

**Kaufmann im Einzelhandel / Kauffrau im Einzelhandel
Anlage zum Berufsausbildungsvertrag
Sachliche und zeitliche Gliederung der Berufsausbildung**

Ausbildungsbetrieb:

Verantwortlicher Ausbilder:

Auszubildender:

Ausbildungsberuf: **Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel
(Erprobungsverordnung vom 25.05.2009)**

<p><u>Wahlqualifikationen gemäß § 4 Abs. 2, Nr. 2</u> es muss <u>eine</u> der nachfolgenden Wahlqualifikationen ausgewählt werden (siehe Seite 6 - 8 der Gliederung)</p> <p><input type="checkbox"/> Warenannahme, Warenlagerung</p> <p><input type="checkbox"/> Beratung und Verkauf</p> <p><input type="checkbox"/> Kasse</p> <p><input type="checkbox"/> Marketingmaßnahmen</p>	<p><u>Wahlqualifikationen gemäß § 4 Abs. 2, Nr. 3</u> es müssen <u>drei</u> der nachfolgenden Wahlqualifikationen ausgewählt werden, wobei mind. <u>eine</u> aus den ersten drei genannten Wahlqualifikationen festgelegt werden muss. (siehe Seite 9 – 13 der Gliederung)</p> <p><input type="checkbox"/> Beratung, Ware, Verkauf</p> <p><input type="checkbox"/> Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft</p> <p><input type="checkbox"/> Warenwirtschaftliche Analyse</p> <p><input type="checkbox"/> Kaufmännische Steuerung und Kontrolle</p> <p><input type="checkbox"/> Marketing</p> <p><input type="checkbox"/> IT-Anwendungen</p> <p><input type="checkbox"/> Personal</p> <p><input type="checkbox"/> Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit</p>
---	---

<p>Auszubildender: <input type="text"/></p>	<p>Gesetzliche Vertreter des Auszubildenden: <input type="text"/></p>
<p>Ort, Datum: <input type="text"/></p>	<p>Firma: <input type="text"/></p>

Sachliche und zeitliche Gliederung

Abschnitt 1: Gemeinsame Fertigkeiten und Kenntnisse gemäß § 4 Abs. 2, Nr. 1 der AO

L Nr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im ... Lehrjahr			
d1.	Der Ausbildungsbetrieb (§ 12 Abs. 1, Nr. 1)					
1.1	Bedeutung und Struktur des Einzelhandels (§ 12 Abs. 1, Nr. 1.1)	a) Funktion des Einzelhandels in der Gesamtwirtschaft erklären b) Leistungen des Einzelhandels an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläutern c) Betriebs- und Verkaufsform des Ausbildungsbetriebes erläutern d) Formen der Zusammenarbeit im Einzelhandel an Beispielen aus dem Ausbildungsbetrieb erklären	X			
1.2	Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt (§ 12 Abs. 1 Nr. 1.2)	a) Einflüsse des Standortes, der Verkaufsform, der Sortiments- und Preisgestaltung sowie der Verkaufsraumgestaltung auf die Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt erläutern b) Konkurrenzbeobachtungen durchführen, bei Auswertungen mitwirken	X			
1.3	Organisation des Ausbildungsbetriebes (§ 12 Abs. 1, Nr. 1.3)	a) Rechtsform des Ausbildungsbetriebes darstellen b) Organisatorischer Aufbau des Ausbildungsbetriebes mit seinen Aufgaben und Zuständigkeiten und dem Zusammenwirken der einzelnen Funktionsbereiche erklären c) Geschäftsfelder, Aufgaben und Arbeitsabläufe im Ausbildungsbetrieb darstellen d) Zusammenarbeit des Ausbildungsbetriebes mit Wirtschaftsorganisationen, Behörden, Gewerkschaften und Berufsvertretungen beschreiben	X			
1.4	Berufsbildung, Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften (§ 12 Abs. 1, Nr. 1.4)	a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben b) Den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen c) Lebensbegleitendes Lernen für die berufliche und persönliche Entwicklung begründen; berufliche Aufstiegs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten darstellen d) Arbeits-, sozial- und mitbestimmungsrechtliche Vorschriften sowie für den Arbeitsbereich geltende Tarif- und Arbeitszeitregelungen beachten e) Wesentliche Inhalte und Bestandteile eines Arbeitsvertrages sowie die für eine Beschäftigung erforderlichen Personalpapiere darstellen f) Ziele und Aufgaben der Personaleinsatzplanung erläutern und zu ihrer Umsetzung beitragen g) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erklären	X			
1.5	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 12 Abs. 1, Nr. 1.5)	a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen b) Berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen	X	X		
			X	X		
			X	X		
			X	X		

L fNr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im ... Lehrjahr		
d.6	Umweltschutz (§ 12 Abs. 1, Nr. 1.6)	Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen	X	X	
2.	Information und Kommunikation (§ 12 Abs. 1, Nr. 2)				
2.1	Informations- und Kommunikationssysteme (§ 12 Abs. 1, Nr. 2.1)	a) Informations- und Kommunikationssysteme des Ausbildungsbetriebes nutzen b) Möglichkeiten der Datenübertragung und Informationsbeschaffung nutzen; Sicherheitsanforderungen beachten c) Daten eingeben, mit betriebsüblichen Verfahren sowie unter Beachtung des Datenschutzes sichern und pflegen	X	X	
2.2	Teamarbeit und Kooperation, Arbeitsorganisation (§ 12 Abs. 1, Nr. 2.2)	a) Information, Kommunikation und Kooperation für Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg nutzen b) Aufgaben im Team planen und bearbeiten c) interne Kooperation mitgestalten d) Arbeits- und Organisationsmittel sowie Lern- und Arbeitstechniken einsetzen e) Methoden des selbstständigen Lernens anwenden, Fachinformationen nutzen f) Ursachen von Konflikten analysieren und zur Vermeidung von Kommunikationsstörungen beitragen g) Bedeutung von Wertschätzung, Respekt und Vertrauen als Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit beschreiben h) Rückmeldungen geben und entgegennehmen	X	X	
3.	Warensortiment (§ 12 Abs. 1, Nr. 3)	a) Warenbereich als Teil des betrieblichen Warensortiments darstellen b) Kunden über die Warenbereiche im Ausbildungsbetrieb informieren c) Struktur des betrieblichen Warenbereichs in Warengruppen darstellen d) Eigenschaften, Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren eines Warenbereichs unter Berücksichtigung ökologischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte darstellen; Informationsquellen zur Aneignung von Warenkenntnissen nutzen e) Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen für Waren eines Warenbereichs, auch in einer fremden Sprache, anwenden f) Warenkennzeichnungen berücksichtigen und für die Information von Kunden nutzen	X	X	

L fNr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im ... Lehrjahr			
d4.	Grundlagen von Beratung und Verkauf (§ 12 Abs. 1, Nr. 4)					
4.1	Kunden- und Dienst- leistungsorientiertes Verhalten (§ 12 Abs. 1, Nr. 4.1)	a) die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolgreiche Handelstätigkeit erläutern und bei der eigenen Aufgaben- erfüllung berücksichtigen b) Anforderungen und Aufgaben einer erfolgreichen Verkaufs- tätigkeit darstellen c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beitragen	X	X		
4.2	Kommunikation mit Kunden (§ 12 Abs. 1, Nr. 4.2)	a) auf Erwartungen und Wünsche des Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen b) auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren c) im Kundengespräch sprachliche und nichtsprachliche Kommunikationsformen berücksichtigen d) Fragetechniken einsetzen e) Gesprächsführungstechniken bei Informations-, Beratungs-und Verkaufsgesprächen anwenden f) auf Kundeneinwände und Kundenargumente verkaufsfördernd reagieren g) Konfliktarten darstellen; Möglichkeiten der Konfliktlösung anwenden h) zur Vermeidung von Informations- und Kommunikations- störungen beitragen i) Ergänzungs- Ersatz- und Zusatzartikel anbieten	X	X		
4.3	Beschwerde und Reklamation (§ 12 Abs. 1, Nr. 4.3)	a) Beschwerde, Reklamation und Umtausch unterscheiden; rechtliche Bestimmungen und betriebliche Regelungen anwenden b) bei der Bearbeitung von Beschwerden, Reklamationen und Umtausch mitwirken		X		
5.	Servicebereich Kasse (§ 12 Abs. 1, Nr. 5)					
5.1	Kassieren (§ 12 Abs. 1, Nr. 5.1)	a) Kasse vorbereiten, Kassieranweisung beachten b) kassieren, bare und unbare Zahlungen abwickeln, Preis- nachlässe berücksichtigen c) die Bedeutung von Kundenansprache im Kassensbereich berücksichtigen d) Kaufbelege erstellen e) Umtausch und Reklamation kassentechnisch abwickeln	X	X		
5.2	Kassenabrechnung (§ 12 Abs. 1, Nr. 5.2)	a) Kasse abrechnen b) Kassenbericht erstellen, Einnahmen und Belege weiterleiten c) Ursachen für Kassendifferenzen feststellen	X	X		
6	Marketinggrundlagen (§ 12 Abs. 1, Nr. 6)					
6.1	Werbemaßnahmen (§ 12 Abs. 1, Nr. 6.1)	a) Arten, Ziele, Aufgaben und Zielgruppen der Werbung erläutern b) Werbemittel und Werbeträger des Ausbildungsbetriebes unter Berücksichtigung des rechtlichen Rahmens einsetzen c) über Werbeaktionen informieren	X	X		

L fNr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im		
			... Lehrjahr		
6.2	Warenpräsentation (§ 12 Abs. 1, Nr. 6.2)	a) Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen	X	X	
		b) Angebotsplätze nach Absatzgesichtspunkten beurteilen, Waren platzieren	X	X	
6.3	Kundenservice (§ 12 Abs. 1, Nr. 6.3)	a) an Serviceleistungen zur Förderung der Kundenzufriedenheit mitwirken		X	
		b) Mittel zur Kundenbindung nutzen		X	
6.4	Preisbildung (§ 12 Abs. 1, Nr. 6.4)	a) Elemente der Preisgestaltung erläutern		X	
		b) Folgen von Preisänderungen darstellen		X	
		c) im Rahmen der betrieblichen und rechtlichen Vorgaben die Preisauszeichnung sicherstellen		X	
7.	Warenwirtschaft (§ 12 Abs. 1, Nr. 7)				
7.1	Grundlagen der Warenwirtschaft (§ 12 Abs. 1, Nr. 7.1)	a) Ziele und Aufgaben der Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes erläutern	X	X	
		b) Zusammenhänge zwischen Waren- und Datenfluss darstellen	X	X	
		c) Möglichkeiten der Datenerfassung und -verarbeitung nutzen	X	X	
		d) rechtliche Vorschriften und betriebliche Vorgaben bei Datensicherung und Datenschutz beachten	X	X	
7.2	Bestandskontrolle, Inventur (§ 12 Abs. 1, Nr. 7.2)	a) artikelgenaue und zeitnahe Erfassung von Warenbewegungen als Grundlage der Steuerung und Kontrolle des Warenflusses berücksichtigen		X	
		b) warenwirtschaftliche Daten erfassen; Belege des Wareneingangs, der Warenlagerung und des Verkaufs prüfen		X	
		c) Bestände auf Menge und Qualität kontrollieren		X	
		d) betriebsübliche Maßnahmen bei Bestandsabweichungen, insbesondere durch Bruch, Verderb, Schwund und Diebstahl einleiten		X	
		e) bei Inventuren mitwirken, rechtliche Vorschriften beachten		X	
		f) zur Vermeidung von Inventurdifferenzen beitragen		X	
7.3	Wareneingang, Warenlagerung (§ 12 Abs. 1, Nr. 7.3)	a) Wareneingänge erfassen und kontrollieren, Abweichungen melden und Waren nach betrieblichen Regelungen weiterleiten		X	
		b) Verpackung auf Transportschäden kontrollieren, bei Schäden betriebsübliche Maßnahmen einleiten		X	
		c) rechtliche Vorschriften bei der Warenannahme beachten		X	
		d) Waren lagern und pflegen; rechtliche Vorschriften berücksichtigen		X	
		e) Hilfsmittel zur Warenbewegung unter Beachtung der rechtlichen Vorschriften einsetzen und pflegen		X	
8	Grundlagen des Rechnungswesens (§ 12 Abs. 1, Nr. 8)				
8.1	Rechenvorgänge in der Praxis (§ 12 Abs. 1, Nr. 8.1)	a) verkaufsbezogene Geschäftsvorgänge rechnerisch bearbeiten	X	X	
		b) Rechenarten zur Lösung kaufmännischer Sachverhalte einsetzen	X	X	
		c) für Berechnungen erforderliche Hilfsmittel nutzen	X	X	
		d) Zusammenhänge von Kosten, Umsatz und Ertrag erläutern	X	X	
8.2	Kalkulation (§ 12 Abs. 1, Nr. 8.2)	a) Kalkulationen erstellen, Berechnungen durchführen		X	
		b) die Kalkulation beeinflussende Faktoren unterscheiden		X	

L fNr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im ... Lehrjahr		
d9.	Einzelhandelsprozesse (§ 12 Abs. 1, Nr. 9)	a) Aufgaben, Organisation und Leistungen des Ausbildungsbetriebes entlang der Wertschöpfungskette darstellen			X
		b) Handlungsmöglichkeiten an Schnittstellen zu Lieferanten und Herstellern aus Sicht des Verkaufs feststellen			X
		c) die Kernprozesse des Einzelhandels Einkauf, Sortimentsgestaltung, logistische Prozesse und Verkauf in die Wertschöpfungskette einordnen, Wechselwirkungen begründen			X
		d) die unterstützenden Prozesse Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Marketing, IT-Anwendungen und warenwirtschaftliche Analysen im eigenen Arbeitsbereich nutzen			X
		e) qualitätssichernde Maßnahmen entwickeln und durchführen			X
		f) an der Prozessoptimierung durch Schwachstellenanalyse und Beseitigung von Fehlerquellen mitwirken			X
		g) Aufgaben des Controllings als Informations- und Steuerungsinstrument beschreiben			X

Abschnitt 2: **Fertigkeiten und Kenntnisse der Wahlqualifikationen gemäß § 4 Abs. 2, Nr. 2 der AO**

Hinweis: Es muss vor Beginn der Ausbildung **eine Wahlqualifikation** (aus den nachfolgenden vier Möglichkeiten) ausgewählt und auf der ersten Seite der sachlich-zeitlichen Gliederung eingetragen werden. Der zeitliche Rahmen für die Wahlqualifikation beträgt **3 Monate**.

Wahlmöglichkeit 1:

L fNr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im ... Lehrjahr		
d1.	Warenannahme, Warenlagerung (§ 12 Abs. 2, Nr. 1)				
1.1	Bestandssteuerung (§ 12 Abs. 2, Nr. 1.1)	a) Auswirkungen von Bestandsveränderungen auf das Betriebsergebnis analysieren		X	
		b) bei der Steuerung des Bestandes und des Absatzes mitwirken, Warenwirtschaftssystem nutzen		X	
		c) Vollständigkeit des Warenangebots unter Berücksichtigung saisonaler, aktions- und frequenzbedingter Schwankungen kontrollieren und Maßnahmen einleiten		X	
1.2	Warenannahme und -kontrolle (§ 12 Abs. 2, Nr. 1.2)	a) Regeln der betrieblichen Belegverwaltung in der Warenannahme anwenden		X	
		b) Reklamationen in der Warenannahme aufnehmen und unter Einhaltung der gesetzlichen und betriebsüblichen Bestimmungen bearbeiten		X	
		c) Maßnahmen bei Bruch, Verderb und Schwund bei vorgelegerten Logistikstufen einleiten		X	
1.3	Warenlagerung (§ 12 Abs. 2, Nr. 1.3)	a) Bestimmungen für die Lagerung spezieller Warengruppen anwenden		X	
		b) Ware im Verkaufsraum, insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Werbewirksamkeit lagern		X	

Wahlmöglichkeit 2:

L fNr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im ... Lehrjahr		
d.	Beratung und Verkauf (§ 12 Abs. 2, Nr. 2)				
2.1	Beratungs- und Verkaufsgespräche (§ 12 Abs. 2, Nr. 2.1)	a) Struktur zweier Warengruppen eines Warenbereichs im Ausbildungsbetrieb nach Breite und Tiefe darstellen b) Kunden über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale sowie Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren eines Warenbereichs informieren c) Unterschiede von Herstellermarken und Handelsmarken im Verkaufsgespräch herausstellen d) Kunden über rechtliche und betriebliche Rücknahmeregelungen sowie über umweltgerechte Entsorgungsmöglichkeiten von Waren informieren e) Trends und innovative Ansätze beobachten und als Verkaufsargument nutzen f) im Kundengespräch warenspezifisch Mengen und Preise ermitteln g) Sonderfälle beim Verkauf bearbeiten, dabei rechtliche und betriebliche Vorschriften anwenden h) Kundentypen und Verhaltensmuster unterscheiden, in Verkaufsgesprächen individuell nutzen i) Bedeutung einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit hinsichtlich Umsatz, Ertrag und Kundenzufriedenheit erläutern j) Kaufmotive und Wünsche von Kunden durch Beobachten, aktives Zuhören und Fragen ermitteln und in Verkaufsgesprächen nutzen		X	
2.2	Umtausch, Beschwerde und Reklamation (§ 12 Abs. 2, Nr. 2.2)	a) Umtausch, Beschwerde und Reklamation bearbeiten, die Interessen des Unternehmens vertreten und kundenorientiert handeln b) Sonderfälle von Umtausch, Beschwerde und Reklamation entsprechend der gesetzlichen und betrieblichen Regelungen		X	
2.3	Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen (§ 12 Abs. 2, Nr. 2.3)	a) im Umgang mit Kunden Einfühlungsvermögen zeigen b) mit emotional geprägten Situationen im Verkauf umgehen c) Stresssituationen im Verkauf bewältigen d) Konfliktursachen feststellen, Konfliktlösungen im Beratungsgespräch entwickeln e) Strategien im Umgang mit schwierigen Kunden anwenden		X	

Wahlmöglichkeit 3:

L Nr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im ... Lehrjahr		
3.1	Kasse (§ 12 Abs. 2, Nr. 3) Service an der Kasse (§ 12 Abs. 2, Nr. 3.1)	a) Kunden an der Kasse situationsgerecht ansprechen b) Kunden beim Kassiervorgang Serviceleistungen anbieten c) Kassenbereich unter ergonomischen Gesichtspunkten erläutern, das eigene Verhalten danach ausrichten		X	
3.2	Kassensystem und Kassieren (§ 12 Abs. 2, Nr. 3.2)	a) unterschiedliche Zugangsberechtigungen zum Kassensystem begründen; Kassierfunktionen anwenden b) Bedeutung der Kassen für die warenwirtschaftliche Analyse erläutern; Kassenberichte hinsichtlich Artikel, Zahlungsmittel und Personaleinsatz auswerten c) Vorsichtsmaßnahmen bei der Annahme von monetären und nichtmonetären Zahlungsmitteln beachten d) betriebsübliche Vorschriften zum Umgang mit Fremdwährungen anwenden e) Stresssituationen an der Kasse bewältigen f) bei der Zusammenfassung der Kassenberichte, der Vorbereitung des Geldtransports und der Wechselgeldbereitstellung mitwirken g) bei Systemstörungen Maßnahmen zur Datensicherung und zur Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit einleiten		X	
3.3	Umtausch, Beschwerde und Reklamation (§ 12 Abs. 2, Nr. 3.3)	a) Umtausch, Beschwerde und Reklamation bearbeiten, die Interessen des Unternehmens vertreten und kundenorientiert handeln b) Sonderfälle von Umtausch, Beschwerde und Reklamation entsprechend der rechtlichen und betrieblichen Regelungen lösen		X	

Wahlmöglichkeit 4:

4.1	Marketingmaßnahmen (§ 12 Abs. 2, Nr. 4) Werbung (§ 12 Abs. 2, Nr. 4.1)	a) an Maßnahmen der Werbung und der Verkaufsförderung mitwirken, Ergebnisse auswerten; Auswahl von Werbemitteln und Werbeträgern begründen b) Zusammenhänge zwischen Werbemitteln und Werbeträgern sowie Werbekosten und Werbeerfolg an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläutern c) bei Werbeerfolgskontrollen mitwirken		X	
4.2	visuelle Verkaufsförderung (§ 12 Abs. 2, Nr. 4.2)	a) Ziele und Aufgaben der visuellen Verkaufsförderung nutzen, Wirkungen typischer Techniken darstellen b) Grundlagen der Sinneswahrnehmung und verkaufpsychologischer Erkenntnisse sowie daraus resultierende Anforderungen an die Gestaltung der Warenpräsentation erklären c) Erwartungen der Kunden bei der Warenpräsentation berücksichtigen		X	
4.3	Kundenbindung, Kundenservice (§ 12 Abs. 2, Nr. 4.3)	a) Einfluss von Kundenbindung und Kundenservice auf den Verkaufserfolg beachten b) Geschenkverpackung anbieten c) beim Einsatz von besonderen Formen des Kundenservice im Ausbildungsbetrieb mitwirken d) bei der Planung und Durchführung von Sonderaktionen mitwirken		X	

Wahlmöglichkeit 2:

L fNr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im ... Lehrjahr		
02.	Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft (§ 12 Abs. 3, Nr. 2)				
2.1	Warendisposition (§ 12 Abs. 3, Nr. 2.1)	a) Bedarfsermittlungen unter Nutzung von Kennziffern aus der Warenwirtschaft durchführen b) Liefermodalitäten bei Bestellungen berücksichtigen c) bei Bestellverfahren mitwirken			X X X
2.2	Sortimentsgestaltung (§ 12 Abs. 3, Nr. 2.2)	a) Maßnahmen zur Sicherstellung der Vollständigkeit der Waren im Warenbereich unter Berücksichtigung von Aufbau und Struktur des Warenbereichs ergreifen b) sortimentsbestimmende Faktoren, insbesondere Qualität, Trends, Zielgruppen, Standort und Wettbewerbssituationen, erläutern c) Vorschläge zur Gestaltung des Warenbereichs entwickeln d) Herausnahme und Neuaufnahme von Waren begründen			X X X X
2.3	Verträge und Zahlungs- Bedingungen (§ 12 Abs. 3, Nr. 2.3)	a) Zahlungsmodalitäten unterscheiden b) Einhaltung von Bedingungen aus abgeschlossenen Beschaffungsverträgen überwachen			X X

Wahlmöglichkeit 3:

3.	Warenwirtschaftliche Analyse (§ 12 Abs. 3, Nr. 3)				
3.1	Umsatzentwicklung (§ 12 Abs. 3, Nr. 3.1)	a) an der Erarbeitung von Umsatzstatistiken mitwirken, Umsatzkennziffern analysieren b) aus Umsatzstatistiken Maßnahmen zur Umsatzerhöhung ableiten und Umsetzungsvorschläge entwickeln c) an Maßnahmen zur Ertragsverbesserung mitwirken			X X X
3.2	Leistungskennziffern der Warenbewegung (§ 12 Abs. 3, Nr. 3.2)	a) Bedeutung von Leistungskennziffern für Warenbewegungen und Geschäftserfolg erläutern b) bei der Ermittlung von Leistungskennziffern mitarbeiten c) Schlussfolgerungen zur Verbesserung der Leistungskennziffern ableiten, bei der Umsetzung mitwirken d) Auswirkungen der Veränderung von Leistungskennziffern auf Umsatzverläufe begründen			X X X X
3.3	Bestandsführung (§ 12 Abs. 3, Nr. 3.3)	a) Steuerungsvorgänge bei der Warenbestellung berücksichtigen, Bestellvorschläge aus dem Warenwirtschaftssystem prüfen b) bei der Erstellung, Führung und Auswertung der Lagerstatistik mitwirken c) Ursachen für Inventurdifferenzen feststellen, Vorschläge für Inventursicherungsmaßnahmen entwickeln, bei der Umsetzung mitwirken			X X X

Wahlmöglichkeit 4:

L fNr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im ... Lehrjahr		
d4.	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (§ 12 Abs. 3, Nr. 4)				
4.1	Kosten- und Leistungs- rechnung (§ 12 Abs. 3, Nr. 4.1)	a) Aufgaben der Kosten- und Leistungsrechnung im Betrieb als Informations- und Kontrollsystem erklären b) betriebliche Festlegungen für die Kosten- und Leistungsrechnung erläutern c) betriebswirtschaftliche Schlussfolgerungen aus der Kosten- und Leistungsrechnung ableiten			X X X
4.2	Steuerung mittels Kennziffern (§12 Abs. 3, Nr. 4.2)	a) betriebliche Leistungskennziffern ermitteln und bewerten, Schlussfolgerungen ableiten b) an der Erstellung und Auswertung von betrieblichen Statistiken mitwirken c) Maßnahmen der Steuerung einleiten, bei Durchführung der Maßnahmen mitwirken			X X X
4.3	Preisgestaltung (§ 12 Abs. 3, Nr. 4.3)	a) Preisfestlegungen vorschlagen b) Vor- und Nachkalkulationen durchführen			X X
4.4	Betriebliche Erfolgs- rechnung (§ 12 Abs. 3, Nr. 4.4)	a) Arten der betrieblichen Erfolgsrechnung unterscheiden b) Rohertrag und betriebliche Erfolgsrechnung vergleichen, bewerten und Verbesserungsmöglichkeiten vorschlagen c) an betrieblichen Erfolgsrechnungen mitarbeiten			X X X

Wahlmöglichkeit 5:

L fNr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im ... Lehrjahr		
d5.	Marketing (§ 12 Abs. 3, Nr. 5)				
5.1	Verkaufsförderung (§ 12 Abs. 3, Nr. 5.1)	a) verkaufsstarke und verkaufsschwache Zonen feststellen b) bei der Planung und Auswertung von verkaufsfördernden Maßnahmen mitwirken, verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen c) bei der Vorbereitung und Umsetzung von Umplatzierungen im Verkaufsraum mitwirken			X X X
5.2	Standortmarketing (§ 12 Abs. 3, Nr. 5.2)	a) Marktsituation am Standort unter wirtschaftlichen und regionalen Gesichtspunkten beurteilen b) Standortmarketing für Bestandssicherung und Weiterentwicklung von Betrieben erklären, Vorschläge entwickeln c) Marktauftritt von Mitbewerbern beobachten, Schlussfolgerungen ziehen, Maßnahmen zur Verbesserung des eigenen Marktauftritts vorschlagen d) wettbewerbsrechtliche Regelungen berücksichtigen			X X X X
5.3	Zielgruppenmarketing (§ 12 Abs. 3, Nr. 5.3)	a) Vorschläge für den Einsatz von Marketinginstrumenten aus Ergebnissen der Marktforschung zum Kaufverhalten ableiten b) Kauf- und Konsumverhalten von Zielgruppen hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf den Ausbildungsbetrieb erläutern, Konsequenzen ableiten und Maßnahmen vorschlagen c) zielgruppenorientierte Produktinformationen für die Verkaufsförderung einsetzen d) Marketinginstrumente von Mitbewerbern beobachten und Handlungsempfehlungen für den eigenen Betrieb ableiten			X X X X

Wahlmöglichkeit 6:

L fNr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im ... Lehrjahr	
6.	IT-Anwendungen (§ 12 Abs. 3, Nr. 6)			
6.1	Elektronische Geschäfts- abwicklung (§ 12 Abs. 3, Nr. 6.1)	a) Austauschbeziehungen zu anderen Unternehmen und Endverbrauchern darstellen, Geschäftsprozesse sowie deren Unterstützung durch IT-Anwendungen erläutern b) Maßnahmen zur Behebung von Störungen in der IT-Anwendung einleiten c) interne und externe elektronische Dienste nutzen d) Vor- und Nachteile von E-Commerce und E-Business aus Sicht von Unternehmen und Kunden beurteilen		X X X X
6.2	Datenbanken (§ 12 Abs. 3, Nr. 6.2)	a) Artikelstammdaten im Warenwirtschaftssystem erstellen und pflegen b) Daten zur Unterstützung unternehmerischer Entscheidungen aufbereiten c) Vorschläge zur Verbesserung von Sortimentsstrukturen, Logistikprozessen und Marketingaktionen entwickeln d) Datenbanken auswerten		X X X
6.3	Optimierung der Waren- wirtschaft (§ 12 Abs. 3, Nr. 6.3)	a) Bestandteile des Warenwirtschaftssystems in ihrem Zusammenwirken auf die Steuerung der Arbeitsabläufe erklären b) bei Analysen und Auswertungen von Kennziffern und Statistiken mitwirken c) Ergebnisse des Warenwirtschaftssystems in Absatzprognosen umsetzen, Schlussfolgerungen für Lagerbestände und Aktionen der Verkaufsförderung ziehen		X X X
6.4	Benutzerunterstützung (§ 12 Abs. 3, Nr. 6.4)	a) Benutzer in die Bedienung und Nutzung von informations- und kommunikationstechnischen Geräten einweisen und beraten b) Bedienungsunterlagen bereitstellen, Hilfe-Programme nutzen		X X

Wahlmöglichkeit 7:

L Nr.	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	zu vermitteln im ... Lehrjahr	
d7. .	Personal (§ 12 Abs. 3, Nr. 7)			
7.1	Selbstverantwortung und Motivation (§ 12 Abs. 3, Nr. 7.1)	a) Bedeutung von Motivation und Selbstverantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg erläutern b) individuelle Voraussetzungen von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen bei der Vorbereitung von Personalentscheidungen berücksichtigen c) Mitarbeiterführung als dynamischen, sich ständig verändernden Prozess erklären		X X X
7.2	Führen mit Zielen (§ 12 Abs. 3, Nr. 7.2)	a) Vorteile des Führens mit Zielen erläutern b) Zielsysteme als inhaltliche Aufgabenstellung erläutern c) Maßnahmepläne aus Zielen ableiten; Zielerreichung überprüfen		X X X
7.3	Selbst- und Zeit- Management (§ 12 Abs. 3, Nr. 7.3)	a) Zusammenhänge von Selbst- und Zeitmanagement, Leistungssteigerung und Stress erläutern b) Methoden des Selbst- und Zeitmanagements nutzen		X X
7.4	Kommunikation (§ 12 Abs. 3, Nr. 7.4)	a) Möglichkeiten der Konfliktlösung insbesondere mit dem Ziel anwenden, Motivation, Arbeitsklima und Arbeitsleistung zu verbessern b) sprachliche und nichtsprachliche Kommunikation im Mitarbeitergespräch anwenden c) Selbstbild und Fremdbild bei der Kommunikation berücksichtigen d) Einsatz und Durchführung von Kritikgesprächen in Konfliktsituationen beschreiben		X X X X
7.5	Personalentwicklung (§ 12 Abs. 3, Nr. 7.5)	a) Ziele der Personalentwicklung des Ausbildungsbetriebes erläutern b) aus Personalbedarfsplanung, Personaleinsatz und Qualifikationsbedarf Maßnahmen zur Personalentwicklung ableiten		X X
7.6	Personaleinsatz (§ 12 Abs. 3, Nr. 7.6)	a) Bedeutung von Kompetenzstrukturen erläutern b) Personaleinsatzplanung erstellen c) arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften bei Personalplanung und -einsatz anwenden		X X x

