

1. Jahr

2. Jahr

3. Jahr

Zeugnisfächer

Lernfelder

Betriebsgestaltung

1 Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren

3 Kunden im Servicebereich Kasse betreuen

13 Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen

14 Ein Unternehmen gründen und führen

Warenverkauf

2 Verkaufsgespräche kundenorientiert führen

4 Waren präsentieren

5 Werben und den Verkauf fördern

10 Bes. Verkaufssituationen bewältigen

12 Mit Marketingmaßnahmen Kunden gewinnen und binden

Kaufmännische Steuerung

6 Waren beschaffen

7 Waren annehmen, lagern und pflegen

8 Geschäftsprozesse erfassen u. kontroll.

9 Preispol. Maßnahmen vorb. u. durchf.

11 Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern

Lernfeld 1: Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Betriebsgestaltung



LS 7

Funktionen und gesamtwirtschaftliche
Einordnung des Einzelhandels

LS 1

Einstieg und Orientierung
im Berufsfeld

LS 6

Sozialversicherungen und
private Vorsorge
(in WuG verlagert)

**Das Einzelhandelsunternehmen
repräsentieren**

(80 Std.)

LS 2

Ausbildungsbetriebe
präsentieren

LS 5

Kündigungsschutz und
Tarifvertragsrecht
(in WuG verlagert)

LS 4

Aufgaben und Rechte als
Auszubildender im Dualen
System wahrnehmen

LS 3

Maßnahmen zur Erhaltung der
Gesundheit, zur Unfallvermeidung
und zum Umweltschutz



Lernfeld 2: Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Warenverkauf



LS 8

Zusatz- und Ergänzungsangebote sowie Serviceleistungen präsentieren und das Verkaufsgespräch zum Abschluss bringen

LS 7

Auf mögliche Einwände von Kunden angemessen reagieren

LS 5/6

Waren vorlegen, nutzenbezogene Vorteilsformulierungen und Preise nennen

LS 9

Ein vollständiges Verkaufsgespräch führen oder beobachten und dabei die Phasen kritisch beurteilen

LS 4

Warenkenntnisse zu neuen Artikeln eines Sortiments aneignen und dokumentieren

LS 1

Im Lernfeld orientieren, Lernziele erarbeiten

LS 2

Die Kontaktaufnahme für ein Verkaufsgespräch durchführen

LS 3

Durch geeignete Fragetechnik den Bedarf von Kunden ermitteln

Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
(80 Std.)



Lernfeld 3: Kunden im Servicebereich Kasse betreuen
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Betriebsgestaltung



LS 7
Kaufverträge rechtswirksam
abschließen

LS 1
Im Lernfeld orientieren und
Lernziele kennenlernen

LS 6
Eine Kasse abrechnen
und die Bedeutung der
Kasse im
Warenwirtschaftssystem
erkennen

**Kunden im Servicebereich Kasse
betreuen**
(80 Std.)

LS 2
Eine Kasse einrichten und
dabei gesundheitliche
Aspekte berücksichtigen

LS 5
Zahlungsvorgänge
bargeldlos durchführen

LS 4
Einfache kaufmännische
Berechnungen
durchführen, Steuern und
Rabatte ermitteln

LS 3
Einen Kassivorgang in bar
abwickeln



Lernfeld 4: Waren präsentieren
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Warenverkauf

LS 5

Die gesamte Geschäfts-
gestaltung eines EH-
Unternehmens anhand der
erarbeiteten Kriterien beurteilen

LS 1

Ziele, Bedeutung und
Aufgaben der
Geschäftsgestaltung –
Orientierung im Lernfeld

Waren präsentieren
(40 Std.)

LS 4

Waren auf
Warenträgern
platzieren,
präsentieren und
auszeichnen

LS 2

Den Außenbereich eines
EH-Unternehmens planen
und/oder beurteilen

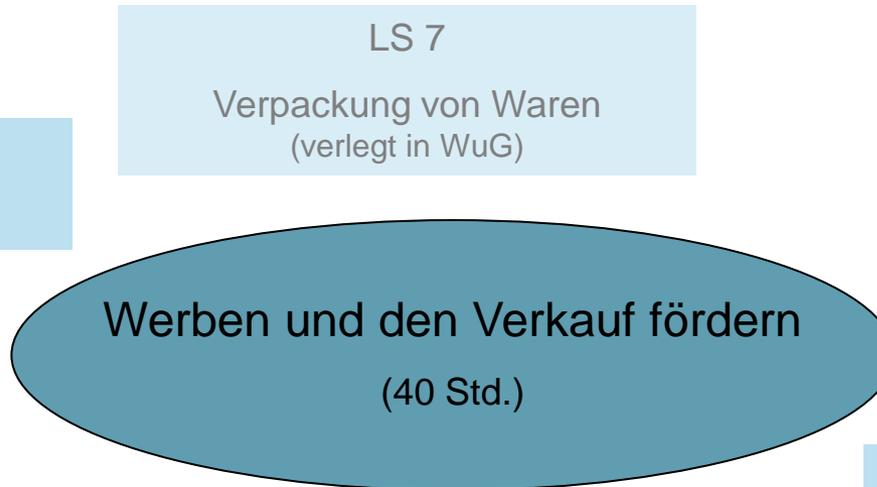
LS 3

Einen Verkaufsraum unter
Berücksichtigung weiterer
Geschäftsräume planen
und/oder beurteilen



Lernfeld 5: Werben und den Verkauf fördern
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Warenverkauf



LS 7

Verpackung von Waren
(verlegt in WuG)

LS 1

Im Lernfeld orientieren,
Lernziele erarbeiten

LS 6

Grenzen der Werbung

LS 5

Verkaufsförderung

Werben und den Verkauf fördern
(40 Std.)

LS 2

Werbeplan /
Werbekonzept erstellen

LS 4

Werbeerfolgskontrolle
durchführen und bewerten

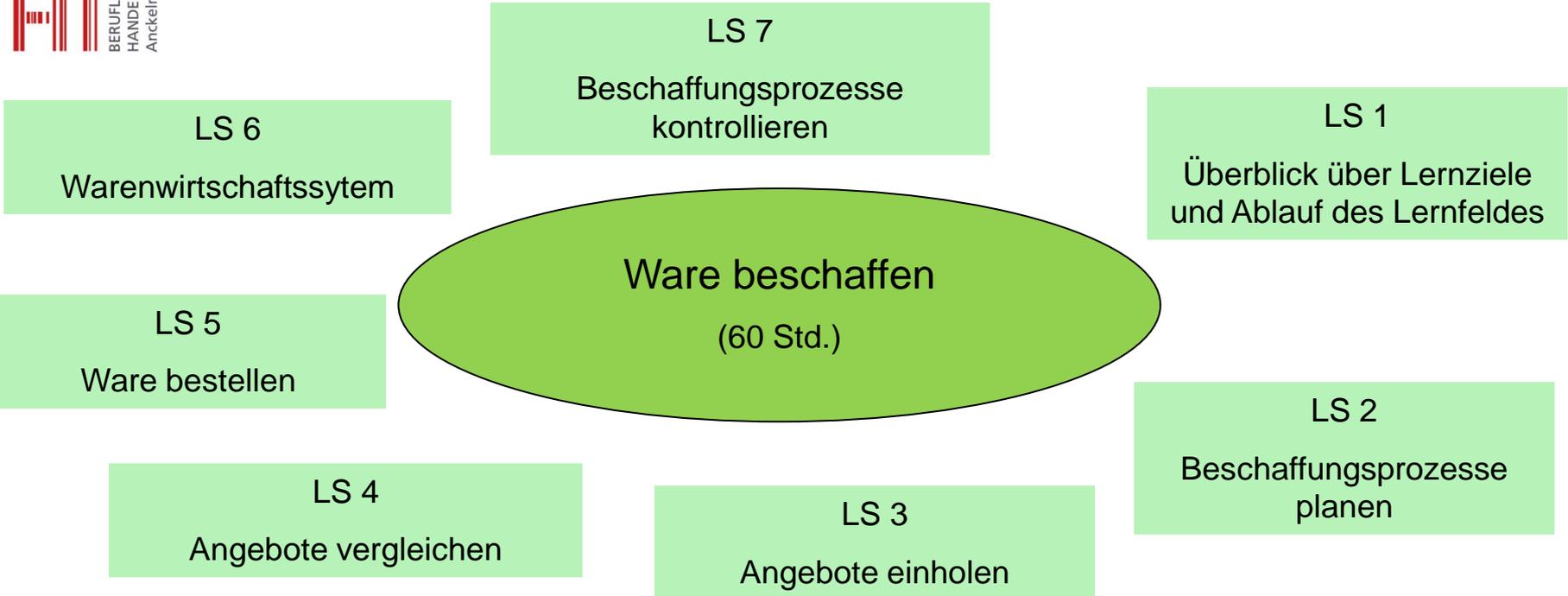
LS 3

Werbemittel gestalten



Lernfeld 6: Ware beschaffen
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Kaufmännische Steuerung



Lernfeld 7: Waren annehmen, lagern und pflegen
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Kaufmännische Steuerung



LS 6

Die Wirtschaftlichkeit des
Lagers prüfen

LS 7

Inventur vorbereiten

LS 1

Orientierung im Lernfeld

LS 5

Ein Lager organisieren

Waren annehmen, lagern und pflegen
(60 Std.)

LS 2

Waren annehmen

LS 4

Lieferungen mit Lieferverzug
bearbeiten

LS 3

Lieferungen mit
Sachmängeln bearbeiten



Lernfeld 8: Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Kaufmännische Steuerung

LS 4

Bilanz und Gewinn- und
Verlustrechnung interpretieren

LS 1

Im Lernfeld orientieren,
Unternehmensbeziehungen erfassen

**Geschäftsprozesse erfassen und
kontrollieren**

(60 Std.)

LS 3

Dokumentation betrieblicher Prozesse
und Ermittlung des Unternehmenserfolgs

LS 2

Darstellen der Vermögens- und
Finanzlage des Unternehmens



Lernfeld 9: Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Kaufmännische Steuerung

LS 4

Den maximalen Bezugspreis festlegen

LS 1

Orientierung

Preispolitische Maßnahmen
vorbereiten und durchführen

(60 Std.)

LS 3

Weitere Preisbildungsfaktoren
einbeziehen

LS 2

Mit Hilfe der Vorwärtskalkulation
Bruttoverkaufspreise errechnen



Lernfeld 10: Besondere Verkaufssituationen bewältigen
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Warenverkauf

LS 5

Prävention von und Verhalten bei
Ladendiebstählen

LS 1

Im Lernfeld orientieren

LS 4

Abwicklung von
Teilzahlungskäufen

**Besondere Verkaufssituationen
bewältigen**
(40 Std.)

LS 3

Behandlung von Umtauschwünschen und
Reklamationen

LS 2

Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen
und Kundengruppen und Verhalten in
besonderen Verkaufssituationen



Lernfeld 11: Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Kaufmännische Steuerung



LS 6

Kostensenkungsmaßnahmen

LS 7

Kontrolle betrieblicher Prozesse
mit Hilfe von Kennzahlen

LS 1

Orientierung im Lernfeld

LS 5

Abschreibungen von
Anlagevermögen

**Geschäftsprozesse erfolgsorientiert
steuern**
(80 Std.)

LS 2

Bestandsveränderungen
beim Wareneinkauf und
-verkauf

LS 4

Preisentscheidung und
Deckungsbeitragsrechnung

LS 3

Kostenbetrachtungen



Lernfeld 12: Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Warenverkauf



LS 6

Den Erfolg von Marketingkonzepten analysieren

LS 7

Ein Marketingkonzept für ein Einzelhandelsunternehmen entwickeln

LS 1

Orientierung – Rund um das Marketing

LS 5

Kunden langfristig an das Geschäft binden

Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden

(60 Std.)

LS 2

Den Markt untersuchen

LS 4

Internetmarketing

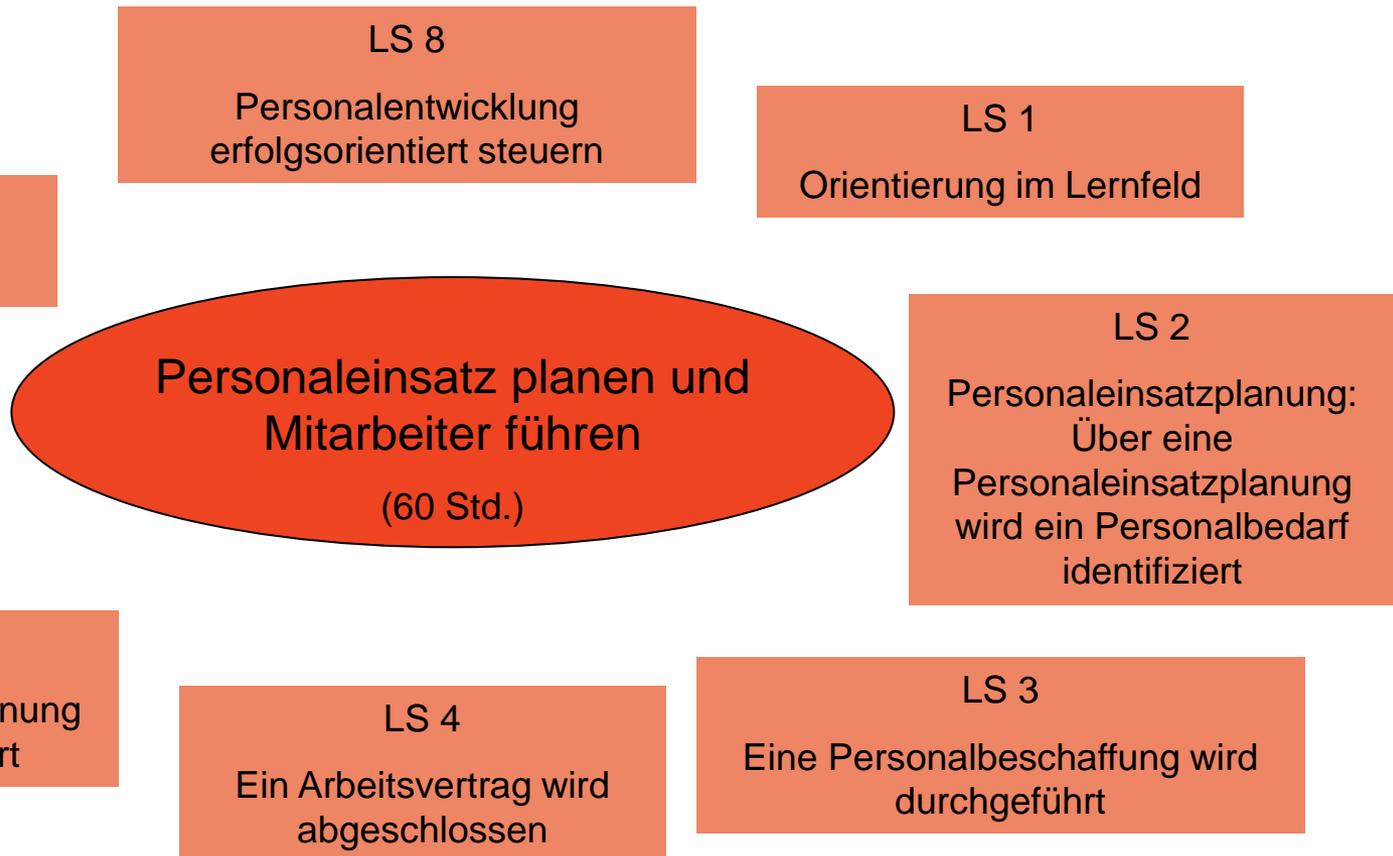
LS 3

Unterschiedliche Marketinginstrumente zur Steigerung des Umsatzes in Betracht ziehen



Lernfeld 13: Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Betriebsgestaltung



Lernfeld 14: Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln
Übersicht über die Lernsequenzen (LS) des Lernfeldes

Zeugnisfach:
Betriebsgestaltung

LS 5

Unternehmenskrisen erkennen

LS 1

Orientierung im Lernfeld

Ein Einzelhandelsunternehmen leiten
und entwickeln
(60 Std.)

LS 4

Überwachung der
Zahlungsströme

LS 2

Eine
Unternehmensgründung
planen

LS 3

Finanzierungsmöglichkeiten
beurteilen

