



Glossar

Modul 2:

Ordnungspolitischer Rahmen (www.wisegeek.com/what-is-a-regulatory-framework.htm)

- Ein Modell, das Menschen für die Reform und Umsetzung von Vorschriften in einer effektiven und logischen Art und Weise verwenden können

Zivile Registrierung (Definition durch die Vereinten Nationen)

- Ein Prozess, bei dem die wichtigsten lebenswichtigen Ereignisse in einer Bevölkerung offiziell erfasst werden
- Kontinuierliche, dauerhafte, obligatorische und universelle Erfassung des Auftretens und der Merkmale lebenswichtiger Ereignisse in einer Bevölkerung gemäß den gesetzlichen Anforderungen des Landes

Modul 3:

Strategische Planung (Definition durch Cambridge Dictionary)

- Ein Prozess, in dem die Führungskräfte eines Unternehmens entscheiden, was sie erreichen wollen, und was die besten Maßnahmen und die Verwendung von Ressourcen sind, um das zu erreichen

Projekt (Cambridge Wörterbuch)

- Ein Teil der geplanten Arbeit oder eine Tätigkeit, die über einen bestimmten Zeitraum abgeschlossen und für die Erreichung eines bestimmten Zwecks bestimmt ist

Projektmanagement (Cambridge Dictionary)

- Die Tätigkeit der Organisation und Kontrolle eines Projekts

Modul 4:

Alleinstellungsmerkmal

- Etwas, das Ihr Angebot gegenüber den Ihrer Mitbewerber*innen hervorhebt.

Marktsegmentierung Matrix

- Eine Karte, die Ihnen zeigt, wo es eine Nische, die nicht von irgendjemand anderem gefüllt ist.

Business Model Canvas (BMC)

- Das BMC ist ein Framework, das zur Visualisierung und Strukturierung von Geschäftsmodellen dient.

Value proposition canvas (VPC)

- Ergänzung zu BMC - Ein Tool, das Ihnen hilft, sich mit Ihren Angeboten an die Bedürfnisse der Kund*innen zu orientieren.

Segmentierung der Kunden

- Die Praxis der Aufteilung einer Kundenbasis in Gruppen von Einzelpersonen, die in spezifischer Weise relevant für das Marketing sind, wie Alter, Geschlecht, Interessen und Ausgabengewohnheiten.



Break-even-Analyse

- Ein finanzielles Werkzeug, das Ihnen hilft zu bestimmen, in welchem Stadium Ihr Unternehmen, oder eine neue Dienstleistung oder ein Produkt, profitabel sein wird.

Modul 5:

Kulturelle Unterschiede im internationalen Waren- und Dienstleistungsverkehr

(<https://www.globalnegotiator.com/international-trade/dictionary/cultural-differences/>)

- Unterschiede in den persönlichen Werten und wie Menschen Geschäfte anbahnen und tätigen.

Kommunikation (Definition durch Oxford Dictionary)

- Die Vermittlung oder der Austausch von Informationen durch Sprechen, Schreiben oder Verwendung eines anderen Mediums.
- Die erfolgreiche Vermittlung oder Weitergabe von Ideen und Gefühlen.

Mündliche Kommunikation (Cohen, D. Il linguaggio del corpo, Orme Editori, Roma, 2012; Molcho, S., I Linguaggi del corpo, Edizioni red, Como, 2007)

- Die Vermittlung oder der Austausch von Informationen durch Sprechen, Schreiben oder Verwendung eines anderen Mediums.
- Die erfolgreiche Vermittlung oder Weitergabe von Ideen und Gefühlen.
- Die Fähigkeit, mit anderen in Beziehung zu treten durch Kommunikation und durch Feedback zu geben und zu erhalten.

Nonverbale Kommunikation (Cohen, D. Il linguaggio del corpo, Orme Editori, Roma, 2012; Molcho, S., I Linguaggi del corpo, Edizioni red, Como, 2007,

<https://www.businessstopia.net/communication/non-verbal-communication-different-cultures>)

- ... bezieht sich auf Körpersprache. Die grundlegendste Sprache ist die Sprache der Gesten. Es gibt viele Arten von nonverbaler Kommunikation wie Augenkontakt, Handbewegungen, Mimik, Berührung, Gesten, Aussehen, Körperbewegung und Körperhaltung, Mimik, Parasprache, physischer Raum (Proxemik). Körpersprache ist oft das effektivste Kommunikationsmittel.

Aktives Zuhören

- Die Fähigkeit, mit einem hohen Maß an Aufmerksamkeit und kommunikativer Beteiligung zuzuhören, mit Offenheit, Empathie und Respekt, die anderen ohne Vorurteile zu betrachten, eine angemessene/kontrollierte Antwort auf die wirklichen Bedürfnisse der Empfänger*innen zu geben.

Empathie (Definition von Collins Dictionary)

- Die Fähigkeit, die Gefühle und Empfindungen einer anderen Person zu teilen, als wären sie deine eigenen.

Modul 6:

Business Model Canvas (BMC)

- Das BMC ist ein Framework, das zur Visualisierung und Strukturierung von Geschäftsmodellen dient.

Value proposition canvas (VPC)

- Ergänzung zu BMC - Ein Tool, das Ihnen hilft, sich mit Ihren Angeboten an die Bedürfnisse der Kund*innen zu orientieren.



Wünschenswert

- Die Leute wollen es.

Machbar

- Es ist möglich zu tun.

Lebensfähig

- Wir gehen nicht pleite.