marketingpolitische Instrumente
5. Instrumente der Kommunikationspolitik
 - Werbung
 - Direktmarketing
 - Verkaufsförderung
 - Öffentlichkeitsarbeit
 - Sponsoring
 - Eventmarketing
6. Online-Kommunikation
7. Corporate Identity
8. Marketingplanung
 - Aufbau eines Marketingplans
 - Marketingbudgetplanung
 - Planung von Marketingmaßnahmen
9. Marketingcontrolling
10. Kooperationen und Netzwerke
11. Rechtliche Aspekte im Marketing

Abschluss

Marketingmanager/in

Anerkennung

Staatlich geprüft und zugelassen
ZFU-Nr. 7169906

Dauer

3 Monate mit 3 Tagen Präsenzphase



Gebühr

- 898,00 EUR in 1 Rate
- oder monatlich 164,00 EUR in 6 Raten; gesamt: 984,00 EUR

Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)
Förderung möglich (Seite 140)

Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



Prüfung

Zulassung

Teilnahme an der Präsenzphase

Art

Klausur



Personal- und Teammanager/in

Sie qualifizieren sich zur professionellen Führungskraft. Anhand von praxiserprobten Führungsinstrumenten lernen Sie ein Team zu motivieren und erfolgreich zu leiten. Sie erhalten Einblick in wichtige Felder des Personalmanagements und können Mitarbeiter zielorientiert führen.

★★★★ Aufbauqualifikation

Ziel

Durch die Qualifikation „Personal- und Teammanager/in“ werden spezielle Kenntnisse und Fertigkeiten im Personalmanagement, insbesondere in der ziel- und erfolgsorientierten Mitarbeiterführung vermittelt. Die Teilnehmer erwerben umfassende Kompetenzen in den Themen Personalbeschaffung, Personaleinsatz sowie Mitarbeiter- und Teamführung. Das vermittelte Wissen wird ergänzt durch eine Vielzahl praktischer Übungen sowie direkt in der Praxis umsetzbarer Maßnahmen und Werkzeuge. Die Teilnehmer erwerben zudem Kenntnisse in den Bereichen Arbeitsrecht und Organisation, um im Führungsalltag die richtigen Entscheidungen treffen zu können.

Qualifikationsstufe

Fernstudien-DQR-Stufe 4; Aufbauqualifikation
Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

Zielgruppe/Vorbildung

Der Lehrgang stellt eine wichtige Qualifikation für alle Führungskräfte und angehenden Führungskräfte in Fitness- und Gesundheitsunternehmen dar, die im Bereich des Personalmanagements und der Mitarbeiterführung arbeiten wollen und deren Ziel es ist, mit einem motivierten Team nachhaltig zum Unternehmenserfolg beizutragen. Als Teilnahmevoraussetzung wird die Absolvierung einer BSA-Basisqualifikation im Bereich Management wie bspw. „Sales- und Servicefachkraft“ empfohlen.

Beschreibung

Der Lehrgang vermittelt praxisorientiert umfassende Kenntnisse in den Bereichen Personalmanagement und Mitarbeiterführung. Das wichtigste Kapital in Unternehmen sind die Mitarbeiter. Die Planung, Rekrutierung, Bindung und schließlich der zielgerichtete Einsatz des Personals in allen Unternehmensbereichen ist existenziell wichtig. Die Teilnehmer lernen, geeignete Mitarbeiter auszuwählen und erfolgreich zu führen. Dabei finden auch die Herausforderungen und Möglichkeiten der Digitalisierung Berücksichtigung. Die Lehrgangsteilnehmer lernen die praktische Anwendung verschiedener Führungsmittel und Motivationstechniken sowie Konfliktlösungsstrategien im Rahmen der Mitarbeiter- und Teamführung kennen. In diesem Zusammenhang werden verschiedene „Generationen“ mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Herausforderungen betrachtet. Zudem werden wesentliche Fragen des Arbeitsrechts und der Unternehmensorganisation behandelt.

Empfohlene Weiterbildungen

(Ergänzend zu dem hier beschriebenen Lehrgang)

- Kommunikationstrainer/in
- Ausbildungsleiter/in
- Mental Coach

Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie im Internet.)

1. Unternehmensorganisation
2. Grundlagen des Personalmanagements
3. Arbeitsrecht
4. Personalbeschaffung
 - Stellenbeschreibung und Anforderungsprofil
 - Vorstellungsgespräch
5. Personaleinsatz
 - Onboarding und Einarbeitung
 - Personaleinsatzplanung
6. Personal- und Mitarbeiterführung
 - Grundlegende Führungstheorien
 - Führungsgrundsätze, -aufgaben, -instrumente
 - Mitarbeitermotivation
7. Mitarbeitergespräche
 - Feedbackgespräche
 - Mitarbeiter- und Leistungsbeurteilung
 - Entwicklungsgespräche
8. Teamführung und Zusammenarbeit
 - Teamprozesse
 - Phasen der Teamentwicklung
 - Teamführung
 - Konfliktmanagement
9. Personalfreisetzung

Abschluss

Personal- und Teammanager/in

Anerkennung

Staatlich geprüft und zugelassen
ZFU-Nr. 7169706

Dauer

3 Monate mit 3 Tagen Präsenzphase



Gebühr

- 898,00 EUR in 1 Rate
- oder monatlich 164,00 EUR in 6 Raten; Gesamt: 984,00 EUR

Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)

Förderung möglich (Seite 140)

Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



Prüfung

Zulassung

Teilnahme an der Präsenzphase

Art

Präsentation

Eventmanager/in

Sie organisieren erfolgreich Events für Ihr Unternehmen und sorgen so für Begeisterung und Bindung der Kunden sowie für Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit und bei Neukunden. Sie machen Ihren Betrieb für Kooperationspartner und Pressevertreter interessant.

★★★★ Aufbauqualifikation

Ziel

Durch die Qualifikation „Eventmanager/in“ werden spezielle Kenntnisse und Fertigkeiten zur Planung, Vorbereitung und Durchführung von Events erworben. Der Lehrgang befähigt die Teilnehmer dazu, in professioneller Weise branchenübergreifende Veranstaltungen zu organisieren. Außerdem erhalten die Teilnehmer Kenntnisse über die Budgetierung, das Risikomanagement gegen Schäden, die Genehmigungen für die rechtssichere und reibungslose Durchführung sowie die erfolgsorientierte Steuerung von Events. Die Teilnehmer erwerben die Fähigkeit, das Unternehmen in Abstimmung mit der verfolgten Marketingstrategie über Events in der Öffentlichkeit zu positionieren.

Berufliche Qualifikationsstufe

Aufbauqualifikation

Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

Zielgruppe/Vorbildung

Der Lehrgang stellt eine wichtige Qualifikation für alle Mitarbeiter, Fach-/Führungskräfte in Fitness- und Gesundheitsunternehmen dar, die durch eine professionelle Gestaltung von Events eine wertvolle Schnittstelle zum Marketingbereich bilden und nachhaltig zum Unternehmenserfolg beitragen wollen. Die BSA-Basisqualifikation „Sales- und Servicefachkraft“ und die BSA-Aufbauqualifikation „Marketingmanager/in“ bzw. eine vergleichbare Vorbildung sind sinnvoll, jedoch keine zwingende Voraussetzung.

Beschreibung

Der Lehrgang zum/zur „Eventmanager/in“ vermittelt den Teilnehmern in Seminarform und mittels Gruppenarbeiten das erforderliche Wissen und die notwendigen Fähigkeiten zur Gestaltung eines erfolgreichen Eventmanagements.

Die Teilnehmer lernen die Rahmenbedingungen eines Events zu analysieren und zu bestimmen sowie ein Event zu konzipieren, zu planen und erfolgreich umzusetzen. Sie erhalten Einblick in Kreativitätstechniken zur Ideengenerierung, in Verfahren der Budgetbestimmung und Methoden zur Organisationsplanung. Die Vorgehensweise bei der Gewinnung von Partnern und Sponsoren sowie das Thema Projektmanagement werden ebenfalls behandelt.

Ferner werden Instrumente zur Beurteilung des Eventerfolgs im Sinne eines Controllings aufgezeigt. Die Teilnehmer erlangen so die Kenntnisse, das Unternehmen mittels Events in der öffentlichen Meinung positiv zu positionieren, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden zu binden.

Empfohlene Weiterbildungen

(Ergänzend zu dem hier beschriebenen Lehrgang)

- Manager/in für Fitness- und Freizeitunternehmen
- Unternehmensmanager/in
- Gruppentrainer/in-A-Lizenz



Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie unter bsa-akademie.de.)

1. Vielfalt des Eventmanagements
 - Veranstaltung, Event und Incentive
 - Aufgaben des Eventmanagements
 - Ziele und Arten von Events
2. Die Idee zu einem Event
 - Budgetierung eines Events
 - Genehmigungen/Versicherungen
 - Location und Zielgruppe(n) eines Events
 - Partner und Sponsoren
 - Werbung und PR
3. Von der Idee zum Konzept
 - Konzept eines Events
 - Konzeptkosten
 - Nutzung der Konzeptidee
 - Gliederung und Inhalte eines Konzepts
 - Präsentation des Konzepts
4. Das Projektmanagement
 - Aufgabenverteilung/Teambildung
 - Projektordner
 - Kommunikationsmaßnahmen eines Events
 - Zeitablaufplan eines Events
5. Die Event-Inszenierung
 - Drehbuch
 - Analyse eines Events
 - Follow-up – Kundenbindung und -gewinnung als Basis des Erfolges

Abschluss

Eventmanager/in

Dauer

3 Tage Präsenzphase

Gebühr

- 898,00 EUR in 1 Rate
- oder monatlich 164,00 EUR in 6 Raten; gesamt: 984,00 EUR

Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)

Förderung möglich (Seite 140)

Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



Prüfung

Zulassung

Teilnahme an der Präsenzphase

Art

Klausur



Manager/in für Fitness- und Freizeitunternehmen

Sie qualifizieren sich für die Leitung eines Unternehmens der Fitness-, Freizeit- und Gesundheitsbranche. Dabei verbinden Sie Elemente aus den Bereichen Betriebswirtschaft, Marketing, Qualitätsmanagement sowie Verkauf und Service zu einer zielgerichteten Unternehmensstrategie.

★★★★★ Profiqualifikation

Ziel

Durch diese Profiqualifikation werden spezielle Kompetenzen für eine zielgerichtete und ganzheitliche Unternehmensführung erworben. Die Teilnehmer erhalten dabei fundierte Kenntnisse sowohl in der betriebswirtschaftlichen Leitung eines Unternehmens, wie z. B. Rentabilitäts- und Liquiditätsprognosen, Bilanzerstellung und Buchführung sowie Controlling, als auch in den Bereichen des Marketings, des Personal- und des Qualitätsmanagements. Zusätzlich erlernen sie spezielle Fertigkeiten im Rahmen einer kundengerechten Kommunikation und Beratung sowie in der organisatorischen Steuerung des Verkaufsbereiches. Kenntnisse in den Bereichen der Kundenbindung, des Beschwerde- und Servicemanagements runden das Qualifikationsprofil ab.

Berufliche Qualifikationsstufe

Fernstudien-DQR-Stufe 5; Profiqualifikation
Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

Zielgruppe/Vorbildung

Der Lehrgang stellt eine umfangreiche Qualifikation für alle Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte in Fitness-, Freizeit- und Gesundheitsunternehmen dar, die durch professionelle Unternehmensführung und erfolgsorientierte Ausrichtung der Gestaltungsbereiche zum nachhaltigen Unternehmenserfolg beitragen wollen. Für die Teilnahme sind Vorkenntnisse im Fitness-, Freizeit- und Gesundheitsbereich von Vorteil.

Abschluss

Manager/in für Fitness- und Freizeitunternehmen

Anerkennung

Staatlich geprüft und zugelassen
ZFU-Nr. 782000

Dauer

9 Monate mit 16 Tagen Präsenzphase
1 Tag Managerprüfung

Beschreibung

Der Lehrgang vermittelt im Rahmen von insgesamt fünf Einzelmodulen das umfassende Wissen eines professionellen Unternehmensleiters, speziell zugeschnitten auf Unternehmen der Fitness-, Freizeit- und Gesundheitsbranche. Diesbezüglich behandelt der Lehrgang in Seminarform und mittels Gruppenarbeiten Themen in den Bereichen Betriebswirtschaftslehre, Team- und Personalführung, Qualitätsmanagement, Marketing sowie Vertrieb und Kundenbetreuung. Dies versetzt die Teilnehmer in die Lage, ein Unternehmen erfolgreich und ganzheitlich zu leiten.

Der Lehrgang „Manager/in für Fitness- und Freizeitunternehmen“ ist sowohl Bestandteil der Ausbildung zum/zur „Fitnessfachwirt/in“ als auch zum/zur „Fachwirt/in für Prävention und Gesundheitsförderung“. Außerdem dient dieser Lehrgang der Vorbereitung auf den wirtschaftsbezogenen Teil der handlungsfeldspezifischen Qualifikation der IHK-Prüfungen zum/zur „Fitnessfachwirt/in“ und zum/zur „Fachwirt/in für Prävention und Gesundheitsförderung“. Der Lehrgang setzt sich aus den rechts aufgeführten Einzellehrgängen zusammen.

Empfohlene Weiterbildungen

(Ergänzend zu dem hier beschriebenen Lehrgang)

- Lehrer/in für Prävention und Gesundheitsförderung
- Lehrer/in für Fitness
- Kommunikationstrainer/in

Gebühr

- 3.796,00 EUR; in 4 Raten zu je 949,00 EUR
- oder monatlich 332,00 EUR in 12 Raten; gesamt: 3.984,00 EUR

Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)

Förderung möglich (Seite 140)

Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie unter bsa-akademie.de.)

1. Sales- und Servicefachkraft
2. Unternehmensmanager/in
3. Controlling- und Finanzmanager/in
4. Marketingmanager/in
5. Personal- und Teammanager/in

Prüfung

Zulassung

- Teilnahme an den Präsenzphasen
- Prüfungsleistung Sales- und Servicefachkraft
- 2 Prüfungsleistungen der Aufbauqualifikationen

Art

schriftliche und mündliche Prüfung

