

# Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

## Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 1 – Lernsituationen und Übungen**“  
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1821, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 1**“  
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0821, Merkur Verlag, Rinteln

## Dokumentation von Lernsituationen

**LF 1**

### 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

<b>Ausbildungsjahr 1</b> <b>Lernfeld Nr. 1</b> 80 UStd. <b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b> <b>Lernsituation 1</b> 8 UStd.      Den Ausbildungsbetrieb repräsentieren		
<b>Einstiegsszenario</b> Auszubildende werden dazu aufgefordert, ihren jeweiligen Ausbildungsbetrieb vorzustellen.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> ► Handout zu Allgemeinen Daten, Informationen zum Warensortiment/Kundenstamm, Zielsetzungen des Einzelhandelsbetriebs
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... ► grundlegende Informationen zu ihrem jeweiligen Arbeitgeber darzustellen ► Unternehmensleitbilder ihres Ausbildungsbetriebes wiederzugeben		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> ► Steckbrief für die Vorstellung des Ausbildungsbetriebes (Name, Rechtsform, Anzahl Beschäftigte, Öffnungszeiten, Produktpalette, Zielgruppe Kunden, Stammkunden/Laufkunden, Werbemedien, Einzugsgebiet, Unternehmensleitbilder)
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Ergebnispräsentation, Präsentationstechniken (Poster/Whiteboard etc.),		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b> Präsentationsmedien		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 2</b>	<b>8 UStd,</b>	Sich mit Regelungen im dualen System der beruflichen Bildung auseinandersetzen
<b>Einstiegsszenario</b> Tanja Erichsen hat gerade ihre Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau begonnen und macht sich Gedanken darüber, welche Informationen ihr Ausbilder ihr zum Einstieg ins Berufsleben gegeben hat.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Übersichtsmatrix „Berufsausbildung in meinem Ausbildungsbetrieb“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis zu Rechtsgrundlagen der Ausbildung (Kündigung, Probezeit, Beendigung des Ausbildungsverhältnisses)</li> <li>▶ Stellungnahme zum Stellenwert von Ausbildungen auf dem Arbeitsmarkt/in Wirtschaftsunternehmen</li> <li>▶ Arbeitsergebnis zur Weiterbeschäftigung nach der Ausbildung</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ die Ausbildungssituation im eigenen Betrieb zu erläutern</li> <li>▶ die gesetzlichen Vorgaben des BBiG zum Berufsausbildungsvertrag benennen</li> <li>▶ gesetzliche Regelungen zur Arbeitszeit, zum Urlaubsanspruch, zu Mutterschutz und Elternzeit darzustellen</li> <li>▶ die Vorteile einer abgeschlossenen Berufsausbildung auf dem Arbeitsmarkt zu diskutieren</li> <li>▶ die Vorteile der Personalgewinnung durch Ausbildung aus der Perspektive von Wirtschaftsunternehmen zu erläutern</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Berufsbildungsgesetz</li> <li>▶ Ausbildungsordnung</li> <li>▶ Ausbildungsplan</li> <li>▶ Berufsausbildungsvertrag             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Abschluss, Pflichten und Rechte, Probezeit</li> <li>○ Beendigung des Ausbildungsverhältnisses,</li> </ul> </li> <li>▶ Ausstellung eines Zeugnisses, Weiterbeschäftigung)</li> <li>▶ Jugendarbeitsschutzgesetz</li> <li>▶ Arbeitszeitgesetz</li> <li>▶ Bundesurlaubsgesetz</li> <li>▶ Mutterschutzgesetz</li> <li>▶ Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetz</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Ergebnispräsentation		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr). Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 3</b>	<b>4 UStd.</b>	Die Bedeutung von Tarifverträgen beurteilen
<b>Einstiegsszenario</b> <p>Ruth Langenfeld, Auszubildende zur Verkäuferin im 2. Ausbildungsjahr, erfährt von Tarifverhandlungen in ihrer Branche. Hinsichtlich der Gehälter gibt es einige Veränderungen: Diese werden um 5,5% angehoben, ein Jahr nach Inkrafttreten soll eine weitere Erhöhung von 2,1% erfolgen; zudem soll es eine Sonderzahlung in Höhe von 120€ geben. Die Auszubildende ist erfreut und plant, die Gehaltserhöhungen in eine größere Wohnung zu investieren.</p> <p>Ergänzend findet sich eine Karikatur, die das Thema „Gehaltserhöhungen“ thematisiert.</p>		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Stellungnahme zur Relevanz von Tarifverträgen für Arbeitnehmer und Arbeitgeber (Karikatur)</li> <li>▶ Übersicht „Tarifvertrag und Allgemeinverbindlichkeit“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Tarifvertragsarten</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Vorteile eines Tarifvertrags</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Lohnentwicklung ohne gültige Tarifverträge</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Streik und Aussperrung</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Unterschiede zwischen gewerkschaftlich organisierten und nicht gewerkschaftlich organisierten Mitarbeitenden</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> <p>Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Aufgaben und Ziele von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden wiederzugeben</li> <li>▶ die wesentlichen Inhalte von Tarifverträgen zu benennen</li> <li>▶ die Abläufe von Tarifvertragsverhandlungen zu schildern</li> <li>▶ die Vor- und Nachteile der Abschlüsse von Tarifverträgen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu beschreiben</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Vertragsparteien in Tarifverträgen</li> <li>▶ Arten von Tarifverträgen</li> <li>▶ Entstehen eines Tarifvertrages</li> <li>▶ Bedeutung von Tarifverträgen für Arbeitnehmer und Arbeitgeber</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> <p>Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum</p>		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> <p>Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821</p> <p>Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821</p>		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 4</b>	<b>4 UStd.</b>	Regelungen zur betrieblichen Mitbestimmung berücksichtigen
<b>Einstiegsszenario</b> Ein Zeitungsartikel der „Tageszeitung“ beschreibt den Verlauf und das Ergebnis der Verhandlungen zwischen dem Arbeitgeber, der Kaufhaus Becker KG und dem Betriebsrat des Unternehmens. Anstoß der Verhandlungen waren vom Arbeitgeber geplante Erweiterungen der Öffnungszeiten (donnerstags bis samstags von ursprünglich 20 Uhr auf 22 Uhr). Diese wurden zwar vom Arbeitgeber durchgesetzt, die Betriebsratsvorsitzende betont jedoch, dass die Verhandlungen für die Arbeitnehmer insofern erfolgreich gewesen seien, als dass man die Prämienzahlungen als Ausgleich für den Freizeitausfall verdreifacht habe und dass es zudem Regelungen gebe, in der die persönliche Situation der Angestellten berücksichtigt werde.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Diskussion über die am Einstiegsszenario entwickelte Interessenvertretung und den Erfolg des Betriebsrates</li> <li>▶ Übersicht „Gründe für und gegen betriebliche Mitbestimmung“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis unmittelbare Rechte für Arbeitnehmende</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse Abläufe bei der Gründung eines Betriebsrates</li> <li>▶ Übersicht: Mitbestimmungs- und Beratungsrecht des Betriebsrates</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ die unmittelbaren Rechte von Arbeitnehmern nach dem Betriebsverfassungsgesetz zu benennen</li> <li>▶ die Voraussetzungen für die Gründung eines Betriebsrates wiederzugeben</li> <li>▶ die Abläufe bei der Gründung eines Betriebsrates zu schildern</li> <li>▶ die gesetzlichen Regelungen zu Pflichten und Rechten des Betriebsrates zu beschreiben</li> <li>▶ Vor- und Nachteile der Betrieblichen Mitbestimmung zu diskutieren</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Betriebsrat: Begriff, Zusammensetzung, Wahl</li> <li>▶ Rechte des Betriebsrates (Informations-, Beratungs-, Widerspruchs-, Zustimmungsverweigerungs- und Mitbestimmungsrecht</li> <li>▶ Betriebsversammlung</li> <li>▶ unmittelbare Rechte der Mitarbeitenden nach dem Betriebsverfassungsgesetz</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		

<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b>
Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821
<b>Organisatorische Hinweise</b>

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 5</b>	<b>8 UStd.</b>	Die Notwendigkeit der sozialen Sicherung und privaten Vorsorge erkennen
<b>Einstiegsszenario</b>  Der Auszubildende Marco Nemec hört bei einem Gespräch zu, dass sein Vorgesetzter Stefan Heinrich mit einem Kunden über den Generationenvertrag führt. Später erkundigt er sich bei seinem Vorgesetzten danach, was genau die Sozialversicherung ist.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnis zu Merkmalen und Zweigen der Sozialversicherung</li> <li>▶ Diskussion zum Thema „Generationenvertrag“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis zur Unterscheidung von gesetzlicher Rentenversicherung, Staatlich geförderter Altersvorsorge und privater Vorsorge</li> <li>▶ Arbeitsergebnis zur Beitragsbemessungsgrenze/Versicherungspflichtgrenze</li> <li>▶ Arbeitsergebnis zu Wegeunfällen und der Zuständigkeit der Berufsgenossenschaft</li> <li>▶ Arbeitsergebnis zur Berechnung des prozentualen Beitrags zur Sozialversicherung vom Bruttogehalt</li> <li>▶ Arbeitsergebnis zum Leistungsanspruch auf Krankenversicherung</li> <li>▶ Historischer Vergleich „Absicherung von Lebensrisiken um 1863 und heute“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis kapitalgedeckte Altersvorsorge</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b>  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ die Merkmale und Zweige der gesetzlichen Sozialversicherung zu benennen</li> <li>▶ das Prinzip des Generationenvertrags zu diskutieren</li> <li>▶ die gesetzliche Rentenversicherung, die staatlich geförderte Altersvorsorge und die private Altersvorsorge zu unterscheiden</li> <li>▶ Anwendungsbereiche des Arbeitsschutzgesetzes zu beschreiben</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Kennzeichen der gesetzlichen Sozialversicherung</li> <li>▶ System der Sozialversicherung:</li> <li>▶ Gesetzliche Kranken-, Pflege-, Renten- und Unfallversicherung, gesetzliche Arbeitsförderung</li> <li>▶ Private Vorsorge:</li> <li>▶ Staatlich geförderte Altersvorsorge</li> <li>▶ Staatliche Förderung der Vermögensbildung</li> <li>▶ Private Vorsorge ohne staatliche Förderung</li> <li>▶ Technischer Arbeitsschutz: Arbeitsschutzgesetz</li> </ul>

**Lern- und Arbeitstechniken**

Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum, Internetrecherche, Arbeit mit Gesetzestexten, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm

**Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821

[www.gesetze-im-internet.de](http://www.gesetze-im-internet.de)

**Organisatorische Hinweise**

PC bzw. digitales Endgerät, Tabellenkalkulationsprogramm



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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 6</b>	<b>6 UStd.</b>	Schutzbestimmungen im Einzelhandel anwenden
<b>Einstiegsszenario</b> Auszubildende, die ihre Ausbildung beginnen, haben an ihrem Arbeitsplatz ein erhöhtes Unfallrisiko, weil sie diesen noch nicht gut kennen. Daher wird vom Arbeitgeber vor Aufnahme der Tätigkeit verlangt, neue Mitarbeiter mit den bekannten gesundheitlichen Gefahren vertraut zu machen. Bei dieser Erstunterweisung sollten die langjährigen Beschäftigten den Arbeitgeber unterstützen, da sie Gefahren besser kennen als die Geschäftsleitung.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Inhalte der Erstunterweisung im eigenen Ausbildungsbetrieb</li> <li>▶ Arbeitsergebnis zum Arbeitsschutzgesetz</li> <li>▶ Übersicht: Gefahrenpiktogramme</li> <li>▶ Übersicht/Ergebnispräsentation: sozial gerechtfertigte Kündigungen in der Trend GmbH</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ die Regelungen des technischen und sozialen Arbeitsschutzes zu benennen und auf ihre eigene Tätigkeit im Ausbildungsbetrieb zu übertragen</li> <li>▶ Sicherheits- und Gefahrenzeichen zu identifizieren</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ArbSchG, Arbeitsstättenverordnung, ASiG, Brandschutz, Überwachung der Arbeitsschutzbestimmungen</li> <li>▶ Technischer und sozialer Arbeitsschutz</li> <li>▶ Gefahrenpiktogramme</li> <li>▶ Kündigungsschutz, Besonderer Kündigungsschutz</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum, Internetrecherche, Arbeit mit Gesetzestexten		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821 <a href="http://www.gesetze-im-internet.de">www.gesetze-im-internet.de</a>		
<b>Organisatorische Hinweise</b> Digitales Endgerät		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 7</b>	<b>4 UStd.</b>	Den Wirtschaftskreislauf kennenlernen
<b>Einstiegsszenario</b> Zwei Auszubildende bereiten den Berufsschul-Unterricht nach und unterhalten sich darüber, was der Kauf einer Bluetooth-Box mit dem einfachen Wirtschaftskreislauf zu tun hat.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Erläuterung des Wirtschaftskreislaufs anhand der im Einstiegsszenario behandelten Situation</li> <li>▶ Übersicht mit Definitionen (Unternehmen, private Haushalte, Einkommen, Konsum, Verkaufserlöse, Geldstrom, Güterstrom)</li> <li>▶ Unterscheidung Geld- &amp; Güterstrom</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ die Beziehungen zwischen Privathaushalten und Wirtschaftsunternehmen im Wirtschaftskreislauf zu beschreiben</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Produktionsfaktoren (Arbeit, Boden Kapital)</li> <li>▶ Einfacher Wirtschaftskreislauf: Güterstrom und Geldstrom</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen. 1. Aufl. Rinteln 2022; Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 8</b>	<b>4 UStd.</b>	Die Stellung des Einzelhandels in der Gesamtwirtschaft beschreiben
<b>Einstiegsszenario</b> Die Auszubildende des Sparmarkts räumt gerade gelieferte Dosen mit Fisch aus Dänemark ins Regal ein und wird von einer Kundin darauf aufmerksam gemacht, dass sie bereits seit zwei Tagen auf das Produkt wartet. Die Kundin fragt, ob es Liefer- oder Produktionsschwierigkeiten mit der Ware gab.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Güterstrom der Ware (s. Einstiegsszenario) vom Hersteller zum Kunden</li> <li>▶ Abbildung: Bedürfnis, Bedarf und Nachfrage</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zu verschiedenen Nutzungsmöglichkeiten (Ge- und Verbrauchsgüter) und Güterarten</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Das Ökonomische Prinzip im Privathaushalt und im Einzelhandelsbetrieb</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Unternehmen verschiedenen Wirtschaftssektoren zuzuweisen</li> <li>▶ die Begriffe Bedürfnis, Bedarf und Nachfrage zu definieren und die Zusammenhänge zwischen den Begriffen zu beschreiben</li> <li>▶ Unterschiedliche Güterarten voneinander abzugrenzen</li> <li>▶ das ökonomische Prinzip zu erklären</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Gliederung der Unternehmen in primäre, sekundäre und tertiäre Wirtschaftssektoren</li> <li>▶ Bedeutung des Einzelhandels</li> <li>▶ Bedarf, Bedürfnis und Nachfrage</li> <li>▶ Ge- und Verbrauchsgüter</li> <li>▶ Güterarten</li> <li>▶ Ökonomisches Prinzip</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 9</b>	<b>4 UStd.</b>	Die Preisbildung auf dem Markt nachvollziehen
<b>Einstiegsszenario</b> Max Schlaumeier hat sich als Betreiber eines Crêpes-Standes selbstständig gemacht und fährt nun zu verschiedenen Festen in der Nähe seines Wohnortes, um Crêpes zu verkaufen. Er hat sich zu einem Fest angemeldet und muss nun die Preise für die zu verkaufenden Crêpes kalkulieren. Die Herstellungskosten betragen 1,00 €, der Unternehmer verkauft seine Crêpes für 2,50 €.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Diskussion Nachfrageverhalten bei Preisveränderungen</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Auswirkungen der Konkurrenz am Markt</li> <li>▶ Ausfülltext „Markt“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis „Gleichgewichtspreis“</li> <li>▶ Diskussion zu der Aussage „Der Gleichgewichtspreis räumt den Markt.“</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ das Zusammenspiel von Preisentwicklung und Nachfrageverhalten zu beschreiben</li> <li>▶ unter Berücksichtigung von Angebot und Nachfrage den Gleichgewichtspreis zu ermitteln</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Definition: Markt, Anbieter, Nachfrager</li> <li>▶ Nachfrage und Angebot</li> <li>▶ Gleichgewichtspreis</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 10</b>	<b>6 UStd.</b>	Umweltschutz und Nachhaltigkeit im Einzelhandel betrachten
<b>Einstiegsszenario</b> Die Filialleiterin der Drogeriekette Cool & Fresh erläutert einer Gruppe von Bewerbern das Unternehmensleitbild und die Geschäftsstrategie: eine umweltbewusste und nachhaltige Sortimentsgestaltung hat dazu geführt, dass die Beliebtheit des Unternehmens gewachsen ist; entsprechend haben sich auch die Umsätze positiv entwickelt. Auch in Zukunft sollen alle Dimensionen der Nachhaltigkeit berücksichtigt werden, um den Erfolg des Unternehmens zu sichern.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Liste von Stichpunkten zum Thema „Nachhaltigkeit“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Dimensionen der Nachhaltigkeit: Ökonomie, Soziales, Ökologie</li> <li>▶ Handout Umweltsiegel: Blauer Engel, Fairtrade, Bio nach EG-Öko-Verordnung</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ die Begriffe „Umweltschutz“ und „Nachhaltigkeit“ zu definieren</li> <li>▶ die Dimensionen der Nachhaltigkeit zu benennen</li> <li>▶ Umweltschutz und Nachhaltigkeit als Teile einer Geschäftsstrategie zu verstehen</li> <li>▶ verschiedene Umweltsiegel zu benennen und voreinander abzugrenzen</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Umweltschutz</li> <li>▶ Nachhaltigkeit</li> <li>▶ Dimensionen der Nachhaltigkeit: Ökonomie, Ökologie, Soziales</li> <li>▶ Umweltzeichen: Blauer Engel, Fairtrade, Bio nach EG-Ökoverordnung</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Internetrecherche, Ergebnispräsentation		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b> Digitales Endgerät		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 11</b>	<b>8 UStd.</b>	<b>Das Sortiment planen</b>
<b>Einstiegsszenario</b> Der Drogeriemarkt Cool & Fresh bietet ein für Drogerien typisches Sortiment an. In allen Sortimentsbereichen wird ein begrenztes Angebot für den Grundbedarf angeboten. Schwerpunkt bilden Produkte der Eigenmarke Cool & Fresh.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnis: Sortimentsaufbau des im Eingangsszenario beschriebenen Drogeriemarktes</li> <li>▶ Diskussion zu Änderungen der Sortimentsgestaltung im Cool &amp; Fresh-Drogeriemarkt</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zum Sortimentsgerüst</li> <li>▶ Liste von Stichworten zur Sortimentsauswahl</li> <li>▶ Begründung für eine Sortimentsänderung</li> <li>▶ Schema Sortimentstiefe und Sortimentsbreite</li> <li>▶ Sortenpyramide des Ausbildungsbetriebs der SuS</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ den Aufbau und die einzelnen Ebenen der Sortimentspyramide zu benennen</li> <li>▶ das Sortiment hinsichtlich seines Umfangs und seines Gerüsts zu unterteilen</li> <li>▶ Artikelarten zu unterscheiden</li> <li>▶ die Abläufe und Zusammenhänge der Sortimentsplanung zu erläutern</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Sortimentspyramide</li> <li>▶ Umfang des Sortiments (breites/schmales Sortiment, tiefes/flaches Sortiment)</li> <li>▶ Sortimentsgerüst</li> <li>▶ Artikelarten</li> <li>▶ Sortimentsplanung</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 12</b>	<b>4 UStd.</b>	Eine geeignete Betriebsform auswählen
<b>Einstiegsszenario</b> Der Inhaber des Möbelgeschäftes Möbel Beeken denkt über einen Standortwechsel für sein 350qm großes Geschäft nach. Statt seine Möbel in der Bremer Innenstadt anzubieten, könnte er entweder in einem, im Gewerbegebiet angesiedelten Warenhaus eine 1480qm große Fläche anmieten oder aber in einem Teil eines 9000qm großen Verkaufsareals ziehen. Insbesondere im letzten Fall wäre eine Sortimentserweiterung (z.B. Lampen) unumgänglich, es müsste wahrscheinlich zusätzliches Personal angestellt und ggf. neue Abteilungen eröffnet werden.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse zu den am Einstiegsszenario entwickelten Fragestellungen zur bisherigen bzw. zukünftigen Betriebsform des Möbelgeschäfts</li> <li>▶ Erläuterungen zu Betriebs- und Verkaufsform</li> <li>▶ Übersichtsmatrix zur Unterscheidung von Fachgeschäft und Fachmarkt</li> <li>▶ Arbeitsergebnis zum Ausgleich von Standortnachteilen</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Betriebs- und Verkaufsformen des Einzelhandels zu benennen</li> <li>▶ mit Blick auf verschiedene Standortfaktoren geeignete Betriebsformen für Einzelhandelsunternehmen zu beurteilen</li> <li>▶ Kriterien für einen Wechsel der Betriebsform zu diskutieren</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Ladenhandel (stationärer Handel): herkömmliche Betriebsformen             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Fachgeschäft, Spezialgeschäft, Gemischtwarengeschäft, Supermarkt, Verbrauchermarkt, Discounter,</li> <li>○ spezielle Betriebsformen</li> </ul> </li> <li>▶ Verkaufsformen</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 13</b>	<b>6 UStd.</b>	Unternehmensziele setzen
<b>Einstiegsszenario</b> Die Kröger AG ist ein Einzelhandelsunternehmen mit rund 200 Filialen im Norden und Nordosten Deutschlands. In der Firmenbroschüre stellt sie ihr Unternehmensleitbild und die Unternehmensziele vor.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Diskussion der Unterscheidung von Unternehmenszielen</li> <li>▶ Wirkungskette: Unternehmensziele und ihre Umsetzung in Unternehmensentscheidungen</li> <li>▶ Liste von Stichpunkten zur Mitarbeiterbindung/Übernahme von sozialer Verantwortung/ökologischen Unternehmenszielen</li> <li>▶ Arbeitsergebnis zu Wirtschaftlichkeit/Rentabilität/Kundenzufriedenheit</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ökonomische, ökologische und soziale Unternehmensziele zu definieren und die Wechselbeziehungen der Ziele zu beschreiben</li> <li>▶ die Rentabilität und Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens zu definieren und zu berechnen</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Unternehmensziele:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- wirtschaftliche Ziele (Berechnung von Rentabilität und Wirtschaftlichkeit)</li> <li>- soziale Ziele</li> <li>- ökologische Ziele</li> <li>- Unternehmensentscheidungen</li> </ul> </li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Präsentationstechniken (Poster/Whiteboard etc.), Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b> Präsentationsmedien		



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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 1</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</b>
<b>Lernsituation 14</b>	<b>6 UStd.</b>	Ein Einzelhandelsgeschäft organisieren
<b>Einstiegsszenario</b> In der Münsteraner Raiffeisen Waren-genossenschaft eG sind die Unternehmensbereiche in Einkauf, Verkauf, Logistik und Personal unterteilt. Diese sind wiederum in Abteilungen bzw. Unterabteilungen gegliedert.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Organisationsplan der im Einstiegsszenario beschriebenen Raiffeisen Waren-genossenschaft eG</li> <li>▶ Übersicht: Aufgaben der Aufbauorganisation</li> <li>▶ Übersicht: Funktionsprinzip/Objektprinzip</li> <li>▶ Erläuterung der Begriffe „Stelle“, „Abteilung“, „Leitungssysteme“, „Arbeitsanweisung“</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ einen Organisationsplan für ein Wirtschaftsunternehmen grafisch darzustellen</li> <li>▶ die Gliederung der Aufgaben nach Aufgaben oder Warengruppen zu unterscheiden</li> <li>▶ Begrifflichkeiten der Aufbauorganisation zu benennen</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Begriffe und Aufbau der Organisation</li> <li>▶ Gliederung nach betrieblichen Aufgaben</li> <li>▶ Stellenbildung, Abteilungsbildung, Organisationsplan</li> <li>▶ Leitungssysteme</li> <li>▶ Ablauforganisation</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner-, und Gruppenarbeit, Präsentationstechniken (Poster/Whiteboard etc.), Ergebnispräsentation		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b> Präsentationsmedien		

# Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

## Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 1 – Lernsituationen und Übungen**“  
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1821, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 1**“  
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0821, Merkur Verlag, Rinteln

## Dokumentation von Lernsituationen

**LF 2**

### 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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 2</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</b>
<b>Lernsituation 1</b>	<b>12 UStd.</b>	Kundenorientiert kommunizieren
<b>Einstiegsszenario</b> Der Verkäufer der Sportartikelabteilung begrüßt einen Kunden, der sich nach neuen Laufschuhen umschaut und beginnt ein Beratungsgespräch, in dem er verschiedene Parameter abfragt (Trainingsfrequenz, Untergrund). Um den Kunden den optimalen Laufschuh zu verkaufen, bietet er ihm an, mittels einer Laufbandanalyse seine Fußstellung zu betrachten.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Stellungnahme zum Erfolg des im Einstiegsszenario geschilderten Verkaufsgesprächs</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zu Gesprächsförderern und -störern</li> <li>▶ Umformulierungen von Negativaussagen zu Positivaussagen</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zu den Auswirkungen der Körpersprache der Verkaufenden/Kaufinteressierten</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Informationsquellen zu Branchentrends für Verkäufer</li> <li>▶ Übersichtsmatrix: Betriebsformen und ihre jeweiligen Vor- und Nachteile für Geschäft und Kunden</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Gesprächsfördernde Techniken zu benennen und im Gespräch mit Kunden anzuwenden</li> <li>▶ Gesprächsstörende Faktoren zu benennen und im Gespräch mit Kunden zu vermeiden</li> <li>▶ eigene und fremde Körpersprache bewusster wahrzunehmen</li> <li>▶ Quellen zum Erwerb von Warenkenntnissen zu nutzen</li> <li>▶ Verkaufsformen und die damit verbundenen Kommunikationsprozesse zu beschreiben</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Gesprächsförderer: Aktives Zuhören, „Sie-Stil“, positive Formulierungen, Stimme als Werkzeug der Verkaufenden</li> <li>▶ Gesprächsstörer</li> <li>▶ Körpersprache: Gestik, Mimik, Körperhaltung, Distanzzonen</li> <li>▶ Erwerb von Warenkenntnissen</li> <li>▶ Verkaufsformen: Bedienung, Selbstbedienung, Vorwahl</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Simulation von Kundengesprächen, Diskussion im Plenum		

**Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821

**Organisatorische Hinweise**

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 2</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</b>
<b>Lernsituation 2</b>	<b>4 UStd.</b>	Verkaufsgespräche erfolgreich vorbereiten
<b>Einstiegsszenario</b> Der Auszubildende eines Einzelhandelsunternehmens unterhält sich mit seinem Ausbilder darüber, wie er in Gesprächen mit Kaufinteressierten Verkaufsschemata auf individuelle Wünsche und Interessen übertragen kann.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> ► Schaubild: erfolgreiche Verkaufsgespräche führen
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... ► sich optimal auf ein Verkaufsgespräch vorzubereiten		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> ► mögliche Phasen des Verkaufsgesprächs
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Präsentationstechniken (Poster/Whiteboard etc.), Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b> Präsentationsmedien		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 2</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</b>
<b>Lernsituation 3</b>	<b>8 UStd.</b>	Kontakt aufnehmen
<b>Einstiegsszenario</b> Im Outdoor-Fachmarkt Nature & More wird eine Kundin, die sich nach dem Bergschuh „Alpin“ erkundigt, von einem Verkäufer angesprochen. Er informiert sie darüber, dass der Schuh nur für ein sehr begrenztes Einsatzgebiet, das Eisfallklettern, konzipiert wurde. Die Kundin wünscht sich allerdings einen normalen Trekkingschuh und lässt sich dahingehend vom Verkäufer beraten.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Diskussion über die im Einstiegsszenario geschilderte Situation</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zum Verkaufsgespräch bei unterschiedlichen Verkaufsformen (Vorwahl und Selbstbedienung)</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zu unterschiedlichen Kundensignalen</li> <li>▶ Lückentext „Verkaufsgespräch“</li> <li>▶ Diskussion zu Fehlern im Verkaufsgespräch</li> <li>▶ Diskussion zum Umgang mit Stammkunden</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zur Beurteilung der Aufnahme eines Beratungsgesprächs „Kaffeemaschine“, „Sportschuh“, „Stöcke“</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ das Verkaufsgespräch personen- und situationsgerecht zu beginnen</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Kontaktaufnahme und Bedienung</li> <li>▶ Kontaktaufnahme bei Vorwahl</li> <li>▶ Kontaktaufnahme bei Selbstbedienung</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Simulation von Kundengesprächen, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 2</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</b>
<b>Lernsituation 4</b>	<b>8 UStd.</b>	Den Bedarf ermitteln
<b>Einstiegsszenario:</b>  Im Outdoor-Fachmarkt Nature & More erscheint eine Kundin, die nach einer figurfreundlichen Wanderhose in einem bestimmten Farbton sucht.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse zum Verkaufsgespräch „Wanderhose“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zum Verkaufsgespräch „Wollpullover“</li> <li>▶ Diskussion der Vor- und Nachteile der direkten/indirekten Bedarfsermittlung</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zum Verkaufsgespräch „Elektorasierer“</li> <li>▶ Übersicht „Fragetypen“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse direkte/indirekte Bedarfsermittlung im Verkaufsgespräch</li> <li>▶ Simulation eines Verkaufsgesprächs mit verschiedenen Rollen</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Einkaufsprobleme“</li> <li>▶ Umformulierungen von geschlossenen zu offenen Fragen</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b>  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ durch verschiedene Fragetechniken Kundenbedarfe zu ermitteln und entsprechend zu beraten</li> <li>▶ angemessen in das Kundengespräch einzusteigen</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Fragen um Informationen zu erhalten (offene/geschlossene Fragen)</li> <li>▶ Fragen, um das Verkaufsgespräch zu lenken</li> <li>▶ Direkte und indirekte Bedarfsermittlung</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b>  Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Simulation von Kundengesprächen, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b>  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 2</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</b>
<b>Lernsituation 5</b>	<b>8 UStd.</b>	Die Ware vorlegen
<b>Einstiegsszenario</b> Im Outdoor-Fachmarkt Nature & More möchte eine Kundin zu einer Skihose für ihre 7jährige Tochter beraten werden. Die Verkäuferin stellt ein passendes Modell vor und die Kundin bittet ihre Tochter, die Skihose anzuprobieren.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse zum Verkaufsgespräch „Skihose“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zum Verkaufsgespräch „Entsafter“</li> <li>▶ Übersicht „Waren/Angesprochene Sinne“ (ggf. unter Auswahl von Produkten aus der Palette des Ausbildungsbetriebs der SuS)</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Bluetooth-Lautsprecher“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Kundenaktivierung“</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Kunden zum optimalen Zeitpunkt die aus Kundensicht optimale Ware vorzulegen und zu erkennen, ob die Ware dem Kundenwunsch entspricht</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Zeitpunkt der Warenvorlage</li> <li>▶ Art der Warenvorlage: ausprobieren, anprobieren, in die Hände geben, Kostproben</li> <li>▶ Preis- und Qualitätsvorstellungen richtig einschätzen</li> <li>▶ Artikelzahl festlegen</li> <li>▶ Kundenerwartungen an die Ware prüfen</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Simulation von Kundengesprächen, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		



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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 2</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</b>
<b>Lernsituation 6</b>	<b>8 UStd.</b>	Verkaufsargumente situationsgerecht einsetzen
<b>Einstiegsszenario</b> Im Outdoor-Fachmarkt Natur & More sucht eine Kundin nach einem passenden Rucksack für Skitouren.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse zum Verkaufsgespräch „Skirucksack“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zu passenden/unpassenden Verkaufsargumenten</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zur Förderung einer vertrauensvollen Verkaufsatmosphäre</li> <li>▶ Umformulierungen von unpassenden zu passenden Verkäuferformulierungen</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zu Formen von Verkaufsargumenten für das Sortiment des Ausbildungsbetriebes der SuS</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zum Verkaufsgespräch „Spielzeug“</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ im Kundengespräch angemessene Argumente für den Kauf einer Ware einzuwenden</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Anforderungen an Verkaufsargumente             <ul style="list-style-type: none"> <li>- fachkundig, aber verständlich argumentieren</li> <li>- positive Formulierungen wählen</li> <li>- mit Informationen argumentieren</li> </ul> </li> <li>▶ Aufbau einer Verkaufsargumentation             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Warenmerkmale benennen</li> <li>- Warenvorteile aufzeigen</li> <li>- Warennutzen darlegen</li> <li>- Verkaufsargumentation mit der Gesundheits- und</li> </ul> </li> <li>▶ Umweltverträglichkeit der Ware</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Simulation von Kundengesprächen, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		

**Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821

**Organisatorische Hinweise**

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 2</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</b>
<b>Lernsituation 7</b>	<b>8 UStd.</b>	Den Verkaufspreis nennen
<b>Einstiegsszenario</b> Ein Kunde, der sich bereits über mögliche Preise vorinformiert hat, möchte in einem Elektrofachmarkt ein Bügeleisen kaufen. Auf seine Nachfrage hin nennt ihm die Verkäuferin sofort den Preis für ein Bügeleisen, der seiner Meinung nach aber zu hoch ist. Er verlässt das Geschäft, ohne etwas zu kaufen. Die Verkäuferin hätte ihm die Eigenschaften des Bügeleisens gern nähergebracht, ist dazu aber gar nicht gekommen.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse zur Verbesserung des Einstiegsszenarios „Zu frühe Preisnennung“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Sandwich-Methode“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse Verkaufsgespräch „Waschmaschine“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse Verkaufsgespräch „Partykleid“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse Verkaufsgespräch „Saugroboter“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Gewähren von Preisnachlässen“</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ den richtigen Zeitpunkt zur Nennung des Verkaufspreises einer Ware zu bestimmen und den Kunden angemessen auf die Nennung vorzubereiten</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Zeitpunkt der Preisnennung: frühe Preisnennung, Sandwich-Methode, Verzögerungsmethode</li> <li>▶ Arten der Preisnennung: Verkleinerungs-, Vergleichs-, Zerlegungs- und Verharmlosungsmethode</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Simulation von Kundengesprächen, Ergebnispräsentation		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 2</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</b>
<b>Lernsituation 8</b>	<b>8 UStd.</b>	Auf Kundeneinwände angemessen reagieren
<b>Einstiegsszenario</b>		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b>
Eine Kundin befindet die im Fachgeschäft angebotenen Rucksäcke für zu teuer, da es im Internet wesentlich preisgünstigere Modelle gebe. Der Verkäufer geht auf den Einwand ein, stellt aber gleichzeitig die Vorteile der im Laden angebotenen Modelle heraus und überzeugt die Kundin von der höheren Qualität der Ware, die einen höheren Preis rechtfertigt.		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse Verkaufsgespräch „Rucksack“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Umgang mit Scheineinwänden“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse Verkaufsgespräch „Kinderzimmermöbel“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Unterbrechungen im Verkaufsgespräch“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse Verkaufsgespräch „Gartenstuhl“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Mit Kundeneinwänden umgehen“</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b>
Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ professionell auf Kundeneinwände zu reagieren</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Gründe für Kundeneinwände: Einwände gegen die Qualität der Ware, gegen das Preis-Leistungsverhältnis, gegen das Geschäft, gegen das Personal, Kundeneinwände als Vorwand</li> <li>▶ Methoden der Behandlung von Kundeneinwänden: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ja-Aber-Methode</li> <li>○ Vergleichs-Methode</li> <li>○ Gegenfrage-Methode</li> <li>○ Umkehr-Methode</li> <li>○ Preiseinwands-Methode</li> </ul> </li> <li>▶ Konfliktlösungsverhalten</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b>		
Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Simulation von Kundengesprächen, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b>		
Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 2</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</b>
<b>Lernsituation 9</b>	<b>8 UStd.</b>	Alternativen, Ergänzungs- und Zusatzartikel anbieten
<b>Einstiegsszenario</b> Ein Kunde betritt den Outdoor-Fachmarkt Nature & More und erkundigt sich nach einer Übergangsjacke einer bestimmten Marke, die im Sortiment des Fachmarkts aber nicht geführt wird. Die Auszubildende stellt dem Kunden eine Jacke einer anderen Marke vor, ohne auf seinen Markenwunsch einzugehen.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnis Verkaufsgespräch „Übergangsjacke“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Ergänzungs- und Zusatzangebote“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Alternativangebote“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse positive/negative Formulierungen</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Vorteile von Zusatzangeboten“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis Alternativangebote in der Branche der SuS</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Überzeugende Argumente/Unterlagen für Ergänzungs- und Zusatzangebote“</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Alternativangebote zu nachgefragten Waren zu finden</li> <li>▶ Ergänzungs- und Zusatzangebote kompetent anzubieten</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Ergänzungsangebote</li> <li>▶ Zusatzangebote</li> <li>▶ Alternativangebote</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation der Verkaufsbranche des Ausbildungsbetriebes, Simulation von Kundengesprächen, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 2</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</b>
<b>Lernsituation 10</b>	<b>8 UStd.</b>	Den Kaufabschluss herbeiführen und Serviceleistungen einbeziehen
<b>Einstiegsszenario</b> (Fortsetzung der Handlungssituation 6, Lernfeld 2) Die Kundin, die Interesse an einem Rucksack hat, ist unschlüssig. Auf ihren Einwand, dass der Preis sehr hoch ist, führt der Verkäufer noch einmal die hochwertige Ausstattung des Rucksacks als Argument ins Feld. Auf einen weiteren Einwand der Kundin hin reagiert der Verkäufer nicht mehr mit weiteren Argumenten, sondern überlässt die Verkaufsentscheidung der Kundin.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse Verkaufsgespräch „Rucksack“</li> <li>▶ Übersicht „sprachliche/nichtsprachliche Kaufsignale“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis „Abschlussverstärker“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Umgang mit unentschlossenen Kunden“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis „Abschlusstechniken“</li> <li>▶ Erfahrungsbericht „Kaufentscheidung“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „Serviceleistungen“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis „Abschluss ohne Kauf“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse „kundenorientiertes Verhalten im Kassenbereich“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis Verkaufsgespräch „Geldschein prüfen“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse Verkaufsgespräch „Rucksack II“ (Umgang mit unentschlossenen Kunden)</li> <li>▶ Auswertung des Verkaufsgesprächs „Rucksack“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis „Zusatzartikel für Trekkingrucksäcke“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis passende Abschiedsformulierungen</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>- einen Kaufabschluss herbeizuführen und den Kunden so zufrieden zu verabschieden, dass er für neue Käufe wieder ins Geschäft kommt</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Abschlusssignale des Kunden</li> <li>▶ Abschlusstechniken (Ja-Fragen, Verringerung der Auswahl, Alternativfragen, Zusammenfassung der wichtigsten Argumente, Empfehlung des Verkäufers, direkte Kaufaufforderung)</li> <li>▶ Bekräftigung der Kaufentscheidung</li> <li>▶ Anbieten von Serviceleistungen (allgemeine Serviceleistungen, Zahlungserleichterungen ermöglichen, Warenbezogene Serviceleistungen)</li> <li>▶ Verabschiedung des Kunden</li> </ul>

**Lern- und Arbeitstechniken**

Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Simulation von Kundengesprächen, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum

**Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821

**Organisatorische Hinweise**

# Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

## Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 1 – Lernsituationen und Übungen**“  
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1821, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 1**“  
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0821, Merkur Verlag, Rinteln

## Dokumentation von Lernsituationen

**LF 3**

### 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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 3</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Kunden im Servicebereich Kasse betreuen</b>
<b>Lernsituation 1</b>	<b>8 UStd.</b>	Rechts- und Geschäftsfähigkeit berücksichtigen
<b>Einstiegsszenario</b> Ein kleiner Junge möchte in einem Spielwarengeschäft ein Taschenmesser bezahlen. Der Auszubildende verkauft ihm das Messer, ohne sich über die Geschäftsfähigkeit des Jungen und den gekauften Gegenstand Gedanken zu machen. Kurze Zeit später beschwert sich der Vater des Jungen über den Verkauf. Die Geschäftsführerin entschuldigt sich bei dem Mann und macht den Verkauf rückgängig.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse zur Verkaufssituation „Taschenmesser“ (unzulässiges Rechtsgeschäft)</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse/Lösungen zu verschiedenen Rechtsfällen</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zu ein- und zweiseitigen bzw. nichtigen Rechtsgeschäften</li> <li>▶ Arbeitsergebnis zur Übermittlung einer Bestellung (Willenserklärung)</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ zu beurteilen, unter welchen Bedingungen ein Rechtsgeschäft allgemein wirksam/unwirksam ist</li> <li>▶ zu beurteilen, mit welchen Personen welche Arten von Rechtsgeschäften zulässig/unzulässig sind</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Rechtsgrundlagen beim Warenverkauf</li> <li>▶ Geschäftsfähigkeit (Geschäftsunfähigkeit, beschränkte Geschäftsfähigkeit, unbeschränkte Geschäftsfähigkeit)</li> <li>▶ Arten von Rechtsgeschäften (einseitige/zweiseitige Rechtsgeschäfte)</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Arbeit mit Gesetzestexten, Arbeit mit digitalem Endgerät, Ergebnispräsentation		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b> Digitales Endgerät		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 3</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Kunden im Servicebereich Kasse betreuen</b>
<b>Lernsituation 2</b>	<b>12 UStd.</b>	Allgemeine Geschäftsbedingungen verwenden
<b>Einstiegsszenario</b> Ein Kunde bestellt online eine Outdoorjacke und kreuzt im Verlauf der Bestellung auch die AGB des Online-Händlers an. Als er die Bestellung erhält, stellt er fest, dass er nicht die ausgewählte Jacke, sondern ein alternatives Produkt geliefert bekommen hat. Auf seine Nachfrage wird ihm erklärt, dass er den AGB zugestimmt habe und dass er damit die Berechtigung erteilt habe, statt des bestellten Produktes ein in Qualität und Preis gleichwertiges Produkt geliefert zu bekommen.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse zum im Einstiegsszenario geschilderten Rechtsgeschäft</li> <li>▶ AGB im eigenen Ausbildungsbetrieb</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Bedeutung der AGB für Einzelhandel und Konsumenten</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Rechtswirksamkeit von AGB</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Allgemeine Geschäftsbedingungen gemäß den gesetzlichen Grundlagen zu definieren</li> <li>▶ die Rechtswirksamkeit von AGB-Klauseln zu bestimmen</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Allgemeine Geschäftsbedingungen und ihre rechtlichen Grenzen</li> <li>▶ AGB und Verbraucherschutz</li> <li>▶ Unwirksame Klauseln lt. BGB §308 und § 309</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Arbeit mit Gesetzestexten, Arbeit mit digitalem Endgerät, Ergebnispräsentation,		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b> Digitales Endgerät		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 3</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Kunden im Servicebereich Kasse betreuen</b>
<b>Lernsituation 3</b>	<b>8 UStd.</b>	Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Rechtsgeschäften prüfen
<b>Einstiegsszenario</b> <p>Svenja Wagner möchte ihrem Nachbarn, Igor Hermann, schriftlich einen gebrauchten PKW zum Kauf anbieten, vertippt sich jedoch und schreibt statt 5.500 € nur 4.500 €. Igor Hermann nimmt das Angebot an. Der Wagen wird am folgenden Tag übergeben. Als Igor Herrmann kurz darauf bezahlen will, klärt sich alles auf.</p>		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnis zu dem im Einstiegsszenario geschilderten Rechtsgeschäft</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zu Unterscheidung von gültigen, nichtigen und anfechtbaren Rechtsgeschäften</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> <p>Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mängel in Rechtsgeschäften zu erkennen und diese hinsichtlich ihrer Gültigkeit zu prüfen</li> <li>- Rechtsgeschäfte hinsichtlich ihrer Gültigkeit, Nichtigkeit oder Anfechtbarkeit zu beurteilen</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Gültige, nichtige, anfechtbare Rechtsgeschäfte</li> <li>▶ Anfechtungsgründe</li> <li>▶ Anfechtungsfristen</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> <p>Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation</p>		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> <p>Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821            Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821</p>		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 3</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Kunden im Servicebereich Kasse betreuen</b>
<b>Lernsituation 4</b>	<b>8 UStd.</b>	Kaufverträge rechtssicher abschließen
<b>Einstiegsszenario</b> Ein volljähriger Schüler bietet seinem ebenfalls volljährigen Freund im Pausengespräch seinen gebrauchten Laptop zum Preis von 200€ zum Kauf an, dieser kann sich jedoch nicht sofort entscheiden. Kurz darauf bietet der Schüler den Laptop einem anderen Freund für 210€ an, der das Angebot annimmt und eine Übergabe in 4 Tagen vereinbart. Am kommenden Tag teilt der erste Kaufinteressent mit, dass er das Laptop nun kaufen möchte.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse zu dem in Einstiegsszenario beschriebenen Rechtsgeschäft</li> <li>▶ Arbeitsergebnis Unterschiede Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft</li> <li>▶ Schaubild „Schuldner und Gläubiger“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zur Gültigkeit von Rechtsgeschäften</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zu Unterscheidung von Eigentum und Besitz</li> <li>▶ Arbeitsergebnis zum zweiseitigen Handelskauf</li> <li>▶ Übersicht: Arbeitsergebnisse zum Eigentumsvorbehalt</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ die Schritte zum Abschluss eines gültigen Rechtsgeschäftes zu beschreiben</li> <li>▶ Unterschiede bei Geschäften zwischen Kaufleuten, Kauf- und Privatleuten und Privatleuten zu beschreiben</li> <li>▶ zwischen Besitz und Eigentum zu unterscheiden</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Abschluss eines Kaufvertrags: Willenserklärung(en), Antrag und Annahme</li> <li>▶ Kaufarten: zweiseitiger Handelskauf, Verbrauchsgüterkauf</li> <li>▶ Verpflichtungs- /Erfüllungsgeschäft</li> <li>▶ Verlauf einer Kaufvertragserfüllung</li> <li>▶ Vertragsfreiheit</li> <li>▶ Besitz und Eigentum</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 3</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Kunden im Servicebereich Kasse betreuen</b>
<b>Lernsituation 5</b>	<b>16 UStd.</b>	Kassenvorgänge unter Beachtung betrieblicher und rechtlicher Regelungen abschließen
<b>Einstiegsszenario</b> Die Verkäuferin einer Boutique vertippt sich bei der Eingabe eines Preises und gibt statt 169€ einen Preis von 199€ ein. Da bereits viele Kunden warten, storniert sie den Kauf nicht, sondern erfasst für den Mantel einen Sofortrabatt von 30€ und erklärt der Kundin den Vorgang.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnis zur dem im Eingangsszenario beschriebenen Verkaufsvorgang</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Kassensysteme</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Vorteile von Warenwirtschaftssystemen</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Vorbereitung der Kassiertätigkeit</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Kassivorgang</li> <li>▶ Übersicht/Rechercheergebnis: Allgemeine Pflichtangaben auf Rechnungen</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Bestandteile von Rechnungen</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Quittungen</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ alle, den Kassivorgang vor- und nachbereitenden Tätigkeiten korrekt umzusetzen</li> <li>▶ Bestandteile von Kaufbelegen zu benennen</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Kassenarten</li> <li>▶ Kassensysteme</li> <li>▶ Tätigkeiten im Kassenbereich</li> <li>▶ Gesprächsführung an der Kasse mit dem Kunden</li> <li>▶ Anbieten von Zusatzartikeln</li> <li>▶ Kassieren des Verkaufspreises</li> <li>▶ Erstellen von Kassenbelegen: Kassenbons, Kassenzettel, Quittungen und Rechnungen</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Arbeit mit digitalem Endgerät (Internetrecherche), Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		

<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b>
Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821
<b>Organisatorische Hinweise</b>
Digitales Endgerät

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b> <b>Lernfeld Nr. 3</b> <b>80 UStd.</b> <b>Kunden im Servicebereich Kasse betreuen</b> <b>Lernsituation 6</b> <b>12 UStd.</b> Über Zahlungsarten informieren	
<b>Einstiegsszenario</b> Niklas Bayer hat mit Abschluss seines Ausbildungsvertrags auch ein Girokonto bei einer Bank eröffnet. Er überlegt, welche Vor- und Nachteile ihm aus dem Führen eines Kontos entstehen.	<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Girokonto</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Vor- und Nachteile des Bargeldlosens Zahlens</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Vor- und Nachteile der Barzahlung</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Sicherheitsmerkmale von Banknoten</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Giropay (Pin-Eingabe und ELV)</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Überweisungen (SEPA-Überweisung und Lastschriftverfahren)</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Kreditkartenzahlungen</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Kundenkarten</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Gutscheine</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ verschiedene Zahlungsarten wie auch deren Vor- und Nachteile für Einzelhandel und Kunden zu benennen</li> <li>▶ Sicherheitsmerkmale von Banknoten zu beschreiben</li> </ul>	<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Abwicklung von Zahlungsvorgängen:</li> <li>▶ Barzahlung,</li> <li>▶ Bargeldlose Zahlung (Girocard, Pin-Eingabe ELV)</li> <li>▶ Bezahlen per Smartphone</li> <li>▶ Kreditkarte</li> <li>▶ SEPA-Überweisung</li> <li>▶ SEPA-Lastschrift</li> <li>▶ Zahlung mit Gutschein und/oder Kundenkarte</li> <li>▶ Self-Scanning</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation	

<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b>
Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr). 1. Aufl. Rinteln 2022; Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821
<b>Organisatorische Hinweise</b>



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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 3</b>	<b>80 UStd.</b>	<b>Kunden im Servicebereich Kasse betreuen</b>
<b>Lernsituation 7</b>	<b>16 UStd.</b>	Kassenabrechnungen durchführen
<b>Einstiegsszenario</b> Ein Auszubildender zum Einzelhandelskaufmann wird von seinem Ausbilder damit beauftragt, nach Kassenschluss den Kassenbericht auf der Grundlage der Kassendaten zu erstellen.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnis: Erstellung des Kassenberichtes für die im Einstiegsszenario genannten Kassendaten</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Kassenberichte für weitere Kassendaten erstellen</li> <li>▶ Erläuterung der Begriffe „Kassenfehlbetrag“, „Kassenüberschuss“ und „Kassensturz“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Berechnung von Kassendifferenzen</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Kassenendabrechnungen vorzunehmen</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Berechnung der Tageslosung mithilfe des Kassenberichtes</li> <li>▶ Aufbau des Kassenberichtes</li> <li>▶ Auswerten der wirtschaftlichen Kassendaten</li> <li>▶ Kassenkontrolle</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Arbeit mit Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b> PC, Tabellenkalkulationsprogramm		

# Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

## Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 1 – Lernsituationen und Übungen**“  
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1821, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 1**“  
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0821, Merkur Verlag, Rinteln

## Dokumentation von Lernsituationen

**LF 4**

### 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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 4</b>	<b>40 UStd.</b>	<b>Waren präsentieren</b>
<b>Lernsituation 1</b>	<b>8 UStd.</b>	Mit Visual Merchandising eine besondere Verkaufsatmosphäre schaffen
<b>Einstiegsszenario</b> <p>In einem großen Einzelhandelskaufhaus wird die Weihnachtsdekoration geplant, mit der sich das Unternehmen von einem konkurrierenden Einkaufszentrum abheben möchte. Die Dekoration soll verschiedene Kundengruppen ansprechen und dazu animieren, das Kaufhaus zu betreten.</p>		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse zum Einstiegsszenario „Weihnachtsdekoration“</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Kundenfeedback</li> <li>▶ Übersicht: „Beleuchtung und Farbe als Elemente der visuellen Kommunikation“</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Raumatmosphäre</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Gestaltung eines Sportfachgeschäfts</li> <li>▶ Übersichtsmatrix: „Gestaltungselemente und ihre Wirkung auf den Kunden“</li> <li>▶ Zuordnung: Schaufenstertypen</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> <p>Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ die Wirkung der Elemente des Visual Merchandising auf das Kaufverhalten von Kunden zu beschreiben</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Erlebniskauf</li> <li>▶ Ladengestaltung Beleuchtung, Farbe, Dekoration, Musik, Gerüche, Materialauswahl, Ruhezonen</li> <li>▶ Schaufenster</li> <li>▶ Raumaufteilung</li> <li>▶ Raumordnung</li> <li>▶ Wegeführung</li> <li>▶ Verkaufszonen</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> <p>Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum</p>		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> <p>Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821            Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821</p>		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 4</b>	<b>40 UStd.</b>	<b>Waren präsentieren</b>
<b>Lernsituation 2</b>	<b>10 UStd.</b>	Laufwege und Verkaufszonen gestalten
<b>Einstiegsszenario</b> Eine Kundin betritt einen Supermarkt nach einer Umgestaltungsphase. Ihr fällt auf, dass sie nun komplett anders durch das Geschäft geführt wird.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse-Laufweg-Gestaltung</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Lenkung von Kundenströmen</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse zur Wertigkeit von Verkaufszonen/angebotenen Produkten</li> <li>▶ Skizze Hauptkundenleitweg in einem Supermarkt</li> <li>▶ Einteilung eines Supermarkt-Grundrisses in verkaufsstarke und -schwache Zonen</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: optimale Nutzung von Verkaufszonen für absatzstarke oder -schwache Produkte</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ zu erklären, wie Kunden durch eine geschickte Raumordnung und Wegeführung in möglichst viele Zonen des Verkaufsraums gelenkt werden</li> <li>▶ zu beschreiben, welche Produkte in welchen Zonen des Verkaufsraums optimal präsentiert werden</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Raumaufteilung</li> <li>▶ Raumordnung</li> <li>▶ Wegeführung</li> <li>▶ Gestaltung der Laufwege</li> <li>▶ Wertigkeit von Verkaufszonen</li> <li>▶ Wertigkeit von Produkten (z.B. „Renner“ und „Penner“)</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 4</b>	<b>40 UStd.</b>	<b>Waren präsentieren</b>
<b>Lernsituation 3</b>	<b>10 UStd.</b>	<b>Waren verkaufsfördernd platzieren</b>
<b>Einstiegsszenario</b> Ein Verkäufer räumt die Waren im Laden nach Gewicht in die Regale – schwere Waren nach unten, leichte Waren nach oben. Eine Kundin ist über diese Anordnung sehr irritiert.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Verbesserung der Warenpräsentation</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Platzierungsvorschläge LED-Deckenleuchten</li> <li>▶ Übersicht: Regalzonenplatzierung/Blockplatzierung</li> <li>▶ Übersicht: Regalzonen und Verkaufswirksamkeit</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Regalzonen und Warenwertigkeit</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Erfolgskontrolle von Umgestaltungsmaßnahmen</li> <li>▶ Diskussion: Kundenorientierung im Geschäft</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ verschiedene Präsentationsflächen für Waren zu benennen</li> <li>▶ die Platzierung der Waren über die Wahrnehmung der Regalzonen durch den Kunden zu strukturieren</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Warenträger (Regale, Vitrinen, Podeste, Tische, Ständer, Display, Stopper)</li> <li>▶ Warengruppen- und Verbundplatzierung</li> <li>▶ Platzierung der Waren im Regal</li> <li>▶ Regalzonen (Informationszone, Reckzone, Sichtzone, Greifzone, Bückzone)</li> <li>▶ Möglichkeiten der Warenplatzierung im Regal: horizontale und vertikale Warenplatzierung, Kreuzblock-Platzierung)</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 4</b>	<b>40 UStd.</b>	<b>Waren präsentieren</b>
<b>Lernsituation 4</b>	<b>12 UStd.</b>	Waren kennzeichnen und Preise angeben
<b>Einstiegsszenario</b> Ein Kunde erwirbt in einem Baumarkt neben anderen Produkten eine Teichpumpe. Auf dem Weg zum Auto stellt er fest, dass ihm für die Pumpe 10 € zu viel berechnet wurden und reklamiert den Kaufpreis. Der Geschäftsführer des Baumarktes erklärt ihm, dass der ausgezeichnete Preis an der Ware nicht verbindlich sei und er den falschen Preis zudem bereits beim Scannen der Ware hätte reklamieren müssen. Eine Rückerstattung der 10€ sei daher nicht möglich.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnis: Gültigkeit von ausgezeichneten Preisen</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Zulässige Mengeneinheiten</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Grundpreis</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Gütezeichen (insbes. im eigenen Ausbildungsbetrieb der SuS)</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Umweltzeichen</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Schutz- &amp; Prüfzeichen</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Kennzeichnungsmerkmale</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: GTIN-Code</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: OCR-Schrift-Etikett</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ die Regelungen der Preisangabenverordnung zu benennen</li> <li>▶ die Zusammensetzung des Gesamtpreises zu beschreiben</li> <li>▶ Elemente der freiwilligen Warenkennzeichnung zu benennen</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Gesetzlich vorgeschriebene Warenkennzeichnung</li> <li>▶ Freiwillige Warenkennzeichnung: Marke, Gütezeichen und Güteklassen, Umweltzeichen, Schutz- und Prüfzeichen, Typenschilder und Warnzeichen</li> <li>▶ Preisangabenverordnung: Angabe von Gesamt- und Grundpreisen, Ausnahmen von der Preisangabenverordnung</li> <li>▶ Etikettierung: GTIN-Code, OCR-Schrift</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Ergebnispräsentation		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr). 1. Aufl. Rinteln 2022; Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

# Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

## Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 1 – Lernsituationen und Übungen**“  
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1821, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 1**“  
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0821, Merkur Verlag, Rinteln

## Dokumentation von Lernsituationen

**LF 5**

### 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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 5</b>	<b>40 UStd.</b>	<b>Werben und den Verkauf fördern</b>
<b>Lernsituation 1</b>	<b>10 UStd.</b>	Werbemaßnahmen entwickeln
<b>Einstiegsszenario</b> <p>In einer mittleren Großstadt findet ein verkaufsoffener Sonntag statt. Neben den geöffneten Geschäften finden sich viele Veranstaltungen und Aktionen für verschiedene Altersgruppen und zahlreiche Imbiss-Stände. Im Vorfeld wurde der verkaufsoffene Sonntag in verschiedenen Medien überregional beworben.</p>		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Diskussion Pro &amp; Contra Verkaufsoffener Sonntag</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Werbearten</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Werbung für Sortimentsaufgabe und -erweiterung</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: „Radsaison eröffnen“: Warenplatzierung, Werbeslogan entwickeln, passende Werbemittel einsetzen</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Sortimentserweiterung - Saugroboter bewerben: Werbeart, Streugebiet, Adressatenorientierung</li> <li>▶ Übersicht: Werbegrundsätze</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Werbeeffolgskontrolle</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> <p>Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Werbearten und -mittel zu unterscheiden und diese adressatengerecht einzusetzen</li> <li>▶ Werbegrundsätze zu beschreiben und bei der Erstellung eines selbst gestalteten Werbeplans anzuwenden</li> <li>▶ den Erfolg von Werbemaßnahmen zu kontrollieren</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Werbearten (Direktwerbung, Massenwerbung, Alleinwerbung, Kollektivwerbung, Waren-, Sortiments-, Firmen- und Aktionswerbung)</li> <li>▶ Werbegrundsätze</li> <li>▶ Werbeplan</li> <li>▶ Werbebotschaft</li> <li>▶ Werbemittel und Werbeträger</li> <li>▶ Werbeetat</li> <li>▶ Streuzeit, Streukreis und Streugebiet</li> <li>▶ Werbeeffolgskontrolle</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> <p>Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum</p>		



<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b>
Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821
Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821
<b>Organisatorische Hinweise</b>

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 5</b>	<b>40 UStd.</b>	<b>Werben und den Verkauf fördern</b>
<b>Lernsituation 2</b>	<b>6 UStd.</b>	Den Verkauf fördern und PR betreiben
<b>Einstiegsszenario</b> Um die gesunkenen Absatzzahlen für Inline-Skates zu erhöhen, wird in einem Sportfachgeschäft eine umfangreiche Werbeaktion geplant: in einer Halfpipe soll der deutsche Meister im Inline-Skaten sein Können mit einem neuen Modell unter Beweis stellen, in einer Tombola werden hochwertige Preise verlost, Kunden können Inline-Skates testen und zum Selbstkostenpreis erwerben.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Liste von Stichworten: Vor- und Nachteile der im Einstiegsszenario beschriebenen Kundenpromotion</li> <li>▶ Übersicht: Maßnahmen zur Verkaufsförderung</li> <li>▶ Begründung: Absatzförderung durch Öffentlichkeitsarbeit?</li> <li>▶ Unterscheidung: Public Relations oder Sales Promotion</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse Couponing</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ verschiedene Instrumente zu Verkaufsförderung zu beschreiben</li> <li>▶ Formen der Öffentlichkeitsarbeit zu benennen</li> <li>▶ Kundenbindungsinstrumente zu definieren</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Verkaufsförderung: Kundenpromotion, Mitarbeiterpromotion, Händlerpromotion</li> <li>▶ Öffentlichkeitsarbeit (Public Relations): Sponsoring, Eventmarketing, Veröffentlichung</li> <li>▶ Kundenbindungsinstrumente: Kundenzeitung, Newsletter, Kunden-App, Coupons, Sammeln von Bonuspunkten (Payback), Social-Media-Marketing</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 5</b>	<b>40 UStd.</b>	<b>Werben und den Verkauf fördern</b>
<b>Lernsituation 3</b>	<b>8 UStd.</b>	Rechtliche Grenzen der Werbung berücksichtigen
<b>Einstiegsszenario</b> Ein Fachgeschäft für Süßwaren wirbt damit, dass es eine bestimmte Schokoladensorte zwar bei Edeka, Rewe und Spar zu kaufen gebe, dass sie aber nirgendwo so günstig sei wie im eigenen Laden.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Prüfung der Zulässigkeit der im Einstiegsszenario und in anderen Situationen beschriebenen Werbung</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Rechtliche Prüfung von Maßnahmen</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ unlautere geschäftliche Handlungen zu benennen und zu beurteilen, ob Werbung zulässig oder wegen unlauteren Vergleichens unzulässig ist</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb</li> <li>▶ Unlautere geschäftliche Handlungen (UWG)             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Herabsetzung oder Verunglimpfung eines Mitbewerbers</li> <li>○ Nachahmung der Waren eines Mitbewerbers</li> <li>○ Beeinträchtigung der Entscheidungsfreiheit</li> <li>○ Ausnutzung geschäftlicher Unerfahrenheit</li> </ul> </li> <li>▶ Irreführende geschäftliche Handlungen             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Irreführende Angaben zu den Verhältnissen des eigenen Unternehmens</li> <li>○ Irreführende Werbung</li> <li>○ Keine ausreichende Bevorratung</li> <li>○ Vorenthaltung wesentlicher Informationen</li> </ul> </li> <li>▶ Unlautere vergleichende Werbung</li> <li>▶ Unzumutbare Belästigung</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Simulation von Kundengesprächen, Ergebnispräsentation		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 5</b>	<b>40 UStd.</b>	<b>Werben und den Verkauf fördern</b>
<b>Lernsituation 4</b>	<b>8 UStd.</b>	Verpackungsmaterial auswählen und Waren zustellen
<b>Einstiegsszenario</b>  In einem Lebensmittelgeschäft unterhalten sich zwei Verkäufer der Fleischerei über eine Kundin, die ihre Einkäufe in selbst mitgebrachten Behältnissen, statt in Folie und Plastischalen verpackt haben möchte.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Diskussion zum Einstiegsszenario</li> <li>▶ Arbeit mit Gesetzestext: Verkauf unverpackter Ware</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Verpackungsgesetz</li> <li>▶ Arbeitsergebnis Aufgaben der Verpackung</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Verpackungsarten</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse Spediteur und Frachtführer</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Vor- und Nachteile der firmeneigenen und firmenfremden Zustellung von Waren</li> <li>▶ Arbeitsergebnis Tourenplanung</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b>  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ gesetzliche Vorgaben zur Verpackung von Lebensmitteln und anderen Waren zu beschreiben</li> <li>▶ Formen der Zustellung von Waren zu unterscheiden</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Anforderungen und Aufgaben der Verpackung</li> <li>▶ Arten der Verpackung</li> <li>▶ Verpackungsgesetz</li> <li>▶ Firmeneigene Ware Zustellung</li> <li>▶ Firmenfremde Ware Zustellung</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b>  Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Simulation von Kundengesprächen, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b>  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		

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

<b>Ausbildungsjahr 1</b>		
<b>Lernfeld Nr. 5</b>	<b>40 UStd.</b>	<b>Werben und den Verkauf fördern</b>
<b>Lernsituation 5</b>	<b>8 UStd.</b>	Im Team arbeiten
<b>Einstiegsszenario</b> (Fortsetzung des Handlungssituation 2 Lernfeld 5) Zur Planung der Aktionen im Rahmen eines verkaufsoffenen Sonntags wird im Sportfachgeschäft Jansen & Sohn GmbH ein Team aus vier Auszubildenden und drei Fachverkäufern gebildet. Der Ausbilder lädt alle Teammitglieder per Mail zu einer ersten Teamsitzung ein.		<b>Handlungsprodukt/Lernergebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Liste von Tagesordnungspunkten für Teambesprechung (Einstiegsszenario)</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Aufgaben des Sitzungsleiters in Teambesprechungen</li> <li>▶ Arbeitsergebnis: Moderationsverhalten</li> <li>▶ Übersicht: Vor- und Nachteile der Teamarbeit</li> <li>▶ Arbeitsergebnisse: Konflikte in der Teamarbeit</li> </ul>
<b>Wesentliche Kompetenzen</b> Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ die Lösung von Problemstellungen und Projekten in Teams zu entwickeln</li> <li>▶ Teambesprechungen zu organisieren</li> <li>▶ Lösungen zu den Herausforderungen der Teamarbeit zu entwickeln</li> </ul>		<b>Konkretisierung der Inhalte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Voraussetzungen für guten Teamarbeit</li> <li>▶ Phasen der Teamarbeit</li> <li>▶ Organisation einer Teamsitzung</li> <li>▶ Mit Konflikten im Team umgehen</li> </ul>
<b>Lern- und Arbeitstechniken</b> Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Simulation von Kundengesprächen, Ergebnispräsentation		
<b>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</b> Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0821 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (1. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1821		
<b>Organisatorische Hinweise</b>		