

Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 3 – Lernsituationen und Übungen**“
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1823, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 3**“
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0823, Merkur Verlag, Rinteln

Dokumentation von Lernsituationen **LF 11**

Vorbemerkung:

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

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 11	80 U.Std.	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern
Lernsituation 1	12 U.Std.	Waren- und Reingewinn ermitteln
Einstiegsszenario Eine Auszubildende des Schuhgeschäfts „Anziehen und Mitnehmen“ wird in der Abteilung Rechnungswesen eingesetzt und vom Buchhalter gebeten, die Berechnung des Rohgewinns aus der Abteilung Damenschuhe für den Monat Juni vorzunehmen.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Roh/Reingewinn (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnisse: Wareneinsatz/Rohgewinn ▶ Arbeitsergebnisse: Umgang mit/Vermeidung von Inventurdifferenzen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Roh- und Reingewinn zu unterscheiden und zu berechnen ▶ Einflussfaktoren wie Inventurdifferenzen mit in die Berechnung einzubeziehen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Berechnung des Roh-/Reingewinns ▶ Wiederholung: Inventurdifferenzen
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise PC, Tabellenkalkulationsprogramm		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 11	80 U.Std.	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern
Lernsituation 2	10 U.Std.	Beim Warenverkehr die Umsatzsteuer berücksichtigen
Einstiegsszenario Ein Einzelhandelsunternehmen möchte feststellen, ob durch die Zahlung der Umsatzsteuer Kosten entstehen, es wird eine Beispielrechnung durchgeführt.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Kosten aus der Umsatzsteuerzahlung ▶ Arbeitsergebnisse: Berechnung der Umsatzsteuer ▶ Übersicht: Aussagen zur Vorsteuer ▶ Arbeitsergebnisse: Umsatzsteuersätze und Kaufverhalten ▶ Übersicht: Umsatzsteuervoranmeldung ▶ Diskussion: Umsatzsteuer und Privatentnahmen ▶ Arbeitsergebnis: Prüfung einer Eingangsrechnung ▶ Arbeitsergebnis: Berechnung der Auswirkungen von Preiserhöhungen
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die rechtlichen Regelungen zur Erhebung der Umsatzsteuer zu beschreiben ▶ Umsatzsteuersätze von den korrekten Ausgangsbeträgen zu berechnen ▶ die betrieblichen Prozesse zur Zahlung der Umsatzsteuer an das Finanzamt zu beschreiben 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Netto-/Bruttopreise ▶ Umsatzsteuersätze für verschiedene Warenarten ▶ Umsatzsteuervoranmeldung
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise PC, Tabellenkalkulationsprogramm		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 11	80 U.Std.	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern
Lernsituation 3	12 U.Std.	Entscheidungen zur Anlagenwirtschaft vorbereiten
Einstiegsszenario Die Auszubildende des Schuhgeschäfts erhält die Aufgabe, die Rechnung für ein neu angeschafftes Kassensystem zu bezahlen und unter Berücksichtigung von Nutzungsdauer und Abschreibungsmethode die Abschreibung des Kassensystems vorzunehmen.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Zahlung/Abschreibung (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnis: Überweisungsbetrag abzgl. Skonto ▶ Arbeitsergebnis: Anschaffungskosten/Abschreibung ▶ Arbeitsergebnisse: Abschreibungen in der GuV-Rechnung ▶ Arbeitsergebnis: Abschreibung eines Dienstwagens ▶ Arbeitsergebnisse: Geringwertige Anlagegüter
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die Notwendigkeit/ das Verfahren betrieblicher Abschreibungen zu beschreiben ▶ die Auswirkungen von Abschreibungen auf den Gewinn bzw. Verlust von Einzelhandelsunternehmen zu erläutern ▶ den analgenwirtschaftlichen Umgang mit geringwertigen Wirtschaftsgütern zu beschreiben 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Ursachen der Abschreibung ▶ Berechnung der Abschreibung nach der linearen Methode ▶ Beginn der Abschreibung ▶ Abschreibungsplan ▶ Abschreibungskreislauf ▶ Geringwertige Wirtschaftsgüter
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise PC, Tabellenkalkulationsprogramm		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 11	80 U.Std.	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern
Lernsituation 4	10 U.Std.	Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung kennenlernen
Einstiegsszenario Der Buchhalter eines Schuhgeschäfts stellt den Erträgen des 2. Quartals die Aufwendungen gegenüber. Um den Erfolg des Unternehmens zu ermitteln, gliedert er die Aufwendungen und Erträge in 2 Gruppen. Gruppe 1 umfasst alle Aufwendungen und Erträge, die zum Erfolg des Schuhgeschäfts beigetragen haben, in Gruppe 2 werden Aufwendungen und Erträge erfasst, die angefallen sind, aber nichts mit dem Ein- und Verkauf von Schuhen zu tun hatte.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Berechnung des Unternehmensergebnisses (Einstiegsszenario) ▶ Übersichtsmatrix: Aufwendungs-/Ertragsarten ▶ Arbeitsergebnisse: Berechnung von Unternehmensergebnissen ▶ Übersichtsmatrix: Aufwendungs-/Ertragsarten ▶
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ den Aufbau des betrieblichen Rechnungswesens zu erläutern ▶ zwischen Kosten und Aufwendungen und Leistungen und Erträgen zu differenzieren ▶ das Unternehmensergebnis zu berechnen und Rückschlüsse auf die wirtschaftliche Lage eines Unternehmens zu ziehen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Betriebliches Rechnungswesen ▶ Unterschied: Kosten/Aufwendungen ▶ Unterschied Leistungen/Erträge ▶ Berechnung des Unternehmensergebnisses
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise PC, Tabellenkalkulationsprogramm		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 11	80 U.Std.	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern
Lernsituation 5	12 U.Std.	Die Kostenstruktur mithilfe der Kostenrechnung analysieren
Einstiegsszenario Das Schuhgeschäft führt die Kostenstellen Herren-, Damen- und Kinderschuhe. Aus der Kostenrechnung des 3. Quartals sind Handlungskosten ersichtlich, die nach unterschiedlichen Verteilungsschlüsseln zu verteilen sind.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Verteilung der Handlungskosten und Berechnung des Handlungskostenzuschlagssatzes (Einstiegsszenario) ▶ Übersicht: Handlungskosten oder Einzelkosten ▶ Arbeitsergebnisse: Verteilung von unterschiedlichen Handlungskosten über Verteilungsschlüssel ▶ Arbeitsergebnisse: Nachkalkulation ▶ Arbeitsergebnisse: Externe Kosten
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Handlungskosten über Verteilungsschlüssel verschiedenen Kostenstellen zuzuweisen ▶ über das Verfahren der Nachkalkulation nach Abschluss der Abrechnungsperiode die Istkosten zu berechnen ▶ die Auswirkungen externer Kosten auf die Warenkalkulation zu beschreiben 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Kostenstellen ▶ Einzel- und Handlungskosten ▶ Verteilungsschlüssel ▶ Nachkalkulation ▶ Externe Kosten
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Recherche mit digitalem Endgerät, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise PC, digitales Endgerät, Tabellenkalkulationsprogramm		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 11	80 U.Std.	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern
Lernsituation 6	12 U.Std.	Mithilfe der Deckungsbeitragsrechnung das Sortiment optimieren
Einstiegsszenario Das Schuhgeschäft erhält von einem Schuhhersteller ein Angebot über verschiedene Winterstiefel zum Listeneinkaufspreis von 158 €. Bei Abnahme von 70 Stück werden 10% Rabatt und 3% Skonto gewährt. Die ermittelten variablen Kosten des Schuhhauses pro Paar Stiefel betragen 6,80 €, Die Fixkosten für den Verkauf von 70 Paaren werden in Höhe von 940 € kalkuliert.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Deckungsbeitragsrechnung (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnisse: Langfristige/kurzfristige Preisuntergrenze ▶ Übersicht: Kostenarten ▶ Schema: fixe Kosten ▶ Arbeitsergebnisse: Deckungsbeitragsrechnung ▶ Arbeitsergebnisse: Mischkalkulation ▶ Arbeitsergebnisse: Sortimentsgestaltung ▶ Arbeitsergebnisse: Kurzfristige Erfolgsrechnung
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Die Deckungsbeitragsrechnung einzusetzen, um Rentabilitätskennziffern zu ermitteln 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Deckungsbeitragsrechnung ▶ Fixe/variable Kosten ▶ Betriebsergebnis ▶ Lang-/kurzfristige Preisuntergrenzen ▶ Optimierung des Sortiments ▶ Mischkalkulation ▶ Kurzfristige Erfolgsrechnung
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise PC, Tabellenkalkulationsprogramm		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 11	80 U.Std.	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern
Lernsituation 7	12 U.Std.	Mithilfe von Kennziffern den Betriebserfolg steigern
Einstiegsszenario Die Besitzerin eines Bekleidungsgeschäftes für Kinder hat ihr Geschäft renoviert und hierbei auf eine kindergerechte Gestaltung geachtet. Um den Erfolg ihrer Investition zu überprüfen, hat sie sich von ihrem Steuerberater zum Ende des Geschäftsjahres eine Gewinn- und Verlustrechnung erstellen lassen.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Berechnung von Kennziffern (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnisse: Produktivität und Wirtschaftlichkeit ▶ Arbeitsergebnisse: Berechnung der Gesamtkapitalrentabilität ▶ Arbeitsergebnisse: Beurteilung der Unternehmensentwicklung anhand von Kennziffern ▶ Diskussion: Ertragssituation
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Unternehmenskennziffern zu ermitteln und auf ihrer Grundlage den Unternehmenserfolg zu beurteilen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Erfolgskennziffern ▶ Rentabilität ▶ Wirtschaftlichkeit ▶ Produktivität
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise PC, Tabellenkalkulationsprogramm		

Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 3 – Lernsituationen und Übungen**“
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1823, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 3**“
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0823, Merkur Verlag, Rinteln

Dokumentation von Lernsituationen **LF 12**

Vorbemerkung:

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

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 12	80 U.Std.	Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden
Lernsituation 1	14 U.Std.	Marketing kennenlernen und den Markt erforschen
Einstiegsszenario In einem Möbelhaus soll die Büromöbel-Abteilung um ein neues Programm erweitert werden. Um festzustellen, wie das Programm ankommt, möchte der Abteilungsleiter die Marktforschung nutzen, ihn interessieren drei Fragenbereiche: Wie hoch ist die Marktsättigung im Bereich Büromöbel? Welche Datenerhebungsverfahren gibt es? Welche Methoden der Informationsgewinnung sind zu unterscheiden?		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Liste von Stichpunkten: Vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnisse: Grundgedanken des Marketings▶ Übersicht: Methoden der Informationsgewinnung▶ Übersicht: Vor- & Nachteile der Primär- und Sekundärforschung▶ Diskussion: Marktforschung▶ Arbeitsergebnisse: Einführung eines neuen Produktes▶ Arbeitsergebnisse: Stärken-Schwächen-Analyse▶ Arbeitsergebnisse: Marktanalyse▶ Arbeitsergebnisse: Marktanteil▶ Liste von Stichpunkten: Fragebogenentwicklung▶ Diskussion: Kundenbewertungen▶ Arbeitsergebnis: Vergleichsportale
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ Marketinginstrumente und -ziele zu beschreiben▶ die Methoden und Einsatzgebiete der Marktforschung zu benennen▶ über Marktanalysen Marktpositionen wie auch Stärken und Schwächen eines Unternehmens zu beurteilen▶ Instrumente des Online-Marketings zu Marktforschungszwecken zu nutzen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Käufer-/Verkäufermarkt▶ Marketingziele▶ Marktforschung: Primär- & Sekundärforschung▶ Internetmarktforschung▶ Marktanalyse: Kunden- und Konkurrenzanalyse, Analyse der eigenen Marktstellung
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Recherche mit digitalem Endgerät, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Arbeit mit einem Präsentationsprogramm, Diskussion im Plenum		

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823

Organisatorische Hinweise

PC, Tabellenkalkulationsprogramm, Präsentationsprogramm, digitales Endgerät

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 12	80 U.Std.	Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden
Lernsituation 2	14 U.Std.	Marketinginstrumente gezielt einsetzen
Einstiegsszenario Der Betreiber eines kleinen aber innovativen Möbelgeschäfts möchte seinen Betrieb überregional bekannt machen und holt sich dazu die Hilfe eines Marketingexperten. Dieser betont, dass vor allem die Wahl der richtigen Marketinginstrumente über den Erfolg der Maßnahmen entscheidet.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Übersicht: Aufgaben von Marketinginstrumenten (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnis: Auswirkungen von Konjunkturberichten auf Marketinginstrumenten▶ Arbeitsergebnisse: Sortimentspolitik/Verkaufsraumgestaltung▶ Arbeitsergebnisse: Preispolitik▶ Arbeitsergebnisse: Kommunikationspolitik▶ Arbeitsergebnisse: Servicepolitik
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ verschiedene Marketinginstrumente zu unterscheiden und passende Instrumente für verschiedene Absatzstrategien auszuwählen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Sortimentspolitik▶ Preispolitik▶ Kommunikationspolitik▶ Servicepolitik▶ Verkaufsraumgestaltung
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Rinteln 2024, Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 12	80 U.Std.	Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden
Lernsituation 3	10 U.Std.	Mit einem Marketingmix die Marktposition ausbauen
Einstiegsszenario Der Inhaber eines Baumarktes hat sein Sortiment um eine Blumenhalle erweitert. Der Baumarktinhaber möchte alle Marketinginstrumente einsetzen, doch da diese sich gegenseitig beeinflussen, möchte er sie in einem Marketingkonzept aufeinander abstimmen. Er weiß, dass jedes Marketingkonzept bestimmte Abläufe enthält.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Übersicht: Marketingkonzept (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnisse: Marketingkonzept ▶ Übersicht: Marketingmix
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsschritte zur Entwicklung eines Marketingkonzepts zu benennen und in eine korrekte Abfolge zu bringen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Marketingkonzept: Geschäftsidee, Unternehmensziele, Zielmärkte, Marketingziele, Marketingmix ▶
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 12	80 U.Std.	Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden
Lernsituation 4	14 U.Std.	Kunden erfolgreich binden
Einstiegsszenario In einem Kaufhaus findet eine Schulung der Auszubildenden statt. Der Ausbildungsleiter erklärt das Konzept der Kundenbindung. Auf den Einwand, dass die Kundenbindung kostspielig sei, antwortet der Ausbildungsleiter, dass es sieben Mal teurer sei, neue Kunden zu gewinnen als Stammkunden zu halten und von deren Weiterempfehlung zu profitieren.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Diskussion: Kundenbindung (Einstiegsszenario)▶ Liste von Stichpunkten: Kundenfeedback▶ Arbeitsergebnis: Kundenbindung im Ausbildungsunternehmen▶ Arbeitsergebnisse: CRM▶ Arbeitsergebnisse: Nutzung von Kundendaten▶ Übersicht: Beschwerdemanagement▶ Arbeitsergebnisse: Kundenbefragung auswerten▶ Arbeitsergebnisse: Mystery-Shopping
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ die Wirkung der Kundenbindung auf den Unternehmenserfolg zu beurteilen▶ Instrumente zur Optimierung der Kundenbindung zu beschreiben und auf ihr eigenes Ausbildungsunternehmen zu übertragen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Kundenbindung▶ Customer-Relationship-Management▶ Nutzung von Kundendaten▶ Kundenkarten, Kunden-Apps▶ Couponing▶ Beschwerdemanagement▶ Kundenbefragungen▶ Mystery-Shopping
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebs, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm. Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		

Organisatorische Hinweise

PC, Tabellenkalkulationsprogramm

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 12	80 U.Std.	Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden
Lernsituation 5	14 U.Std.	Den Onlinehandel erfolgreich gestalten
Einstiegsszenario Die Inhaberin eines Kosmetik-Einzelhandelsgeschäfts möchte ihre Kosmetik-Produkte nicht mehr nur in ihrem Geschäft anbieten, sondern zusätzlich einen Online-Shop eröffnen. In einem Online-Forum macht sie auf ihren Shop aufmerksam.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnisse: Foren für Online-Shops (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnis: Online-Shop▶ Übersicht: Gestaltung eines Online-Shops▶ Übersicht: Vorteile des Online-Shopping für Kunden und Verkäufer▶ Arbeitsergebnis: Click & Collect▶ Arbeitsergebnisse: Rechtliche Regelungen zum Online-Shopping▶ Diskussion: Chancen und Gefahren des Onlinehandels
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ die Besonderheiten des Online-Handels gegenüber dem stationären Einzelhandel zu benennen und zu beurteilen▶ die Standards für die Gestaltung eines Online-Shops zu beschreiben▶ die Chancen, Risiken des Online-Handels gegenüber dem stationären Einzelhandel, wie auch die Wechselwirkungen zu diesem zu diskutieren▶ die besonderen rechtlichen Bedingungen für den Online-Handel zu benennen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Onlinehandel▶ Verändertes Konsumverhalten▶ Online-Shop▶ Online-Verkaufsplattformen▶ Wechselwirkungen zwischen Online-Handel und stationärem Handel▶ Rechtgrundlagen: Fernabsatzverträge
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Internetrecherche, Arbeit mit Gesetzestexten, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum		

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823

www.gesetze-im-internet.de

Organisatorische Hinweise

Digitales Endgerät

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

Ausbildungsjahr 3 Lernfeld 12 80 U.Std. Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden Lernsituation 6 14 U.Std. Instrumente des Onlinemarketings einsetzen		
Einstiegsszenario Zwei Auszubildende unterhalten sich in ihrer Pause über eine neue Kosmetikreihe „Hautpflege 50+“ – diese wird über den Online-Handel vertreiben und auch in verschiedenen Werbeformaten darüber beworben. Die Auszubildenden erkennen die Marketingstrategie „Push & Pull“ und tauschen sich darüber aus.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnis: Push and Pull (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnisse: Begrifflichkeiten des Onlinemarketing ▶ Arbeitsergebnisse: Formen des Online-Marketing ▶ Arbeitsergebnisse: Ungewünschte Werbung blockieren ▶ Übersicht: Suchmaschinenoptimierung
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die Besonderheiten des Online-Marketings gegenüber dem Marketing des stationären Einzelhandels zu besprechen ▶ Formen des Online-Marketing zu beschreiben ▶ Fachtermini der Online-Werbung zu benennen und deren Wirkungsweisen zu beurteilen ▶ Schutzmechanismen zum Umgang mit unerwünschter Werbung zu beschreiben 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Instrumente des Onlinemarketings E-Mail-Marketing Display-Marketing Affiliate-Marketing Social-Media-Marketing Suchmaschinenmarketing
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise		

Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 3 – Lernsituationen und Übungen**“
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1823, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 3**“
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0823, Merkur Verlag, Rinteln

Dokumentation von Lernsituationen **LF 13**

Vorbemerkung:

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

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

Ausbildungsjahr 3 Lernfeld 13 60 U.Std. Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen Lernsituation 1 6 U.Std. Personalbedarf planen		
Einstiegsszenario Zwei Auszubildende eines Einzelhandelskaufhauses vertreten am Wochenende eine erkrankte Kollegin, werden aber auf Grund des hohen Kundenaufkommens ihrer Aufgabe nicht gerecht. Die Verkaufssituation nimmt im Laufe des Vormittags chaotische Züge an, Kunden verlassen das Geschäft unverrichteter Dinge, weil sie nicht beraten werden konnten. Die Auszubildenden sind sich einig, dass die Situation nicht nur stressig für sie, sondern auch schädigend für das Unternehmen ist.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Quantitative Personalbedarfsplanung (Einstiegsszenario) ▶ Übersicht: inner- und außerbetriebliche Einflüsse ▶ Arbeitsergebnis: Definition Personalbedarfsplanung ▶ Arbeitsergebnis: qualitative und quantitative Personalbedarfsplanung ▶ Arbeitsergebnis: Berechnung des Personalbedarfs
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die Aufgaben und Ziele der Personalwirtschaft zu erläutern ▶ den Personalbedarf von Musterunternehmen zu planen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Personalplanung ▶ Personalanalyse ▶ Quantitative Personalbedarfsplanung ▶ Qualitative Personalbedarfsplanung
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr). Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 13	60 U.Std.	Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen
Lernsituation 2	14 U.Std.	Personal beschaffen und auswählen
Einstiegsszenario Ein Möbelhaus hat sich dazu entschlossen, Bewerbungsverfahren anwenderfreundlich auf einem firmeneigenen Bewerberportal zu automatisieren.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnisse: Online-Bewerbungsverfahren (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnisse: Bewerbungsportale▶ Arbeitsergebnisse: Bestandteile von Online-Bewerbungen▶ Arbeitsergebnisse: Stellenbeschreibung▶ Übersicht: interne/externe Personalbeschaffung▶ Arbeitsergebnis: kurz-, mittel- und langfristige Personalplanung▶ Arbeitsergebnis: AGG▶ Arbeitsergebnisse: Bewerbungsgespräch▶ Arbeitsergebnisse: Personalwirtschaft im eigenen Ausbildungsbetrieb▶ Arbeitsergebnisse: Umgang mit Konflikten
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ unterschiedliche Wege der Personalbeschaffung zu beschreiben▶ Aufbau und Inhalt von Stellenbeschreibungen zu benennen▶ Aufbau und Inhalte von Bewerbungsunterlagen zu erläutern▶ Techniken der Gesprächsführung (u.a. in Bewerbungsgesprächen, in Konfliktgesprächen) zu erproben▶ die Abläufe der Personalgewinnung im eigenen Ausbildungsbetrieb zu reflektieren		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Stellenbeschreibungen▶ Interne/Externe Personalbeschaffung▶ Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG)▶ Bewerbungsgespräche führen▶ Betriebliche Konflikte
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Arbeit mit Rechtstexten, Rollenspiel: Bewerbungsgespräch, Ergebnisdokumentation und -präsentation (Whiteboard etc.), Diskussion im Plenum		

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823

www.gesetze-im-internet.de

Organisatorische Hinweise

Digitales Endgerät, Präsentationsmedien

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

Ausbildungsjahr 3 Lernfeld 13 60 U.Std. Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen Lernsituation 3 8 U.Std. Einen Arbeitsvertrag rechtssicher abschließen		
Einstiegsszenario Am Ende eines erfolgreich verlaufenen Bewerbungsgespräches unterzeichnet die Bewerberin einen Arbeitsvertrag mit dem neuen Arbeitgeber. Im darauffolgenden Gespräch mit ihrer Mutter stellt sich allerdings heraus, dass sie außer dem Gehalt nicht viele Vertragsdetails behalten hat und z.B. nichts über ihre Arbeitszeiten und den ihr zustehenden Urlaub sagen kann.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnis: Arbeitsvertrag prüfen (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnis: Inhalte des Arbeitsvertrages ▶ Arbeitsergebnisse: Prüfung der Rechtslage zu Arbeitsverträgen ▶ Arbeitsergebnisse: Niederschrift des Arbeitsvertrags ▶ Arbeitsergebnisse: befristete/unbefristete Arbeitsverträge ▶ Arbeitsergebnisse: Einstellung von neuen Mitarbeitenden
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die Abläufe und rechtlichen Grundlagen bei der Einstellung von Mitarbeitenden zu beschreiben ▶ die Bestandteile von Arbeitsverträgen zu beschreiben 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Rechtliche Voraussetzungen für die Gültigkeit von Arbeitsverträgen ▶ befristete/unbefristete Arbeitsverträge ▶ zulässige/unzulässige Fragen in Bewerbungsgesprächen ▶ Rechte und Pflichten von Arbeitgeber und Arbeitnehmer ▶ Gesprächsführung
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Arbeit mit Gesetzestexten, Diskussion im Plenum		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823 www.gesetze-im-internet.de		
Organisatorische Hinweise Digitales Endgerät		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 13	60 U.Std.	Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen
Lernsituation 4	14 U.Std.	Personaleinsatz planen, Personal entwickeln und mit Konflikten umgehen
Einstiegsszenario In einem Möbelhaus ist das Arbeitsklima von Spannungen geprägt: die Personalfuktuation wie auch die Krankheitsstände und die Anträge auf innerbetriebliche Versetzung liegen über dem Branchendurchschnitt. Der Betriebsrat benennt die unzureichende Personaleinsatzplanung als einen der möglichen Gründe		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnisse: Personaleinsatzplanung (Einstiegsszenario)▶ Übersicht: Instrumente der Mitarbeiterführung▶ Arbeitsergebnis: Personaleinsatzplanung▶ Übersicht/Arbeitsergebnisse: Personalentwicklung▶ Arbeitsergebnis: Arbeitsklima▶ Übersichten: Prämienarten▶ Arbeitsergebnisse: Lösung betrieblicher Konflikte
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ die Elemente der Personaleinsatzplanung zu beschreiben▶ Maßnahmen zur Personalentwicklung zu benennen und deren Wirkung auf die individuelle Mitarbeitermotivation und das Betriebsklima zu beurteilen▶ Gesprächssituationen einzuschätzen und in Gesprächen Stellung zu beziehen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Personaleinsatzplanung/Personaleinsatzplan▶ Instrumente der Mitarbeiterführung▶ Personalentwicklung▶ Mitarbeitermotivation▶ Betriebliche Konflikte▶ Gesprächsführung
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Simulation von Gesprächssituationen, Ergebnisdokumentation und -präsentation, Diskussion im Plenum		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise Präsentationsmedien, digitales Endgerät		

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

Ausbildungsjahr 3 Lernfeld 13 60 U.Std. Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen Lernsituation 5 10 U.Std. Entgelte abrechnen		
Einstiegsszenario Der Filialleiter eines Möbelhauses erhält seine Entgeltabrechnung und entdeckt einige (vermeintliche) Fehler.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnis: Entgeltabrechnung (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnisse: Steuerklassen ▶ Arbeitsergebnisse: Personalkosten und Personalzusatzkosten ▶ Arbeitsergebnisse: Lohnsteuerabzüge ▶ Arbeitsergebnisse: Berechnung des Nettolohns ▶ Arbeitsergebnis: Beitragsbemessungsgrenze
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die Zusammensetzung von Entgelten zu erläutern ▶ Steuerklassen und Lohnsteuerabzugsmerkmale zu unterscheiden ▶ die Zusammensetzung von Sozialversicherungsbeiträgen zu beschreiben ▶ eine Entgeltabrechnung zu erstellen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Personalkosten ▶ Stufen der Gehaltsabrechnung ▶ Berechnung der Lohnsteuer, des Solidaritätszuschlages und der Kirchensteuer ▶ Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge ▶ Beitragsbemessungsgrenze
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise PC, Tabellenkalkulationsprogramm		

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

Ausbildungsjahr 3 Lernfeld 13 60 U.Std. Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen Lernsituation 6 8 U.Std. Arbeitsverhältnisse beenden	
Einstiegsszenario Grafik zu den Auswirkungen des Arbeitsplatzverlustes für Arbeitnehmer	Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnis/Diskussion: Arbeitsplatzverlust ▶ Übersicht: betriebliche Kündigungen ▶ Arbeitsergebnisse: Kündigungsvoraussetzungen und -ablauf ▶ Arbeitsergebnisse: Arbeitszeugnis ▶ Arbeitsergebnis: Kündigungen – Beurteilung der Rechtssituation
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Rechtliche Grundlagen für Kündigungen zu beschreiben und zu beurteilen, ob Kündigungen soziale gerechtfertigt sind ▶ Arbeitszeugnisse mithilfe eines Zeugniscodes zu interpretieren 	Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Gründe für Personalfreisetzung ▶ Ordentliche/außerordentliche Kündigung ▶ Kündigungsschutz ▶ Sozial gerechtfertigte/ungerechtfertigte Kündigungen ▶ Einfaches/qualifiziertes Arbeitszeugnis
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum	
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823	
Organisatorische Hinweise	

Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf

Verkäuferin / Verkäufer Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

auf Basis des Arbeitsbuchs „**KOMPETENZ im Einzelhandel 3 – Lernsituationen und Übungen**“
von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1823, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch „**KOMPETENZ im Einzelhandel 3**“
von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0823, Merkur Verlag, Rinteln

Dokumentation von Lernsituationen **LF 14**

Vorbemerkung:

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

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 14	60 U.Std.	Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln
Lernsituation 1	8 U.Std.	Handelsrechtliche Grundlagen und Leitungskompetenzen kennenlernen
Einstiegsszenario Drei Auszubildende unterhalten sich über einen ehemaligen Mitauszubildenden, der kurz vor der Abschlussprüfung seine Ausbildung abgebrochen hat und nun Geschäftsführer im Taxiunternehmen seines Onkels werden möchte. Die Auszubildenden sind sich nicht sicher, ob er für diese Aufgabe geeignet ist, und ob er eine so anspruchsvolle Aufgabe ohne einen kaufmännischen Abschluss überhaupt übernehmen darf.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Fachliche Voraussetzungen an Unternehmer (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnisse: Handelsregister ▶ Arbeitsergebnisse: Prokura ▶ Arbeitsergebnisse: Handlungsvollmacht
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die Chancen und Herausforderungen einer selbstständigen Tätigkeit richtig einzuschätzen ▶ die rechtlichen Grundlagen von Unternehmen zu beschreiben ▶ Leitungskompetenzen und die damit verbundenen Stellen in Unternehmen zu benennen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Rechtliche Grundlagen von Unternehmen: Kaufmann, Firma, Handelsregister ▶ Fachliche und persönliche Voraussetzungen für eine Unternehmertätigkeit ▶ Chancen und Risiken der Selbstständigkeit ▶ Handlungsvollmacht ▶ Prokura
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Internetrecherche, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise Digitales Endgerät		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 14	60 U.Std.	Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln
Lernsituation 2	12 U.Std.	Unternehmensformen darstellen und beurteilen
Einstiegsszenario Zwei Auszubildende möchten sich nach ihrem Abschluss selbstständig machen und haben gerade begonnen, sich Gedanken über die Finanzierung zu machen. Insbesondere die Wahl der Rechtsform ist hierbei wichtig für sie. Während bei der Wahl einer Einzelunternehmung die Selbstständigkeit erhalten bleibt, ist bei der Aufnahme eines Kapitalgebers eine Personengesellschaft zu gründen, bei der dieser sich ggf. auch in die Geschäftsführung einmischt.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none">▶ Arbeitsergebnisse: Einzelunternehmung oder Personengesellschaft (Einstiegsszenario)▶ Arbeitsergebnisse: Einzelunternehmung▶ Arbeitsergebnisse: OHG▶ Arbeitsergebnisse: KG▶ Arbeitsergebnisse: GmbH▶ Arbeitsergebnisse: Genossenschaft
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none">▶ die Merkmale verschiedener Unternehmensformen zu benennen und die Wahl für bestimmte (Muster-)Unternehmensformen zu begründen		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none">▶ Einzelunternehmung▶ OHG▶ KG▶ GmbH▶ Genossenschaft
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 14	60 U.Std.	Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln
Lernsituation 3	10 U.Std.	Geeignete Möglichkeiten der Finanzierung auswählen und Franchising als Finanzierungsform und Vertriebsform einsetzen
Einstiegsszenario Der Betreiber einer Firma, die Elektromotoren für Bohrmaschinen und Wasserpumpen herstellt, möchte das Produktionsprogramm um den Bau von Motoren für kleine Motor- und Segelboote erweitern. Er benötigt von seiner Bank hierfür einen zusätzlichen Kredit, einen Teil der Investition kann er selbst tragen. Die Bank jedoch bewertet die Erweiterung als zu risikoreich und würde einem Kredit nur gegen Erhöhung des Risikozinssatzes zustimmen. Der Firmeninhaber erwägt nun, mit Investoren ein neues Unternehmen zu gründen, um die Bootsmotoren produzieren zu können.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Finanzierung von Investitionsvorhaben (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnisse: Investition und Finanzierung ▶ Arbeitsergebnisse: Einlagen-, Beteiligungs- und Selbstfinanzierung ▶ Übersichtsmatrix: Tilgungsplan ▶ Arbeitsergebnis: Berechnung von Finanzierungskennzahlen ▶ Arbeitsergebnisse: Darlehensarten ▶ Arbeitsergebnisse: Berechnung von Geldmittelabflüssen in Darlehensarten ▶ Arbeitsergebnisse: Kontokorrentkredit ▶ Arbeitsergebnisse: Franchising
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die Merkmale verschiedener Investitionsmethoden und -instrumente zu erläutern ▶ Franchising als Sonderform der Existenzgründung zu beschreiben 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Investition und Finanzierung ▶ Eigen-, Selbst- und Fremdfinanzierung ▶ Bankdarlehen ▶ Kontokorrentkredit ▶ Lieferantenkredit ▶ Franchising
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation		

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823

Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823

Organisatorische Hinweise

PC, Tabellenkalkulationsprogramm

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

Ausbildungsjahr 3 Lernfeld 14 60 U.Std. Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln Lernsituation 4 10 U.Std. Leasingangebote vergleichen		
Einstiegsszenario In einer Gärtnerei wird zur Grünlandpflege ein Kleintransporter benötigt, die Anschaffungskosten belaufen sich auf 36.000€, das Fahrzeug soll 6 Jahre genutzt werden. Die Eigentümer möchten 6.000 € Eigenmittel einsetzen und den Rest des Anschaffungspreises fremdfinanzieren.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Leasing oder Darlehensfinanzierung (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnisse: Leasing – Vor- und Nachteile ▶ Arbeitsergebnisse: Berechnung der optimalen Finanzierungsart ▶ Diskussion: Auswirkungen des Leasings auf die Liquidität
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Merkmale der Leasingfinanzierung zu benennen und mit anderen Finanzierungsformen zu vergleichen ▶ zu beurteilen, wie sich verschiedene Finanzierungsformen auf die Rentabilität und Liquidität von Unternehmen auswirken 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Leasing und Darlehensfinanzierung ▶ Leasingarten ▶ Leasingkosten ▶ Liquiditätsbelastung durch Leasing/Darlehen
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise PC, Tabellenkalkulationsprogramm		

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

Ausbildungsjahr 3 Lernfeld 14 60 U.Std. Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln Lernsituation 5 10 U.Std. Kreditsicherheiten stellen		
Einstiegsszenario Der Inhaber eines Möbelhauses und der Inhaber einer Möbelfabrik tauschen sich über ihre geschäftliche Situation aus. Der Besitzer des Möbelhauses beklagt, dass die Kunden im Sommer ihr Geld lieber für den Urlaub, statt für Möbel ausgeben, so dass er in einer finanziellen Schieflage ist und bei seiner Bank einen Überbrückungskredit beantragt hat. Diese macht eine Entscheidung jedoch von der Beibringung eines Bürgens abhängig. Der Inhaber der Möbelfabrik bietet an, die Bürgschaft zu übernehmen.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Prozess des Bürgens (Einstiegszenario) ▶ Arbeitsergebnisse: Eigentumsvorbehalt ▶ Arbeitsergebnis: Bürgschaftsarten ▶ Arbeitsergebnisse: Sicherungsübereignung ▶ Arbeitsergebnisse: Berechnung von Darlehensraten
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Unterschiedliche Kreditsicherheitsformen zu beschreiben ▶ die Pflichten, die mit dem Übernehmen einer Bürgschaft einhergehen, zu benennen 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Kreditsicherheiten: Bürgschaft Eigentumsvorbehalt Sicherungsübereignung
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit,		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise		

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

Ausbildungsjahr 3		
Lernfeld 14	60 U.Std.	Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln
Lernsituation 6	10 U.Std.	Situationsgerechte Maßnahmen bei Zahlungsverzug ergreifen
Einstiegsszenario Beim Einzug in die erste eigene Wohnung hat sich eine Auszubildende ein Sofa auf Rechnung gekauft. Diese wird am 14. November übergeben und muss innerhalb von 10 Tagen beglichen werden. Die Auszubildende zahlt die Rechnung allerdings erst am 19. Dezember und erhält am 22. Dezember eine weitere Rechnung des Lieferanten in Höhe von 7,50 € für angefallene Verzugszinsen.		Handlungsprodukt/Lernergebnis <ul style="list-style-type: none"> ▶ Arbeitsergebnisse: Zahlungsverzug (Einstiegsszenario) ▶ Arbeitsergebnisse: Zahlungszeitpunkt ▶ Arbeitsergebnisse: Gerichtliches Mahnverfahren ▶ Arbeitsergebnisse: Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung ▶ Arbeitsergebnisse: Insolvenz
Wesentliche Kompetenzen Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ... <ul style="list-style-type: none"> ▶ die Fälligkeit von Zahlungsverpflichtungen exakt zu terminieren ▶ Abläufe von der Zahlungserinnerung bis zum gerichtlichen Mahnverfahren zu beschreiben ▶ Abläufe eines Insolvenzverfahrens zu erläutern 		Konkretisierung der Inhalte <ul style="list-style-type: none"> ▶ Zahlungstermine überwachen ▶ Zahlungsverzug ▶ Rechte des Verkäufers ▶ Maßnahmen bei Zahlungsverzug ▶ Kaufmännisches Mahnverfahren ▶ Gerichtliches Mahnverfahren ▶ Unternehmenssanierung ▶ Unternehmensinsolvenz ▶ Privatinsolvenz
Lern- und Arbeitstechniken Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation		
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0823 Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (3. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1823		
Organisatorische Hinweise		