



AUßENHANDELSKAUFMANN/FRAU (FH)

WISSENSCHAFTLICHES KNOW-HOW MIT ANWENDUNGSBEZUG
FÜR DAS PROFESSIONELLE GESCHÄFT MIT DEM AUSLAND

EIN STUDIENANGEBOT DER

Außenhandelskaufmann/frau (FH)



Prof. Dr. Hubert Dechant,
wissenschaftlicher Leiter des Zentrums
für Weiterbildung der Fachhochschule
Schmalkalden:

„Analysiert man die deutsche Volkswirtschaft der vergangenen Jahre, so fällt auf, dass Wachstumspotentiale vor allem im Außenhandel liegen. In einer Statistik der UNCTAD über den internationalen Handel nimmt Deutschland in 49 von 260 untersuchten Exportkategorien den ersten Rang ein. Der weltweite Handel ist einer der wichtigsten Faktoren für Wachstum und Beschäftigung in Deutschland. Jeder dritte deutsche Arbeitsplatz hängt davon ab, dass sich unsere Waren auf den weltweiten Märkten verkaufen. Mittelständische Unternehmen haben im internationalen Geschäft noch ein erhebliches Wachstumspotenzial. Die EU-Osterweiterung sowie wachsende Märkte in Osteuropa und Asien bieten zusätzliche Chancen; bergen aber auch Risiken in sich.“

Für die weitere Erhöhung der Exportquote deutscher Unternehmen bedarf es nicht nur international wettbewerbsfähiger Produkte. Die Unternehmen müssen außerdem über erfolgreiche, international ausgerichtete Marketingkonzepte verfügen und mit den zusätzlichen Risiken professionell umgehen können. Dies bedingt jedoch ein entsprechend qualifiziertes Personal, welches derartige Konzepte entwickeln und umsetzen kann.

Zur Lösung der Probleme der Wirtschaft bieten wir mit dem weiterbildenden Studium zur „Außenhandelskauffrau (FH)“ bzw. zum „Außenhandelskaufmann (FH)“ eine Qualifizierungsmöglichkeit auf hohem Niveau.

Das berufsbegleitend absolvierbare Weiterbildungsstudium dauert zwei Semester. Im Selbststudium bearbeiten die Studierenden schriftliche Studienmaterialien, welche in den mehrtägigen Präsenzphasen auf dem Hochschul-Campus mit Dozenten aus Wissenschaft und Praxis diskutiert und vertieft werden. Während dieser Präsenzzeiten werden auch die Klausuren abgenommen.

AUF EINEN BLICK

Zielgruppe:

leitende Angestellte, Menschen mit besonderen Sprachkenntnissen und/oder speziellen Erfahrungen auf ausländischen Märkten

Studiendauer:

2 Semester

Studienbeginn:

jeweils zum Sommer- und Wintersemester

Teilnahmevoraussetzung:

Abschlusses eines Hochschulstudiums oder eines vergleichbaren Studiums an einer Berufsakademie (BA), sowie einer mindestens einjährigen Berufspraxis **oder** der allgemeinen oder fachgebundenen Hochschul- oder Fachhochschulreife oder eines vergleichbaren Abschlusses, sowie einer abgeschlossenen Berufsausbildung in einem anerkannten Beruf und einer mindestens zweijährigen, für die Weiterbildung förderlichen Berufspraxis **oder** eines Realschulabschlusses und einer abgeschlossenen Berufsausbildung in einem anerkannten kaufmännischen Beruf sowie einer mindestens vierjährigen, für die Weiterbildung förderlichen Berufspraxis

Studienform:

Berufsbegleitendes Studium, mit Selbststudien- und Präsenzphasen

Abschluss:

Außenhandelskaufmann/frau (FH) Hochschulzertifikat, öffentlich-rechtlicher Abschluss an einer staatlichen Hochschule

Studiengebühr:

2.400 EUR pro Semester

Anmeldung:

Bitte fordern Sie kostenlos die Immatrikulationsunterlagen an:

Telefon: +49 (0)3683 688-1762
Telefax: +49 (0)3683 688-1927
E-Mail: zfw@fh-schmalkalden.de

Sie können sich die Unterlagen auch von unserer Internetseite herunterladen: www.fh-sm.de/zfw_anmeldung

Weitere Fragen?

Auf unserer Internetseite unter www.fh-schmalkalden.de/Aussenhandel

finden Sie detailliertere Informationen zu diesem weiterbildenden Studium.



Berufsperspektive: Führungsposition im professionellen Auslandsgeschäft

STUDIENPLAN Außenhandelskaufmann/frau (FH)

1. Semester

Betriebs- und Volkswirtschaftslehre

Volkswirtschaftslehre

Mikroökonomische Grundlagen - Wachstums- und Konjunkturpolitik - Beschäftigungspolitik - Geldpolitik - Distributionspolitik

Betriebswirtschaftslehre

Methodische Grundlagen der BWL - Betriebliche Struktur-entscheidungen - Management - Funktionale Unternehmensbereiche und Wertschöpfungskette - Finanzierung und Investition - Rechnungswesen und Jahresabschluss

Internationale Finanzierung

Bedeutung der Finanzierung im Auslandsgeschäft - Risiken und Risikomanagement im Auslandsgeschäft - Internationales Cash Management (Interne Instrumente, Devisentermingeschäfte, Devisenfutures, Devisenoptionen, Devisenswaps) - Absicherung gegen Wechselkursrisiken - Kommerzielle Instrumente (Inkasso, Akkreditive, Exportkreditversicherung, Exportfactoring, Forfaitierung, Exportleasing, Bankgarantien, Euromarktkredite, Beteiligung von Spezialkreditinstituten) - Absicherung gegen internationale Zinsrisiken - Internationale Sonderfinanzierung (Forward, Swaps, Futures, Cap, Floor, Collar)

Nationales und Internationales Wirtschaftsrecht

Vertragsabschluss nach deutschem Recht - Wirksame Vereinbarung Allgemeiner Geschäftsbedingungen - Regelung der Stellvertretung in Unternehmen - Sachmängelhaftung nach deutschem Kaufrecht - Anwendbares Recht bei grenzüberschreitenden Verträgen - Geltungsbereich internationaler Übereinkommen - Besonderheiten beim Abschluss internationaler Kaufverträge - Pflichten der Vertragsparteien im internationalen Geschäftsverkehr - Bedeutung und Regelungsbereich der INCOTERMS - Störungen bei der Abwicklung internationaler Kaufverträge - Durchsetzung von Ansprüchen gegen Vertragspartner mit Sitz im Ausland

Wirtschaftssprache: Business English I

Company Structure - Types of Company - Product /Company Profile - Socialising - Business Letters - E-Mails - Telephoning

2. Semester

Außenwirtschaft

Freihandelstheorien - Protektionistische Instrumente - Wechselkurspolitik - Europäische Wirtschafts- und Währungsunion - Internationale Handels- und Finanzorganisationen (Weltbankgruppe, IMF, WTO, NAFTA, Mercosur, ASEAN, APEC)

Internationales Marketing und Internationaler Einkauf

Internationales Konsumgütermarketing - Internationale Marktforschung für Investitionsgüter - Internationale Marketingstrategien - Internationale Beschaffung von Industriegütern - Internationale Beschaffungsstrategien - Internationales Beschaffungsmarketing

Internationale Unternehmensführung

Unternehmensführung vor dem Hintergrund internationaler Entwicklungstendenzen - Konzipierung von Internationalisierungsstrategien - Steuerung von Auslandsgesellschaften

Internationale Verhandlungsführung

Determinanten einer erfolgreichen Verhandlungsführung - Verhandlungsführung im osteuropäischen Raum - Verhandlungsführung im nordamerikanischen Raum - Verhandlungsführung im lateinamerikanischen Raum - Verhandlungsführung im arabischen, persischen und zentralasiatischen Raum - Verhandlungsführung im süd-ostasiatischen Raum - Verhandlungsführung im ostasiatischen Raum

Internationale Besteuerung

Rechtsquellen des internationalen Steuerrechts - Besteuerungsprinzipien bei internationaler Geschäftstätigkeit - Internationale Aspekte bei Steuern vom Einkommen und Ertrag - Internationale Aspekte bei Verkehrs- und Verbrauchsteuern

Wirtschaftssprache: Business English II

Dealing with Customers - Intercultural Communication - Trade Fairs - Marketing - Presentations - Negotiations



Einfach per Fax an: +49 (0)3683 688-1927

- Bitte senden Sie mir die Immatrikulationsunterlagen der FH Schmalkalden für das berufsbegleitende Weiterbildungsstudium **Außenhandelskaufmann/frau (FH)** zu.

Ich interessiere mich auch für die folgenden berufsbegleitenden weiterbildenden Studienangebote der Fachhochschule Schmalkalden:

- Sportmanagement (MBA)
- Tourismus und Hospitality (MBA)
- Apothekenbetriebswirt/in (FH)
- Betriebswirt/in (FH) Controlling und Steuern
- Betriebswirt/in (FH) für Marketing
- Betriebswirt/in (FH) Public Controlling
- Business Process Manager/in (FH)
- eGovernment-Projektmanager/in (FH)
- Finanzfachwirt/in (FH)
- Fitnessökonom/in (FH)
- Gesundheitsökonom/in (FH)
- Hospitality Manager/in (FH)
- Kostenmanager/in (FH)
- Managementassistent/in (FH)
- Pharmazieökonom/in (FH)
- Produktionsmanager/in (FH) für Kunststofftechnik
- Produktmanager/in (FH)
- Qualitätsmanager/in (FH) für Fertigungs- und Organisationsprozesse
- Sportökonom/in (FH)
- Tourismusbetriebswirt/in (FH)
- Veranstaltungsbetriebswirt/in (FH)
- Vertriebsmanager/in (FH)

Firma: _____

Vorname, Name: _____

Straße, Hausnummer: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____



Zentrum für Weiterbildung
Asbacher Straße 17c
98574 Schmalkalden

Telefon: +49 (0)3683 688-1762
Fax: +49 (0)3683 688-1927
E-Mail: zfw@fh-schmalkalden.de
Internet: www.fh-schmalkalden.de/weiterbildung