

Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 2 – Lernsituationen und Übungen**“
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1822, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 2**“
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0822, Merkur Verlag, Rinteln

Dokumentation von Lernsituationen **LF 6**

Vorbemerkung:

- ▶ Die Erarbeitung und Umsetzung der didaktischen Jahresplanung ist zentrale Aufgabe einer dynamischen Bildungsgangarbeit. Daher ist die nachfolgende Dokumentation der Lernsituationen **modellhaft** zu sehen.
- ▶ Die angegebenen **Zeitrichtwerte** sollten ggf. an die Bedingungen des Lernortes (z.B. an die schulorganisatorischen Rahmenbedingungen) angepasst werden.
- ▶ Da der Rahmenlehrplan für die Ausbildungsberufe Verkäuferin/Verkäufer und Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel den Umgang mit **aktuellen Medien, moderner Bürokommunikation und berufsbezogener Software** als wichtigen Aspekt der Ausbildung anführt, wird dieser bei den Lern- und Arbeitstechniken berücksichtigt, versteht sich aber als optional.
- ▶ Zur weiteren Differenzierung und **Vorbereitung auf die Abschlussprüfung** steht ein Arbeitsbuch zur Verfügung: Gisbert Groh, Volker Schroer: Sicher zur Verkäuferin/ zum Verkäufer – Sicher zur Kauffrau/ zum Kaufmann im Einzelhandel, Merkur-Buch-Nr. 0423

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2 Lernfeld Nr. 6 60 U.Std. Waren beschaffen Lernsituation 1 8 U.Std. Bedarf planen		
Einstiegsszenario Die Auszubildende Leonie wird im Juli von ihrem Ausbilder darum gebeten, sich im Warenwirtschaftssystem über die Umsätze von Schokoladen-Weihnachtskalendern und Lebkuchenherzen zu informieren. Die Umsatzmengen des Vorjahres müssen dann bei ausgewählten Lieferanten so schnell wie möglich bestellt werden. Die Auszubildende ist verwundert über den frühen Zeitpunkt der Bestellung und die Dringlichkeit, mit der diese ausgeführt werden soll.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnis: Saisonartikel früh bestellen (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnis: Umsatzzahlen des Vorjahres als Informationsquelle für die Bedarfsplanung ▶ Arbeitsergebnisse: Saisongeschäfte im eigenen Ausbildungsbetrieb ▶ Arbeitsergebnis: Gründe für frühzeitige Warenbestellung ▶ Arbeitsergebnis: Bedarfsplanung ▶ Liste von Stichpunkten: Wichtige Fragen bei der Warenbeschaffung ▶ Übersicht: Beschaffungsplanung ▶ Übersicht: Argumente für die Notwendigkeit von Sortimentsänderungen ▶ Arbeitsergebnis: Sortimentserweiterung im MoPro-Bereich
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die frühzeitige Bestellung von Saisonartikeln in den Prozess der Warenbeschaffung einzuordnen ▶ den Stellenwert der Bedarfs- und Beschaffungsplanung im Einzelhandel (auch im eigenen Ausbildungsbetrieb) zu beurteilen ▶ das Gesamtsortiment flexibel zu gestalten 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Stufen der Warenbeschaffung ▶ Bedarfe auf Grundlage der Vorjahresumsätze ermitteln ▶ Bedarfsermittlung und Sortimentsoptimierung: Sortimentsbereinigung, Sortimentsdiversifikation, Sortimentserweiterung, Sortimentsdifferenzierung ▶ Gründe für die Notwendigkeit von Sortimentsänderungen
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Ergebnispräsentation		

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822

Organisatorische Hinweise

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 6	60 U.Std.	Waren beschaffen
Lernsituation 2	8 U.Std.	Mengen und Zeit planen
Einstiegsszenario Die Inhaberin eines Kosmetikinstitutes hat einen Lieferer für Naturkosmetik gefunden, der auch Mengenrabatte gewährt. Die Kosmetikprodukte sind bei entsprechender Lagerung ungeöffnet sechs Monate haltbar. Das Lager der Kosmetikerin ist allerdings klein und reicht gerade, um den Bedarf für einen Monat zu lagern.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Optimale Bestellmenge (Einstiegszenario) ▶ Übersichtsmatrix: Optimale Bestellmenge berechnen ▶ Arbeitsergebnis: Bestellpunktverfahren ▶ Arbeitsergebnis: Tätigkeiten der Bedarfsermittlung
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ den Zusammenhang zwischen Bestellmenge und Lagerkosten zu beschreiben ▶ die optimale Bestellmenge zu ermitteln ▶ das Einkaufslimit zu berechnen ▶ verschiedene Möglichkeiten der zeitlichen Planung von Bestellungen zu benennen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ optimale Bestellmenge: Bestellkosten und Lagerhaltungskosten ▶ Limitrechnung ▶ Einzelbeschaffung nach Kundenauftrag ▶ Vorratsbeschaffung ▶ Bestellrhythmusverfahren ▶ Bestellpunktverfahren
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 6	60 U.Std.	Waren beschaffen
Lernsituation 3	6 U.Std.	Bezugsquellen ermitteln
Einstiegsszenario Der Inhaber eines mittelständischen Schuhgeschäfts erfährt, dass der Hauptlieferer des Unternehmens, der alle Damen- und Kinderschuhe für das Geschäft liefert, zahlungsunfähig und damit auch nicht mehr lieferfähig ist.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Notwendige Maßnahmen und Entscheidungskriterien bei Lieferantenwechseln (Einstiegsszenario) ▶ Übersicht: Interne und externe Bezugsquellen ▶ Arbeitsergebnis: Bezugsquellenermittlung & und Kriterien zur Angebotsbeurteilung ▶ Übersicht: Warenbeschaffung auf elektronischen Marktplätzen ▶ Arbeitsergebnis: Vorteile elektronischer Marktplätze
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die Bedeutung von zuverlässigen Bezugsquellen zu beurteilen ▶ Bezugsquellen über verschiedene Verfahren zu suchen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Interne/externe Bezugsquellen ▶ Elektronische Marktplätze ▶ Lieferantenauswahl
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 6	60 U.Std.	Waren beschaffen
Lernsituation 4	6 U.Std.	Anfragen rechtlich einordnen
Einstiegsszenario Ein Drogeriemarkt plant eine Sortimentserweiterung im Bereich Haustierbedarf. Das Angebot des Sortiments soll Neuheiten der gesunden Ernährung für Haus- und Kleintiere umfassen, ökologische Waren der Tierpflege sowie umweltfreundliches Spielzeug für Haustiere.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnisse: Recherschritte und -inhalte im Zuge der geplanten Sortimentserweiterung (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnis: Unterscheidung des Rechtsstatus von Anfrage und Angebot▶ Übersicht: Anfragen mit verschiedenen Kommunikationsmitteln einholen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ über unterschiedliche Recherschritte Informationen zu Waren einzuholen▶ den Rechtsstatus von Anfragen zu beurteilen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Definition: Anfrage▶ Bestimmte und unbestimmte Anfragen▶ Kommunikationsmedien zur Stellung von Anfragen
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 6	60 U.Std.	Waren beschaffen
Lernsituation 5	8 U.Std.	Rechtliche Folgen eines Angebots abschätzen
Einstiegsszenario Ein Werbeprospekt der Quatfasel GmbH zeigt verschiedene Waren mit Preisangaben für Haushaltswaren.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Prüfung des Angebotsstatus des Werbeprospekts (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnis: Bindung an mündliche Angebote ▶ Arbeitsergebnis: Bestandteile des Angebots ▶ Arbeitsergebnis: Gründe für die Kaufentscheidung ▶ Arbeitsergebnis: Der Preis als wichtigster Beschaffungsgrund ▶ Arbeitsergebnis: Beschaffenheit von Gattungsgütern ▶ Arbeitsergebnis: Lieferbedingungen „ab Werk“ ▶ Übersicht: Lieferbedingungen ▶ Diskussion: Rechtsstatus von Angeboten ▶ Extra-Tour: diverse Aufgaben zu Angeboten/Lieferkonditionen/Zahlungsbedingungen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ den Rechtsstatus von Angeboten zu beschreiben und von dem der Anfrage zu unterscheiden 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Angebotsbindung: Angebot unter Anwesenden, Angebot unter Abwesenden, Befristetes Angebot ▶ Angaben zur Ware und zum Preis ▶ Zahlungsbedingungen: Rabatte und Skonti ▶ Lieferkosten
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 6	60 U.Std.	Waren beschaffen
Lernsituation 6	8 U.Std.	Einen Angebotsvergleich durchführen
Einstiegsszenario Die Abteilungsleiterin bittet den Auszubildenden, einen Angebotsvergleich für Esstischstühle durchzuführen. Er holt drei Angebote für den Kauf von 20 Stühlen ein.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnis: Ermittlung des günstigsten Angebotspreises (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnis „Kaffeemaschinen“: Ermittlung des günstigsten Angebotspreises▶ Arbeitsergebnis: Gesichtspunkte für die Annahme eines Angebots▶ Arbeitsergebnis „Laserdrucker“: Berechnung des Bezugspreises▶ Arbeitsergebnisse „Äpfel“: Berechnung der Bezugspreise▶ Arbeitsergebnisse „Katzenfutter“: Preisberechnung bei verschiedenen Verpackungsgrößen, Berechnung von Rabatten▶ Extra-Tour: diverse weitere Übungsaufgaben zur Preiskalkulation
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ in Angebotsvergleichen den günstigsten Bezugspreis zu berechnen▶ Rabatte, Skonti sowie Lieferkosten in die Berechnung des Gesamtpreises einzubeziehen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Quantitative Angebotsvergleiche: Merkmale des quantitativen Angebotsvergleichs, Bezugskalkulation
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise PC, Tabellenkalkulationsprogramm		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 6	60 U.Std.	Waren beschaffen
Lernsituation 7	8 U.Std.	Bestellungen abgeben und Kaufverträge rechtssicher abschließen
Einstiegsszenario Die Geschäftsführer des Sportartikelgeschäfts Ultra Fantastic Sports planen, im hinteren Bereich des Geschäfts einen Beratungsbereich einzurichten. Am 15. Oktober senden sie eine Anfrage an die Ladenbau Schumacher OHG in Wiesbaden, am 18. Oktober erhalten sie ein Angebot in Höhe von 26.800 € (incl. 19% USt). Die Einrichtungsarbeiten sind für den 15. November vorgesehen, am 22. Oktober bestellen die Geschäftsführer die Ladeneinrichtung per Post. Am 24.10. erhalten sie die Auftragsbestätigung für die Einrichtungsarbeiten am 15. November. Am vereinbarten Termin wird die Einrichtung vorgenommen, die Rechnung wird am 24.11. überwiesen.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Zeitpunkt des Kaufvertrags und Kaufvertragsart (Einstiegsszenario) ▶ Übersicht: Arten von Kaufverträgen ▶ Arbeitsergebnis: Eigentümer und Besitzer ▶ Übersicht: Gültiger Kaufvertrag ▶ Arbeitsergebnis: Kaufvertrag bei Bestellung ▶ Arbeitsergebnisse: Umgang mit fehlender Angebotsware ▶ Übersicht: Zustandekommen eines Kaufvertrags
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Kaufvertragsarten zu unterscheiden ▶ Eigentümer und Besitzer zu definieren ▶ die Rechtssicherheit von Kaufverträgen zu beurteilen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Bestellungsabwicklung ▶ Rechtliche Bindung an Angebote/Bestellungen ▶ Zustandekommen eines Kaufvertrages ▶ Arten von Kaufverträgen ▶ Nach Bestimmung von Art und Güte der Waren ▶ Nach dem Lieferzeitpunkt ▶ Nach dem Zahlungszeitpunkt ▶ Nach der rechtlichen Stellung der Vertragspartner
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr). 1. Aufl. Rinteln 2023; Merkur-Buchnummer 0822

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822

Organisatorische Hinweise

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 6	60 U.Std.	Waren beschaffen
Lernsituation 8	8 U.Std.	Im Einkauf kooperieren
Einstiegsszenario Das Sportgeschäft Ultra Fantastic Sports hat sich auf Wassersportartikel spezialisiert. Es handelt sich um ein Fachgeschäft mittlerer Größe. Besonders im Bereich Windsurfbretter und Zubehör ist das Unternehmen als leistungsstarker Anbieter bekannt. Der Geschäftsführer hat soeben eine Werbeanzeige in verschiedenen Medien geschaltet.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnis: Wettbewerbsfähig bleiben (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnis: Aufgaben von Einkaufskooperationen▶ Arbeitsergebnis: Vor- und Nachteile von Einkaufskooperationen▶ Diskussion: Die passende Einkaufskooperation finden▶ Arbeitsergebnis: Merkmale und Leistungen von Erfa-Gruppen▶ Arbeitsergebnis: Einkaufsgenossenschaft▶ Arbeitsergebnis: Vorteile von Kooperationen für Verbraucher▶ Arbeitsergebnis: Einkaufsgenossenschaft▶ Liste von Stichpunkten: Merkmale des Franchisings▶ Liste von Stichpunkten: Beispiele für Franchising▶ Arbeitsergebnis: Kennzeichen von Einkaufszentren▶ Arbeitsergebnis: Kundenvorteile von Einkaufszentren
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ Mögliche Formen von Firmenkooperationen zu benennen▶ Vor- und Nachteile von Kooperationen zu beschreiben		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Kooperationen zwischen Einzelhandelsbetrieben▶ Einkaufsgenossenschaften▶ Einkaufsverbände▶ Kooperationen zwischen Einzelhandelsbetrieben und Großhandelsbetrieben▶ Handelskette▶ Rackjobber▶ Franchising▶ Beschaffungsrisiko
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Internetrecherche, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822

Organisatorische Hinweise

Digitales Endgerät

Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 2 – Lernsituationen und Übungen**“
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1822, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 2**“
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0822, Merkur Verlag, Rinteln

Dokumentation von Lernsituationen **LF 7**

Vorbemerkung:

- ▶ Die Erarbeitung und Umsetzung der didaktischen Jahresplanung ist zentrale Aufgabe einer dynamischen Bildungsgangarbeit. Daher ist die nachfolgende Dokumentation der Lernsituationen **modellhaft** zu sehen.
- ▶ Die angegebenen **Zeitrichtwerte** sollten ggf. an die Bedingungen des Lernortes (z.B. an die schulorganisatorischen Rahmenbedingungen) angepasst werden.
- ▶ Da der Rahmenlehrplan für die Ausbildungsberufe Verkäuferin/Verkäufer und Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel den Umgang mit **aktuellen Medien, moderner Bürokommunikation und berufsbezogener Software** als wichtigen Aspekt der Ausbildung anführt, wird dieser bei den Lern- und Arbeitstechniken berücksichtigt, versteht sich aber als optional.
- ▶ Zur weiteren Differenzierung und **Vorbereitung auf die Abschlussprüfung** steht ein Arbeitsbuch zur Verfügung: Gisbert Groh, Volker Schroer: Sicher zur Verkäuferin/ zum Verkäufer – Sicher zur Kauffrau/ zum Kaufmann im Einzelhandel, Merkur-Buch-Nr. 0423

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 7	60 U.Std.	Waren annehmen, lagern und pflegen
Lernsituation 1	10 U.Std.	Ware annehmen
Einstiegsszenario Im Spielwarengeschäft Möbius ist das Weihnachtsgeschäft in vollem Gange und die Verkäufer sind mit der Beratung der Kunden ausgelastet. Als eine Warenlieferung ankommt, nimmt die Auszubildende diese auf Grund des allgemeinen Zeitdrucks (der Auslieferungsfahrer beschwert sich über die Wartezeit) an, obwohl einer der Kartons beschädigt ist. Die Beschädigung möchte sie später überprüfen.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnisse: Korrekte Warenannahme (Einstiegsszenario)▶ Übersicht: „sofort“ und „unverzüglich“▶ Arbeitsergebnis: Ware annehmen und prüfen bei beschädigter Verpackung▶ Arbeitsergebnis: Unterlagen für eine ordnungsgemäße Prüfung der Ware▶ Arbeitsergebnis: Unterschrift des Lieferscheins und Warenkontrolle▶ Arbeitsergebnisse: Dokumentation von Transportschäden
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ vor der Annahme einer Warenlieferung eine äußere Warenprüfung vorzunehmen▶ mit mangelhaften Lieferungen korrekt umzugehen▶ vor der Lagerung von Waren eine innere Warenprüfung vorzunehmen▶ alle schriftlichen Unterlagen auf Richtigkeit zu überprüfen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ äußere Warenprüfung▶ Schadensprotokoll▶ Annahmeverweigerung/Annahme unter Vorbehalt▶ Lieferschein/Empfangsbestätigung▶ innere Warenprüfung
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 7	60 U.Std.	Waren annehmen, lagern und pflegen
Lernsituation 2	10 U.Std.	Mit einer mangelhaften Lieferung (Schlechtleistung) situationsgerecht umgehen
Einstiegsszenario Die Auszubildende eines Spielwarengeschäfts nimmt auf Grund einer unbedenklichen äußeren Warenprüfung eine Warenlieferung an. Bei der direkt im Anschluss erfolgenden inneren Warenprüfung fallen ihr allerdings einige Mängel auf, die sie der Geschäftsführung mitteilt und die daraufhin sofort telefonisch beim Lieferanten gerügt werden. Nach einer Woche teilt der Lieferant mit, dass er rein rechtlich nicht zur Rücknahme verpflichtet sei, da offene Mängel unmittelbar bei der Lieferung hätten angezeigt werden müssen, dass man die Ware in diesem Fall wegen der guten Geschäftsbedingungen zurücknehmen würde.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Übersicht: Mängelarten (Einstiegsszenario)▶ Diskussion: Ist die Aussage des Lieferers, man müsse die Mängel nicht beheben, rechtlich richtig (Einstiegsszenario)?▶ Übersicht: Mängelarten▶ Arbeitsergebnisse: Sachmängel und Gewährleistungsrechte (Getreide)▶ Arbeitsergebnisse: Sachmängel, Gewährleistungsrechte und Mängelrüge (Holzstühle)▶ Stellungnahme: Beweislastumkehr/Gefahrenübergang beim Auftreten von Mängeln▶ Arbeitsergebnisse „Wohnzimmer“: Behandlung von Mängeln auf Grund von Materialfehlern, unzulässige Haftungsklauseln in AGB, Gewährleistungsanspruch▶ Arbeitsergebnisse „Rasenmäher“: Behandlung von Sachmängeln, unzulässige Haftungsklauseln in AGB, Gewährleistungsanspruch▶ Arbeitsergebnis: Gewährleistungsanspruch
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ Mängelarten zu bestimmen▶ Mängelrügen form- und fristgerecht zu formulieren▶ Gewährleistungsrechte zu benennen und Ansprüche form- und fristgerecht zu formulieren		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Schlechtleistung▶ Arten von Mängeln▶ Gewährleistung
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit Gesetzestexten, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822

www.gesetze-im-internet.de

Organisatorische Hinweise

Digitales Endgerät

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 7	60 U.Std.	Waren annehmen, lagern und pflegen
Lernsituation 3	10 U.Std.	Mit einem Lieferungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Lieferung) situationsgerecht umgehen
Einstiegsszenario Ein Bekleidungsgeschäft in Iserlohn plant die Eröffnung einer weiteren Filiale in Hagen, die Einrichtungsgegenstände sollen am 15. November geliefert werden. Als am 17. November keine Lieferung erfolgt ist, erkundigt sich die Besitzerin nach dem Verbleib der Einrichtungsgegenstände. Ihr wird mitgeteilt, dass die Möbel erst im folgenden Jahr geliefert werden können.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Diskussion (Einstiegsszenario): Rechte der Ladenbesitzerin bei bestimmtem/unbestimmtem Liefertermin, Anspruch auf Schadensersatz ▶ Arbeitsergebnisse „Holzlieferung“: Lieferungsverzug, Fixkauf, Käuferrechte ▶ Übersicht: Lieferungsverzug ▶ Arbeitsergebnisse „Matratzen“: Gültigkeit des Kaufvertrags, Lieferungsverzug, Käuferrechte ▶ Arbeitsergebnis: Lieferungsverzug wegen eines Streiks ▶ Übersicht: In-Verzug-setzen durch Mahnung
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ den Lieferungsverzug unter Berücksichtigung verschiedener Gründe zu bewerten und notwendige Handlungsschritte einzuleiten ▶ notwendige Abläufe zur Mahnung der Lieferung zu beschreiben ▶ Rechte des Käufers und Abläufe zur Inanspruchnahme zu benennen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Lieferungsverzug ▶ Bestimmte/unbestimmte Liefertermine ▶ Mahnung durch den Käufer ▶ Verschulden des Verkäufers ▶ Käuferrechte bei Lieferungsverzug: Recht auf Leistung, Rücktritt vom Kaufvertrag, Schadensersatz
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 7	60 U.Std.	Waren annehmen, lagern und pflegen
Lernsituation 4	8 U.Std.	Ware lagern und pflegen
Einstiegsszenario Die Geschäftsführer eines Sportartikelgeschäfts überlegen, ob es wirtschaftlich ist, neue Lagerräume anzumieten oder zu erwerben, da einige Artikel (z.B. die Surfbretter) sehr viel Lagerraum beanspruchen. Sie überlegen gemeinsam, ob sich das Lager in zufriedenstellender Form durch Sonderaktionen (z.B. im Schlussverkauf) regulieren lässt.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Diskussion: Vor- und Nachteile einer Lagervergrößerung, alternative Lagermöglichkeiten (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnis: Lagervergrößerung und Implementierung eines Warenwirtschaftssystems▶ Arbeitsergebnis: Alternative Lagermöglichkeiten▶ Arbeitsergebnis: Lagerplatzordnungen▶ Arbeitsergebnis: Umweltschutz im Lager▶ Schaubild: Lagerarbeiten▶ Erläuterung von Kennzeichnungsschildern▶ Arbeitsergebnis: Fifo-Lifo-Strategie
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ die Wirkung einer optimalen Lagerhaltung auf den Unternehmenserfolg zu beschreiben▶ abzuwägen, welche Lagerarten für unterschiedliche Einzelhandelsformate passen▶ die Grundsätze der Lagerhaltung zu benennen▶ Maßnahmen zu beschreiben, durch die der Umweltschutz im Lager gewährleistet werden kann		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Aufgaben des Lagers▶ Lagerarten: Verkaufs- und Reservelager, Just-in-time-Lieferung▶ Lagerorganisation:<ul style="list-style-type: none">LagergrundsätzeOrdnungssysteme im LagerSicherheit und Umweltschutz im LagerWarenpflege
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822

Organisatorische Hinweise

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 7	60 U.Std.	Waren annehmen, lagern und pflegen
Lernsituation 5	12 U.Std.	Lagerhaltung optimieren
Einstiegsszenario Die Leiterin eines Lebensmitteleinzelhandels verzeichnet rückläufige Zahlen beim Verkauf von Dunkel- und Schwarzbieren. Dies spiegelt sich auch im Lager des Geschäfts, wo die Bierkisten mittlerweile viel zu viel Platz einnehmen, wider. Gemeinsam mit der Leiterin des Lagers bemüht sich die Filialleiterin um Lösungen.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnisse: Lagerhaltung optimieren und kurzfristig die Umschlaghäufigkeit erhöhen (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnisse „Parkett“: Mindestbestand, Meldebestand, Höchstbestand (Definition & Berechnung)▶ Arbeitsergebnisse „Tagescreme“: Meldebestand▶ Arbeitsergebnisse: „Schlösser“: Meldebestand, Mindestbestand▶ Arbeitsergebnisse: Bodenfliesen“: Bestellverfahren, Veränderung des Bestellzeitpunkts, Veränderung der Bestellmenge▶ Arbeitsergebnisse: DLB, LUH, DLD▶ Arbeitsergebnisse „T-Shirts“: LUH, DLD, Sortimentsveränderungen vornehmen▶ Arbeitsergebnisse: Wechselwirkungen zwischen Kennziffern▶ Extra-Tour: diverse Aufgaben zur Berechnung von Lagerkennziffern
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ zentrale Aspekte zur Lageroptimierung zu benennen▶ zentrale Lagerkennziffern definieren und zu berechnen▶ die Wechselwirkungen zwischen verschiedenen Lagerkennziffern zu beurteilen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Lagerbestandsgrößen: Mindestbestand, Meldebestand▶ Lagerkennziffern: Durchschnittlicher Lagerbestand (DLB) Lagerumschlagshäufigkeit (LUH) Durchschnittliche Lagerdauer (DLD)
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation		

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822

Organisatorische Hinweise

PC, Tabellenkalkulationsprogramm

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 7	60 U.Std.	Waren annehmen, lagern und pflegen
Lernsituation 6	(U.Std.)	Eine Inventur ordnungsgerecht durchführen
Einstiegsszenario Der Auszubildende der Warengenossenschaft Rinteln eG kann sich am Wochenende nicht verabreden, da er für eine Inventur in seinem Ausbildungsbetrieb eingeteilt ist. Er erklärt seinem Freund den Zweck und die Abläufe einer Inventur.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnisse: Ziele der Inventur, Warendaten, die bei einer Inventur erfasst werden (Einstiegsszenario)▶ Diskussion: Inventur im eigenen Ausbildungsbetrieb der SuS▶ Übersicht: körperliche Inventur/Buchinventur▶ Arbeitsergebnisse: Inventurdifferenzen▶ Übersicht: Arbeitsschritte Inventur▶ Arbeitsergebnis: Nachteil der Stichtagsinventur▶ Arbeitsergebnis: Vorteile der permanenten Inventur▶ Arbeitsergebnis: Übertragung von Inventurergebnissen in ein Inventar
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ die Abläufe unterschiedlicher Inventurformen (auch im eigenen Ausbildungsbetrieb) zu beschreiben▶ ein Inventar zu erstellen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Ablauf einer Inventur▶ Erfassung von Warendaten▶ Inventurarten: Stichtagsinventur, permanente Inventur▶ Inventurdifferenzen
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 2 – Lernsituationen und Übungen**“
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1822, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 2**“
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0822, Merkur Verlag, Rinteln

Dokumentation von Lernsituationen **LF 8**

Vorbemerkung:

- ▶ Die Erarbeitung und Umsetzung der didaktischen Jahresplanung ist zentrale Aufgabe einer dynamischen Bildungsgangarbeit. Daher ist die nachfolgende Dokumentation der Lernsituationen **modellhaft** zu sehen.
- ▶ Die angegebenen **Zeitrichtwerte** sollten ggf. an die Bedingungen des Lernortes (z.B. an die schulorganisatorischen Rahmenbedingungen) angepasst werden.
- ▶ Da der Rahmenlehrplan für die Ausbildungsberufe Verkäuferin/Verkäufer und Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel den Umgang mit **aktuellen Medien, moderner Bürokommunikation und berufsbezogener Software** als wichtigen Aspekt der Ausbildung anführt, wird dieser bei den Lern- und Arbeitstechniken berücksichtigt, versteht sich aber als optional.
- ▶ Zur weiteren Differenzierung und **Vorbereitung auf die Abschlussprüfung** steht ein Arbeitsbuch zur Verfügung: Gisbert Groh, Volker Schroer: Sicher zur Verkäuferin/ zum Verkäufer – Sicher zur Kauffrau/ zum Kaufmann im Einzelhandel, Merkur-Buch-Nr. 0423

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 8	60 U.Std.	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
Lernsituation 1	6 U.Std.	Geld-, Güter- und Informationsströme im Einzelhandel erfassen
Einstiegsszenario Die Auszubildenden eines Kaufhauses wundern sich an ihrem ersten Arbeitstag darüber, woher die zuständigen Abteilungen wissen, welche Waren sie einkaufen sollen; auch verstehen sie nicht, dass der Geld- und Informationsstrom in entgegengesetzter Richtung zum Warenstrom läuft.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Informationsstrom – Warenstrom und Geldstrom (Einstiegsszenario) ▶ Liste von Stichpunkten (Definition): Güterstrom, Geldstrom, Informationsstrom ▶ Arbeitsergebnis: Ereignisse verschiedenen Strömen zuordnen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Güter-, Informations- und Geldstrom zu definieren und deren Zusammenwirken im Einzelhandel zu beschreiben 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Güter-, Geld- und Informationsstrom
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 8	60 U.Std.	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
Lernsituation 2	10 U.Std.	Eine Bilanz erstellen
Einstiegsszenario Der Auszubildende Markus Landwehr träumt davon, sich nach seiner Ausbildung selbstständig zu machen. Sein Freund warnt ihn davor, die Selbstständigkeit auf die leichte Schulter zu nehmen, da insbesondere die Buchhaltung sehr herausfordernd ist.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnis: Aufbau einer Einnahmen-Überschuss-Rechnung (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnis: Inventur und Inventar▶ Arbeitsergebnis: Bilanz und Inventar▶ Arbeitsergebnisse: Aktivseite der Bilanz▶ Arbeitsergebnisse: Passivseite der Bilanz▶ Arbeitsergebnis: Buchführung, Inventurwerte und Bilanz▶ Erstellung einer Bilanz▶ Berechnung der Anlagen- und Umlaufvermögensquote, der Eigen- und Fremdkapitalquote▶ Beurteilung von Vermögens- und Kapitalaufbau▶ Bildung von Geschäftsfällen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ den Aufbau einer Einnahmen-Überschuss-Rechnung zu beschreiben▶ die verschiedenen Positionen einer Bilanz zu benennen und deren Aufbau zu beschreiben		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Einnahmen-Überschuss-Rechnung▶ Inventur und Inventar▶ Form der Bilanz▶ Aus der Bilanz die Vermögens- und Finanzlage eines Unternehmens ermitteln: Kennziffern zum Vermögensaufbau, Kennziffern zur Finanzlage
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Internetrecherche, Ergebnispräsentation		

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822

Organisatorische Hinweise

Digitales Endgerät

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2 Lernfeld Nr. 8 60 U.Std. Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren Lernsituation 3 8 U.Std. Geschäftsfälle in der Buchführung erfassen und dokumentieren	
Einstiegsszenario Eine Auszubildende wird im zweiten Ausbildungsjahr in der Buchführung eingesetzt. Die Ausbilderin erklärt ihr, dass sie das Unternehmen nun aus einer anderen Sicht kennenlernen wird: „Man sagt, die Buchführung ist das Spiegelbild der Geschäftsvorgänge in einem Einzelhandelsbetrieb.“	Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Erläuterung des Spiegelbildcharakters der Buchhaltung, Bedeutung der Übernahme von Geschäftsfällen in die Buchführung (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnis: Typische Belege eines Einzelhandelsbetriebes ▶ Arbeitsergebnisse: Eigen- und Fremdbelege in der Buchführung ▶ Arbeitsergebnisse: Belege zu Geschäftsfällen umbilden
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die Aufgaben der Buchführung wie auch die Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung zu benennen 	Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Geschäftsfälle und Belege ▶ Eigen- und Fremdbelege
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation	
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822	
Organisatorische Hinweise	

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 8	60 U.Std.	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
Lernsituation 4	10 U.Std.	Gewinn und Verlust ermitteln und Bestimmungsgrößen des Erfolgs eines Einzelhandelsbetriebs erörtern
Einstiegsszenario Eine Auszubildende bereitet sich auf die anstehende Klassenarbeit vor. Die Berechnung des Reingewinns bereitet ihr dabei noch Probleme.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnis: Erläuterung von Begriffen (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnis: Ermittlung des Reingewinns/-verlusts▶ Arbeitsergebnis: Berechnung von Wareneinsatz, Rohgewinn & -verlust, Reingewinn & -verlust▶ Ankreuzaufgabe: Gewinn & Verlust▶ Arbeitsergebnis: Berechnung des Reingewinns & -verlusts▶ Ankreuzaufgabe: Warenbestand▶ Arbeitsergebnis: Verlust trotz Rohgewinns▶ Arbeitsergebnisse: Berechnung von Umsatzkennziffern▶ Arbeitsergebnisse: Betriebsvergleich▶ Arbeitsergebnisse: Auswertung Gewinn- und Verlustrechnungen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ Die Erfolge eines Unternehmens mittels der Gewinn- und Verlustrechnung zu ermitteln und durch Kennziffern auszuwerten		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Erträge und Aufwendungen▶ Rechnerische Ermittlung des Rohgewinns und -verlustes und des Reingewinns und -verlustes▶ Umsatzerlöse, Wareneinsatz, Handlungskosten, Selbstkosten▶ Istbestand und Sollbestand▶ Frequenzanalyse▶ Umsatzkennziffern▶ Betriebsvergleich
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation		

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822

Organisatorische Hinweise

PC, Tabellenkalkulationsprogramm

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld Nr. 8	60 U.Std.	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
Lernsituation 5	6 U.Std.	Betriebliche Daten in Statistiken darstellen
Einstiegsszenario In einem Einzelhandelsgeschäft bespricht die Ausbilderin mit ihrem Auszubildenden die Notwendigkeit, Zahlenwerte anschaulich darzustellen. Sie legt ihm ein Schaubild vor und bittet ihn darum, es auszuwerten.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnis: Auswerten eines Diagramms (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnis: Geeignete Diagrammart auswählen ▶ Arbeitsergebnis: Liniendiagramm zur Entwicklung von Warenbeständen ▶ Arbeitsergebnis: Liniendiagramm zur Entwicklung von Umsatzentwicklungen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... ▶ betriebliche Daten in geeigneten Statistiken zu präsentieren		Konkretisierung der Inhalte ▶ Diagrammart: Säulendiagramm, Liniendiagramm, Kurvendiagramm
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Präsentationsprogramm, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise PC, Präsentationsprogramm		

Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 2 – Lernsituationen und Übungen**“
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1822, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 2**“
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0822, Merkur Verlag, Rinteln

Dokumentation von Lernsituationen

LF 8 „Extra-Tour“: Einführung in die Buchführung

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2 Lernfeld 8/Extra-Tour 20 U.Std. Einführung in die Buchführung Lernsituation 1 4 U.Std. Das Konto Kasse führen	
Einstiegsszenario Eine Auszubildende soll demnächst das Kassenbuch in der Buchhaltung ihres Ausbildungsbetriebes führen. Sie versucht, sich darauf vorzubereiten, indem sie ein Kassenbuch über ihre privaten Einnahmen und Ausgaben führt.	Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnis: Privates Kassenbuch (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnis: Kassenbuch führen und abschließen ▶ Arbeitsergebnis: Belege zu Geschäftsfällen umformulieren
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Belege im Konto Kasse als Geschäftsfälle zu erfassen und das Konto abzuschließen 	Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Buchungen auf Konten ▶ Anfangs- & Schlussbestand
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation	
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822	
Organisatorische Hinweise	

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld 8/Extra-Tour	20 U.Std.	Einführung in die Buchführung
Lernsituation 2	4 U.Std.	Auf Aktiv- und Passivkonten buchen
Einstiegsszenario Die Auszubildende lernt weitere Konten kennen und kann nun zwischen Aktiv- und Passivkonten unterscheiden und Geschäftsvorgänge auf unterschiedliche Bestandskonten buchen.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnisse: Aktiv- & Passivkonten (Einstiegsszenario)▶ Übersicht: Kontenaufbau▶ Übersichtsmatrix: Geschäftsfälle zuordnen▶ Übersichtsmatrix: Aktiv- & Passivkonten▶ Arbeitsergebnis: Geschäftsfälle zu Buchungen bilden
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ Geschäftsfälle auf Aktiv- und Passivkonten zu buchen und aus Buchungen Geschäftsfälle zu bilden		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Aktiv- und Passivkonten
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld 8/Extra-Tour	20 U.Std.	Einführung in die Buchführung
Lernsituation 3	4 U.Std.	Einfache und zusammengesetzte Buchungssätze bilden
Einstiegsszenario Die Auszubildende darf nun in ihrem Ausbildungsbetrieb die ersten Buchungssätze bilden.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Kreuzworträtsel „Bestandskonten“ ▶ Arbeitsergebnisse: Geschäftsfälle zu Buchungssätzen umbilden ▶ Arbeitsergebnisse: Buchungssätze zu Geschäftsfällen umbilden ▶ Arbeitsergebnisse: Zusammengesetzte Buchungssätze bilden
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ aus Geschäftsfällen einfache und zusammengesetzte Buchungssätze zu bilden 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Einfache und zusammengesetzte Buchungssätze
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld 8/Extra-Tour	20 U.Std.	Einführung in die Buchführung
Lernsituation 4	4 U.Std.	Aktiv- und Passivkonten über das Schlussbilanzkonto abschließen
Einstiegsszenario Die Auszubildende möchte nun lernen, wie man Geschäftsfälle für das gesamte Geschäftsjahr auf Konten erfasst. Ihr Ausbilder erläutert, wie Konten eröffnet und abgeschlossen werden.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Buchung von Geschäftsfällen, Eröffnung und Abschluss der Konten ▶ Übersicht: Geschäftsfälle ▶ Info-Text: „Kontenabschluss“
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Bestandskonten zu eröffnen und abzuschließen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Anfangs- und Schlussbilanzkonto
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld 8/Extra-Tour	20 U.Std.	Einführung in die Buchführung
Lernsituation 5	4 U.Std.	Auf Ergebniskonten (Erfolgskonten) buchen und das Ergebnis feststellen
Einstiegsszenario Nachdem sich die Auszubildende jetzt gut mit Bestandskonten auskennt, arbeitet sie sich in die Gewinn- und Verlustrechnung ein. Sie lernt, dass Aufwendungen immer im Soll gebucht werden, Erträge immer im Haben.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnis: Unterscheidung von Aufwand und Ertrag ▶ Buchungsmarathon: Bildung von Buchungssätzen unter Zeitmessung ▶ Arbeitsergebnisse: Buchung von Geschäftsfällen auf Ergebniskonten
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ zwischen Aufwand und Ertrag zu unterscheiden und Geschäftsfälle entsprechend zu verbuchen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Aufwendungen und Erträge
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, „Buchungsmarathon“ (Bilden von Buchungssätzen zu Geschäftsfällen mit Zeitmessung)		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise Digitales Endgerät		

Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 2 – Lernsituationen und Übungen**“
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1822, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 2**“
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0822, Merkur Verlag, Rinteln

Dokumentation von Lernsituationen **LF 9**

Vorbemerkung:

- ▶ Die Erarbeitung und Umsetzung der didaktischen Jahresplanung ist zentrale Aufgabe einer dynamischen Bildungsgangarbeit. Daher ist die nachfolgende Dokumentation der Lernsituationen **modellhaft** zu sehen.
- ▶ Die angegebenen **Zeitrichtwerte** sollten ggf. an die Bedingungen des Lernortes (z.B. an die schulorganisatorischen Rahmenbedingungen) angepasst werden.
- ▶ Da der Rahmenlehrplan für die Ausbildungsberufe Verkäuferin/Verkäufer und Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel den Umgang mit **aktuellen Medien, moderner Bürokommunikation und berufsbezogener Software** als wichtigen Aspekt der Ausbildung anführt, wird dieser bei den Lern- und Arbeitstechniken berücksichtigt, versteht sich aber als optional.
- ▶ Zur weiteren Differenzierung und **Vorbereitung auf die Abschlussprüfung** steht ein Arbeitsbuch zur Verfügung: Literatur: Gisbert Groh, Volker Schroer: Sicher zur Verkäuferin/ zum Verkäufer – Sicher zur Kauffrau/ zum Kaufmann im Einzelhandel. 30 Auflage. Rinteln 2023; Merkur-Buch-Nr. 0423

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2 Lernfeld 9 40 U.Std. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen Lernsituation 1 6 U.Std. Preise gezielt gestalten	
Einstiegsszenario Ein Auszubildender wird damit beauftragt, Elektrogeräte nach den Daten aus dem Warenwirtschaftssystem auszuzeichnen. Ihm fällt auf, dass sich die Preise zum Teil stark von denen konkurrierender Unternehmen unterscheiden und er fragt sich, nach welchen Kriterien der Geschäftsführer die Preise der Artikel festlegt.	Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnis: Preisbildung im Einzelhandel (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnis Preisabsenkung ▶ Arbeitsergebnis: Preisgestaltung und Preisstrategien im Ausbildungsbetrieb ▶ Arbeitsergebnisse: Einführungspreis ▶ Arbeitsergebnis: Psychologische Preispolitik ▶ Arbeitsergebnisse: Preisdifferenzierung ▶ Arbeitsergebnisse Preisobergrenze/Preisuntergrenze
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Einflüsse auf die Preisgestaltung zu beschreiben ▶ unterschiedliche Strategien zur Preisgestaltung zu benennen ▶ Preisgestaltungsmechanismen im Ausbildungsbetrieb zu beschreiben 	Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Einflussgrößen (betriebsintern und -extern) ▶ Hoch- und Niedrigpreispolitik ▶ Psychologische und Sonderpreispolitik ▶ Preisdifferenzierung ▶ Mischkalkulation
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum	
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822	
Organisatorische Hinweise	

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2 Lernfeld 9 40 U.Std. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen Lernsituation 2 6 U.Std. Preisangabenverordnung als Maßnahme des Verbraucherschutzes berücksichtigen	
Einstiegsszenario Ein Werbeprospekt bietet einen Tablet PC zum Preis von 299,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer an. Zusätzlich wird ein Smartphone beworben, dass bei einem 24monatigen Vertrag für 39,90 € nur 1,00 € kosten soll. Deutlich lesbar ist dabei nur der Preis von 1,00 €, die Vertragslaufzeit und die monatliche Grundgebühr ist sehr klein geschrieben.	Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnis: Inwiefern verstößt das Angebot gegen die PAngV (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnis: PAngV und Verbraucherschutz ▶ Übersicht: Gesamtpreis/Grundpreis ▶ Arbeitsergebnis: Auszeichnungspflicht ▶ Arbeitsergebnisse: Mengeneinheiten ▶ Arbeitsergebnis: Ausnahmen von der Preisauszeichnungspflicht ▶ Arbeitsergebnisse: Kennzeichnungsmerkmale ▶ Arbeitsergebnisse: Erzeugercode
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die Inhalte der Preisabgabenordnung zu beschreiben und ihre Funktion als Instrument des Verbraucherschutzes zu beurteilen ▶ die Zusammensetzung von Verkaufspreisen nachzuvollziehen ▶ die Grundlagen der Preisauszeichnungspflicht und Kennzeichnungsmerkmale von Preisen zu benennen 	Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Preisangabenverordnung (PAngV) und Verbraucherschutz ▶ Gesamtpreis und Grundpreis ▶ Mengeneinheiten ▶ Ausnahmen von der Preisauszeichnungspflicht ▶ Kennzeichnungsmerkmale ▶ Erzeugercodes
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum	
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822	
Organisatorische Hinweise	

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2 Lernfeld 9 40 U.Std. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen Lernsituation 3 8 U.Std. Mithilfe der Vorwärtskalkulation den Verkaufspreis ermitteln	
Einstiegsszenario <p>Der Geschäftsführer der Ultra Fantastic Sports GmbH erhält den Auftrag, für die C-Jugend eines Fußballvereins Trikots zu einem möglichst günstigen Preis zu beschaffen. Diese sollen für die Spieler mit Namen, Nummer etc. individuell gestaltet werden. Der Geschäftsführer bestellt einen Trikotsatz von 15 Stück zum Listeneinkaufspreis von 599,00 €, eine Individualisierung der Trikots kostet einmalig 120,00 €.</p> <p>Der Großhändler gewährt einen Wiederverkäferrabatt von 20 % und 2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen. Der Geschäftsführer kalkuliert mit 30% Handlungskosten und einem Gewinnaufschlag von 10 %. Da beim Bezug der Ware 31,50 entstanden sind, addiert er die Kosten dazu.</p>	Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Berechnung des Nettoverkaufspreises und Erstellung eines Kalkulationsschemas (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnis: Berechnung des Handlungskostenzuschlagssatzes ▶ Arbeitsergebnis: Berechnung der Selbstkosten ▶ Arbeitsergebnis: Berechnung des Bruttoverkaufspreises ▶ Arbeitsergebnis: Berechnung des Rechnungsbetrags/des Überweisungsbetrags ▶ Arbeitsergebnis: Berechnung des Ladenpreises ▶ Extra-Tour: diverse Rechenaufgaben
Wesentliche Kompetenzen <p>Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ...</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ über das Verfahren der Vorwärtskalkulation verschiedene Preiselemente, wie auch den optimalen Verkaufspreis zu ermitteln 	Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Berechnung des Verkaufspreises ▶ Bezugskostenkalkulation ▶ Selbstkostenkalkulation: <ul style="list-style-type: none"> ○ Handlungskosten ○ Selbstkostenpreis ▶ Verkaufskalkulation <ul style="list-style-type: none"> ○ Gewinnaufschlag ○ Umsatzsteuer
Lern- und Arbeitstechniken <p>Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation</p>	

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822

Organisatorische Hinweise

PC, Tabellenkalkulationsprogramm

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld 9	40 U.Std.	Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen
Lernsituation 4	4 U.Std.	Mit Kalkulationszuschlag und Kalkulationsfaktor rechnen
Einstiegsszenario Ein Elektroeinzelhandel bekommt zwei Angebote für tragbare Bluetoothboxen. Nun muss berechnet werden, welches Angebot nach Abzug von Mengenrabatt und Skonto und Ergänzung von Bezugskosten für den Weiterverkauf das günstigere ist.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnis: Angebotsvergleich und Berechnung des Verkaufspreises (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnis: Berechnung des Kalkulationszuschlags ▶ Extra-Tour: diverse Rechenaufgaben
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ über das Verfahren der verkürzten Vorwärtskalkulation den optimalen Verkaufspreis zu ermitteln 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Kalkulationszuschlag ▶ Kalkulationsfaktor
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise PC, Tabellenkalkulationsprogramm		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2 Lernfeld 9 40 U.Std. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen Lernsituation 5 8 U.Std. Mithilfe der Rückwärtskalkulation den Einkaufspreis ermitteln	
Einstiegsszenario Eine Auszubildende lässt sich von ihrer Ausbilderin die Rückwärtskalkulation erklären. Diese erläutert, dass eine Rückwärtskalkulation den zum Einsatz kommt, wenn bei der Festsetzung des Verkaufspreises auf Grund verschiedener Einflüsse wenig Spielraum ist und entsprechend der niedrigste Listeneinkaufspreis ermittelt werden muss.	Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnis: Kalkulationsschema für die Rückwärtskalkulation (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnis: Rückwärtskalkulation „Kühlschrank“ ▶ Arbeitsergebnis: Rückwärtskalkulation „Gartenmöbel“ ▶ Arbeitsergebnis: Rückwärtskalkulation „Waschmaschine“
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ zu beurteilen, in welchen Fällen das Verfahren der Rückwärtskalkulation zum Einsatz kommt ▶ über das Verfahren der Rückwärtskalkulation den optimalen Listeneinkaufspreis zu ermitteln ▶ über das Verfahren der Rückwärtskalkulation verschiedene Preiselemente, wie auch den optimalen Listeneinkaufspreis zu ermitteln 	Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Umstellung des Kalkulationsschemas ▶ Berechnung des Listeneinkaufspreises
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation	
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822	
Organisatorische Hinweise PC, Tabellenkalkulationsprogramm	

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2 Lernfeld 9 40 U.Std. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen Lernsituation 6 8 U.Std. Mit Kalkulationsabschlag und Handelsspanne rechnen	
Einstiegsszenario Der Marktleiter eines Getränkehandels fragt sich, warum bei jedem neu im Sortiment aufzunehmenden Getränk eine komplett neue Kalkulation durchzuführen ist.	Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Diskussion: Notwendigkeit von neuen Preiskalkulationen (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnisse Handelsspanne und Kalkulationsabschlag ▶ Arbeitsergebnisse: Rückwärtskalkulation "Smartphones" ▶ Extra-Tour: diverse Rechenaufgaben
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ mit der Berechnung des Kalkulationsabschlags und der Handelsspanne eine verkürzte Rückwärtskalkulation vorzunehmen 	Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Kalkulationsabschlag ▶ Handelsspanne
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation	
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822	
Organisatorische Hinweise PC, Tabellenkalkulationsprogramm	

Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 2 – Lernsituationen und Übungen**“
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1822, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 2**“
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0822, Merkur Verlag, Rinteln

Dokumentation von Lernsituationen **LF 10**

Vorbemerkung:

- ▶ Die Erarbeitung und Umsetzung der didaktischen Jahresplanung ist zentrale Aufgabe einer dynamischen Bildungsgangarbeit. Daher ist die nachfolgende Dokumentation der Lernsituationen **modellhaft** zu sehen.
- ▶ Die angegebenen **Zeitrichtwerte** sollten ggf. an die Bedingungen des Lernortes (z.B. an die schulorganisatorischen Rahmenbedingungen) angepasst werden.
- ▶ Da der Rahmenlehrplan für die Ausbildungsberufe Verkäuferin/Verkäufer und Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel den Umgang mit **aktuellen Medien, moderner Bürokommunikation und berufsbezogener Software** als wichtigen Aspekt der Ausbildung anführt, wird dieser bei den Lern- und Arbeitstechniken berücksichtigt, versteht sich aber als optional.
- ▶ Zur weiteren Differenzierung und **Vorbereitung auf die Abschlussprüfung** steht ein Arbeitsbuch zur Verfügung: Literatur: Gisbert Groh, Volker Schroer: Sicher zur Verkäuferin/ zum Verkäufer – Sicher zur Kauffrau/ zum Kaufmann im Einzelhandel. 30 Auflage. Rinteln 2023; Merkur-Buch-Nr. 0423

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld 10	60 U.Std.	Besondere Verkaufssituationen bewältigen
Lernsituation 1	6 U.Std.	Individuellen Ansprüchen der Kunden gerecht werden
Einstiegsszenario Der Auszubildende einer Bettenfachgeschäfts beklagt sich bei seiner Ausbilderin über das Auftreten von Kunden. Seine Ausbilderin rät ihm, auf verschiedene Kundenbedürfnisse mit unterschiedlichen Argumenten einzugehen.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Diskussion: Kundenverhalten einordnen (Einstiegsszenario)▶ Diskussion: Gefahren und Potentiale der Einordnung in Kundengruppen und -typen▶ Arbeitsergebnisse: „Seniorenmarkt“▶ Arbeitsergebnis: Argumentationskette▶ Arbeitsergebnisse: Besorgungskauf durch Kinder
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ Kundengruppen zu identifizieren, ohne individuelle Besonderheiten von Kunden zu vernachlässigen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Kaufverhalten von Kundengruppen▶ Kinder und Jugendliche▶ Senioren▶ Kundentypen
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum,		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld 10	60 U.Std.	Besondere Verkaufssituationen bewältigen
Lernsituation 2	6 U.Std.	Persönliche Eigenschaften der Kunden berücksichtigen
Einstiegsszenario Eine Auszubildende sieht, wie eine sehr preisbewusste Kundin ihres Ausbildungsbetriebes in einer teuren Boutique eine große Menge reduzierter Markenartikel kauft.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Diskussion: Kundentyp „Schnäppchenjäger“ (Einstiegszenario)▶ Individueller Erfahrungsaustausch: Eigene Erfahrungen mit Kundentypen▶ Arbeitsergebnis: Fachkundige Kunden▶ Arbeitsergebnis: Misstrauische Kunden▶ Arbeitsergebnis: Unentschlossene Kunden▶ Übersicht: Kategorisierung von Kunden nach deren Äußerungen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ unterschiedliche Kundentypen zu kategorisieren und trotzdem individuellen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Kundentypen: Schnäppchenjäger, fachkundige Kunden, misstrauische Kunden, unentschlossene Kunden, gesprächige Kunden
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld 10	60 U.Std.	Besondere Verkaufssituationen bewältigen
Lernsituation 3	6 U.Std.	In speziellen Verkaufssituationen situationsgerecht handeln
Einstiegsszenario Zwei Auszubildende unterhalten sich darüber, wie man im Verlauf des Weihnachtsgeschäftes auf das höhere Kundenaufkommen reagiert und mit Kunden, die auf Bedienung warten, angemessen umgeht.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Diskussion: Angemessene Verkäuferaussagen (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnis: Geschäftsschluss▶ Arbeitsergebnis: Meinungsverschiedenheiten von Kunden▶ Arbeitsergebnis: Beschleunigung von Verkaufsgesprächen▶ Arbeitsergebnis: Anruf von Kunden▶ Arbeitsergebnis: Kundenbetreuung nach Geschäftsschluss▶ Arbeitsergebnisse: Kauf mit Begleitperson▶ Arbeitsergebnisse: Geschenkauf▶ Arbeitsergebnis: Abzug von Gutscheinen und Rabatten▶ Extra-Tour: diverse Aufgaben zu besonderen Verkaufssituationen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ sich angemessen auf besondere Verkaufssituationen vorzubereiten▶ in speziellen Verkaufssituationen angemessen zu reagieren		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Verkaufen im Hochbetrieb<ul style="list-style-type: none">Organisatorische VorbereitungenVerhalten des VerkäufersMehrfachbedienung▶ Verkaufen kurz vor Ladenschluss▶ Verkauf an Kunden in Begleitung▶ Geschenkauf
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion von Ergebnissen		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld 10	60 U.Std.	Besondere Verkaufssituationen bewältigen
Lernsituation 4	6 U.Std.	Störungen im Verkaufsgespräch managen
Einstiegsszenario Die Auszubildende eines Möbelhauses führt mit einer Familie ein Verkaufsgespräch über einen Schreibtischstuhl. Obwohl sie sich in dem Segment gut auskennt, fällt es ihr schwer, sich auf das Gespräch zu konzentrieren, da es viele Störungen gibt. Das Kind quengelt, eine Kollegin ruft an, ein weiterer Kunde erkundigt sich nach einem Online-Angebot.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Diskussion zum Einstiegsszenario▶ Arbeitsergebnisse: Kundenorientierte Gesprächsführung▶ Arbeitsergebnisse: Handhabung des Mobiltelefons von Telefongesprächen während eines Verkaufsgesprächs▶ Arbeitsergebnis: Umgang mit ungeduldigen Kunden▶ Arbeitsergebnis: Umgang mit Kunden in Begleitung von unbeschäftigten Kindern▶ Arbeitsergebnis: Umgang mit Störungen durch Kollegen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ mögliche Störungsquellen zu identifizieren und abzuschalten bzw. sich auf Störungen einzustellen▶ mit Störungen in Verkaufsgesprächen souverän umzugehen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Störungen im Verkaufsgespräch
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion von Ergebnissen		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2		
Lernfeld 10	60 U.Std.	Besondere Verkaufssituationen bewältigen
Lernsituation 5	10 U.Std.	Einen Finanzierungskauf vermitteln
Einstiegsszenario Eine Kundin hat Interesse an einem Smart-TV, der Preis ist ihr jedoch zu hoch. Der Verkäufer bietet ihr einen Finanzierungskauf an, die Kundin fragt nach den Bedingungen und Zusatzkosten, die durch den Kauf auf sie zukommen.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnis: Beantwortung von Fragen zu Finanzierungskäufen (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnis: Null-Prozent-Finanzierung▶ Arbeitsergebnisse: Finanzierungskauf▶ Arbeitsergebnis: Inhalte des Ratenkaufvertrags▶ Arbeitsergebnisse: Rücktrittsfristen▶ Arbeitsergebnisse: Vor- und Nachteile von Einzelhandelsunternehmen bei Raten- und Finanzkäufen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ die Rahmenbedingungen eines Finanzierungskaufs zu beschreiben und Kunden entsprechend zu beraten▶ unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten und deren Auswirkungen auf das Einzelhandelsunternehmen zu beschreiben		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Ratenkauf▶ Finanzkauf
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2 Lernfeld 10 60 U.Std. Besondere Verkaufssituationen bewältigen Lernsituation 6 8 U.Std. Beschwerden im Interesse des Kunden und des Unternehmens behandeln	
Einstiegsszenario Eine Verkäuferin muss mit einer Kundenbeschwerde umgehen: bei dem vor zwei Tagen gekauften Spielzeugtrecker blockierten bereits unmittelbar nach dem Auspacken die Reifen, damit war dieser „unbespielbar“. Die Kundin möchte den Trecker umtauschen.	Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Umtausch von Waren (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnisse: Umtauschwünsche und Reklamationen ▶ Arbeitsergebnisse: Nachbestellungen ▶ Arbeitsergebnisse: Impulskauf ▶ Arbeitsergebnisse: Garantieleistungen ▶ Arbeitsergebnisse: Kulanz
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ kompetent und lösungsorientiert mit Kundenbeschwerden umzugehen und auf diese zu beiderseitiger Zufriedenheit zu reagieren 	Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Gewährleistung des Einzelhandelsbetriebs ▶ Garantie ▶ Produkthaftung ▶ Beschwerdebearbeitung
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation	
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822	
Organisatorische Hinweise	

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2 Lernfeld 10 60 U.Std. Besondere Verkaufssituationen bewältigen Lernsituation 7 8 U.Std. Konflikte lösen		
Einstiegsszenario In einem Elektromarkt erscheint eine Kundin mit kürzlich erworbenen Kaffeevollautomaten. Sichtlich verärgert teilt sie mit, dass die Maschine nicht funktioniert und möchte vom Kauf zurücktreten. Die Verkäuferin hat den Verdacht, dass die Kundin technisch nicht versiert ist und das Gerät einfach nicht bedienen kann und äußert sich auch entsprechend. Die Kundin besteht daraufhin noch vehementer darauf, das Gerät zurückzugeben.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Diskussion/Arbeitsergebnisse: Konfliktverhalten (Einstiegszenario) ▶ Übersicht: Formulierung von ▶ Arbeitsergebnisse: Verhaltensmerkmale unzufriedener Kunden ▶ Erfahrungsaustausch: Umgang mit aggressiven Kunden ▶ Arbeitsergebnisse: Deeskalation in Konfliktsituationen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ sich in Konfliktsituationen deeskalierend und lösungsorientiert zu verhalten 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Vorgehensweise in Konfliktsituationen
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit,		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822		
Organisatorische Hinweise		

Didaktische Jahresplanung Verkäufer / Verkäuferin bzw. Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel

Ausbildungsjahr 2 Lernfeld 10 60 U.Std. Besondere Verkaufssituationen bewältigen Lernsituation 8 8 U.Std. Mit Ladendiebstahl sicher umgehen	
Einstiegsszenario Ein Auszubildender, wurde in einer Auseinandersetzung mit einem flüchtenden Ladendieb von diesem verletzt und wird von der Polizei dahingehend beraten, sich in Zukunft nicht mit der Verfolgung von Dieben zu beschäftigen, sondern dies der Polizei oder Ladendetektiven zu überlassen.	Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Diskussion: Schutzmaßnahmen gegen Ladendiebstahl ▶ Diskussion: Auswirkungen von Ladendiebstählen ▶ Arbeitsergebnis: „Vorläufige Festnahme“ ▶ Arbeitsergebnisse: Verhalten von Ladendieben ▶ Arbeitsergebnisse: Umgang mit Ladendieben ▶ Arbeitsergebnisse: Vorbeugende Maßnahmen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Auffälliges Kundenverhalten zu beurteilen ▶ Sich in entsprechenden Situationen situationsadäquat zu verhalten, ohne sich selbst oder andere in Gefahr zu bringen ▶ Vorbeugende Maßnahmen zur Vermeidung von Ladendiebstählen zu beschreiben 	Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Diebstahlmethoden ▶ Verhalten von Ladendieben ▶ Angemessenes Verhalten des Verkaufspersonals ▶ Vorbeugende Maßnahmen zur Vermeidung von Ladendiebstählen
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit Gesetzestexten, Internetrecherche	
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 www.gesetze-im-internet.de	
Organisatorische Hinweise Digitales Endgerät	