

2011

sawi ✓
WO PRAXIS SCHULE MACHT.

Vorkurs

Rechnungs-

wesen



Für Höhere Fachschulen und Höhere Fachprüfungen



Ausbildungsstandorte in der deutschen Schweiz

SAWI in Zürich

Schweizerisches Ausbildungszentrum
für Marketing, Werbung und Kommunikation
Stettbachstrasse 6
8600 Dübendorf/Zürich

Telefon 044 802 25 00
Telefax 044 802 25 25
info@sawi.com
www.sawi.com

SAWI in Bern

Vatter Business-Center
Bärenplatz 2
3011 Bern

Telefon 044 802 25 00
Telefax 044 802 25 25
info@sawi.com
www.sawi.com



Inhaltsverzeichnis

Vorteile am Sawi / Zielsetzungen	4
Kursprogramm	5
Kursorte und Kontaktpersonen	6
SAWI Weiterbildungsprogramm	7
Trägerschaft, Sponsoren, Kooperationspartner	8

Hinweis zur Lesbarkeit

Wir verwenden der leichten Lesbarkeit halber die männliche Form bei Personenbezeichnungen; die weibliche Form ist integriert.



Vorteile am SAWI / Zielsetzungen

Das spricht für das SAWI als

Lehrgangsanbieter

Das SAWI wurde 1968 gegründet und hat über **40 Jahre Erfahrung** im Aus- und Weiterbilden von Studierenden in den Branchen Marketing, Kommunikation und Verkauf.

Durch die massgebliche **Beteiligung an der Entwicklung der neuen Berufsbilder in Marketing**, Kommunikation und Verkauf mit eidg. Fachausweis und eidg. Diplom erarbeitete sich das SAWI eine hohe Kompetenz, um seine Studierenden seriös und erfolgsversprechend auf die Fachausweis- und Höheren Berufsprüfungen vorzubereiten.

Viele tausend Teilnehmer haben die Lehrgänge des SAWI bis heute absolviert. In der Regel mit erfolgreichem Abschluss der entsprechenden Prüfungen.

Hochkarätige **Dozenten von Universitäten** und Hochschulen sowie **praxiserprobte Profis von führenden Unternehmen** stehen für eine permanente Aktualisierung des Lehrstoffes und eine rasche und praktikable Umsetzung des Gelernten ein.

SAWI-Diplome geniessen einen **hohen Stellenwert in der Wirtschaft**, weil ihre Anforderungen über die der eidgenössischen Prüfungsreglemente hinausgehen.

Zielpublikum

Der Kurs richtet sich in erster Linie an zukünftige Studierende der Höheren Fachschule und Absolventen der Höheren Fachprüfung (z.B. Kommunikations- oder Verkaufsleiter), welche wenige Grundlagenkenntnisse haben oder den Unterrichtsstoff auffrischen/repetieren möchten.

Voraussetzung

Der Unterricht im Studiengang setzt die Grundkenntnis-se auf Niveau kaufmännischem Berufsabschluss voraus.

Rahmeninhalt

Die Teilnehmer/-innen kennen die Rechnungsweseninstrumente, ihre Bedeutung und Ziele sowie ihre Anwendungen. Sie können selbständig Buchungen (erfolgsabhängige wie erfolgsneutrale) vornehmen. Zudem werden die einzelnen Sachgebiete inkl. Abschlüsse der Finanzbuchhaltung vermittelt.

Hausaufgaben

Es wird als selbstverständlich vorausgesetzt, dass nach jedem Kurstag der Stoff nochmals repetiert resp. mit Übungsbeispielen aus dem Lehrmittel vertieft wird.

Kursprogramm

1. Kurstag (Kursinhalt)

- / Betriebswirtschaftliche Zielsetzungen der Unternehmung
- / Gesetzliche Verankerung und Rahmen
- / Instrumente des Rechnungswesens und deren Benutzer
- / System der doppelten Buchhaltung

2. Kurstag (Kursinhalt)

- / Gliederungskriterien von Bilanz und Erfolgsrechnung
- / Elemente der Buchhaltung:
 - / Inventar
 - / Bilanz und Erfolgsrechnung
 - / Anhang
- / Behandlung einzelner Sachthemen:
 - / Warenkonti
 - / Debitoren
 - / Zahlungsverkehr (Kreditoren)
- / Buchungstraining
- / Analyse von Bilanz und Erfolgsrechnung

3. Kurstag (Kursinhalt)

- / Behandlung einzelner Sachthemen:
 - / Transitorische Posten
 - / Anzahlungen
 - / Rückstellungen
- / Buchungstraining

4. Kurstag (Kursinhalt)

- / Behandlung einzelner Sachthemen:
 - / Abschreibungen
 - / Debitorenverlust
 - / Delkredere
- / Buchungstraining

5. Kurstag (Kursinhalt)

- / Behandlung einzelner Sachthemen:
 - / Wertschriften (4-Konten-Methode)
 - / Immobilien
 - / Verrechnungssteuer
- / Buchungstraining

6. Kurstag (Kursinhalt)

- / Behandlung einzelner Sachthemen
 - / Mehrwertsteuer
 - / Jahresabschluss/Wiedereröffnung allg.
- / Buchungstraining
- / Behandlung einzelner Sachthemen:
 - / Jahresabschluss bei einzelnen Gesellschaftsformen (Einzelunternehmung, Kollektiv- und Aktiengesellschaften)
 - / Bewertungsgrundsätze
- / Überblick über die «höhere Finanzbuchhaltung»

Kursorte und Kontaktpersonen

Kursorte

In Bern findet der Kurs im Vatter Businesscenter am Bärenplatz statt.

Das SAWI Schulungszentrum in Zürich-Stettbach ist mit der S-Bahn in 8 Minuten ab Hauptbahnhof Zürich oder in drei Autominuten ab Autobahnausfahrt Dübendorf erreichbar. Direkt im Gebäude befindet sich ein gebührenpflichtiges Parkhaus.

Zahlungsmodalitäten

Die Kosten für den Kurs und die Lehrmittel sind kurz vor Kursbeginn zu bezahlen.

Anmeldungsablauf

Mit beiliegendem Anmeldeformular sichern Sie sich einen Platz im Vorkurs Rechnungswesen.

Kündigungen müssen schriftlich, spätestens 10 Tage vor Kursbeginn eingeschrieben dem SAWI zugestellt werden. Später eintreffende Kündigungen können nicht mehr berücksichtigt werden. Das Kursgeld ist in vollem Umfang zu entrichten.

Durchführung

Der fakultative Vorkurs wird nur bei genügend Anmeldungen durchgeführt.

Lehrgangsbetreuung



URSI SCHERRER
Lehrgangsbetreuerin
u.scherrer@sawi.com

Die Lehrgangsbetreuerin ist administrativ und organisatorisch für die einwandfreie Durchführung der Ausbildung verantwortlich.

Beratung und Verkauf



KARIN BEELER
k.beeler@sawi.com

Karin Beeler berät Sie gerne persönlich bei Fragen rund um unser Lehrgangsprogramm.



SAWI Weiterbildungsprogramm

Höhere Fachprüfung mit eidg. Diplom

- / Marketingleiter
- / Kommunikationsleiter
- / Verkaufsleiter
- / Web Project Manager

Höhere Fachschule

- / Dipl. Marketingmanager HF

Berufsprüfung mit eidg. Fachausweis

- / Marketingfachleute
- / Kommunikationsplaner
- / Verkaufsfachleute
- / Public Relations Fachleute
- / Texter

Bachelor-Studiengang Unternehmens- und Marketingkommunikation

1 ½-jähriges Vollzeitstudium mit Abschluss als Berater Unternehmens- und Marketingkommunikation und direktem Einstieg in die Praxis oder Anschluss an das verkürzte Bachelor-Studium «Media-engineering».

Lehrgänge mit SAWI-Diplom

- / Projektleiter Events/Messen/
Sponsoring
- / Key Account Management
- / Product Manager
- / Kulturmanager
- / Hochzeitsplaner

Kompaktkurse

- / Direct Marketing
- / Eventmarketing

Vorkurse

- / Rechnungswesen
- / Statistik

MarKom Zulassungsprüfung

Basislehrgang MarKom zur Vorbereitung auf die Zulassungsprüfung

Vollzeitausbildung Kommunikationsplaner CAS

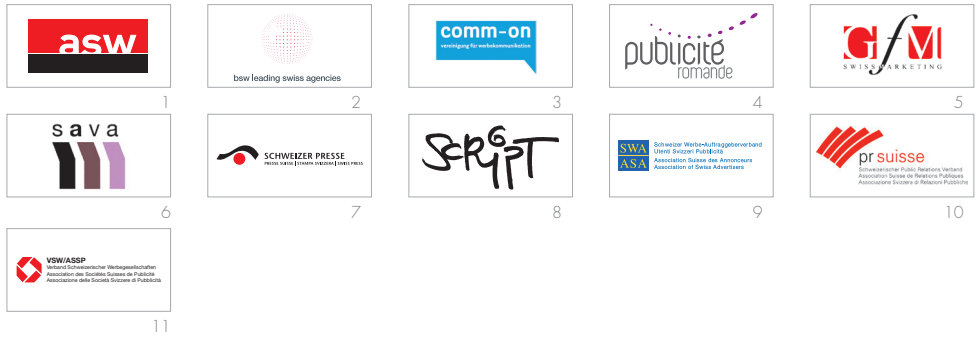
2-jähriges Vollzeitstudium mit CAS-Abschluss in Advertising & New Media und garantiertem Praxiseinstieg in die Werbebranche.



Trägerschaft, Sponsoren, Kooperationspartner

SAWI wurde 1968 als Verein mit der Idee gegründet, dass sich die Ausbildung und Weiterbildung durch die Branche selbst organisiert, konzipiert und gestaltet. Alle führenden Verbände und Vereinigungen der Schweizer Kommunikationsbranche – Berufsorganisationen, Unternehmen, Werbeagenturen, Zeitungsverleger – gehören der Trägerschaft SAWI an oder sind Sponsoren bzw. Kooperationspartner. Heute umfasst der Verein über 200 Mitglieder. Auf der 2. Umschlagseite sind die wichtigsten Partner aufgelistet. Sie tragen massgeblich zum Erfolg und Bestehen des SAWI bei. Ihnen gehört unser Dank.

Trägerschaft



1. Allianz Schweizer Werbeagenturen ASW 2. BSW leading swiss agencies 3. Vereinigung für Werbekommunikation comm-on
 4. Publicité romande 5. Gesellschaft für Marketing GfM 6. Verband Schweizer Anzeigen- und Medien-Verkaufsunternehmen
 7. Verband Schweizer Presse 8. script Schweizer Texterinnen- und Texterverband 9. Schweizer Werbeauftraggeberverband SWA
 10. Schweizerische Public Relations Gesellschaft SPRG 11. Verband Schweizer Werbegesellschaften VSWW

Sponsoren



1. APG Allgemeine Gesellschaft 2. AZ Direkt AG 3. Biella Individual 4. Clear Channel Plakanda GmbH 5. iSource 6. Keystone
 7. Klein Report 8. KünzlerBachmann 9. M+K Marketing & Kommunikation 10. nc ag 11. NZZ Media 12. persönlich 13. Publicitas
 14. PubliGroupe SA 15. Publisuisse SA

Kooperationspartner



1. Universität St.Gallen 2. Swiss Marketing 3. Universität Bern 4. IAA International Advertising Association
 5. Schweizerisches Institut für Betriebsökonomie 6. HTW Chur 7. Schweizer Direktmarketing Verband SDV
 8. Verkauf Schweiz 9. Academia Engiadina 10. Ecole de création en communication



SAWI Schweizerisches Ausbildungszentrum für Marketing, Werbung und Kommunikation,
Stettbachstrasse 6, 8600 Dübendorf/Zürich. Tel. 044 802 25 00, Fax 044 802 25 25.
Ausbildungszentren in Zürich, Lausanne, Genf, Biel und Bern.

SAWI Centre suisse d'enseignement du marketing, de la publicité et de la communication,
Maison de la Communication, Av. Florimont 1, 1006 Lausanne. Tél. 021 343 40 60, Fax 021 343 40 61.
Centres de formation à Lausanne, Genève, Zurich, Bienne et Berne.
www.sawi.com, info@sawi.com