**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**   * Arbeitsergebnisse: Roh/Reingewinn (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnisse: Wareneinsatz/Rohgewinn * Arbeitsergebnisse: Umgang mit/Vermeidung von Inventurdifferenzen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Roh- und Reingewinn zu unterscheiden und zu berechnen * Einflussfaktoren wie Inventurdifferenzen mit in die Berechnung einzubeziehen | **Konkretisierung der Inhalte**   * 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**   * 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 …   * 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**   * 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**   * 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 …   * 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**   * 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**   * 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 …   * 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**   * 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**   * 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 …   * 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**   * 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**   * 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 …   * Die Deckungsbeitragsrechnung einzusetzen, um Rentabilitätskennziffern zu ermitteln | **Konkretisierung der Inhalte**   * 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**   * 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 …   * Unternehmenskennziffern zu ermitteln und auf ihrer Grundlage den Unternehmenserfolg zu beurteilen | **Konkretisierung der Inhalte**   * 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**   * 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 …   * 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**   * 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 Betreib 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**   * 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 …   * verschiedene Marketinginstrumente zu unterscheiden und passende Instrumente für verschiedene Absatzstrategien auszuwählen | **Konkretisierung der Inhalte**   * 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**   * Übersicht: Marketingkonzept (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnisse: Marketingkonzept * Übersicht: Marketingmix |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Arbeitsschritte zur Entwicklung eines Marketingkonzepts zu benennen und in eine korrekte Abfolge zu bringen | **Konkretisierung der Inhalte**   * 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**   * 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 …   * 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**   * 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**   * 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 …   * 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**   * 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**   * 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 …   * 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**   * 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**   * 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 …   * die Aufgaben und Ziele der Personalwirtschaft zu erläutern * den Personalbedarf von Musterunternehmen zu planen | **Konkretisierung der Inhalte**   * 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**   * 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 …   * 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**   * 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**   * 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 …   * die Abläufe und rechtlichen Grundlagen bei der Einstellung von Mitarbeitenden zu beschreiben * die Bestandteile von Arbeitsverträgen zu beschreiben | **Konkretisierung der Inhalte**   * 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](http://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 Personalfluktuation 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**   * 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 …   * 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**   * 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**   * 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 …   * die Zusammensetzung von Entgelten zu erläutern * Steuerklassen und Lohnsteuerabzugsmerkmale zu unterscheiden * die Zusammensetzung von Sozialversicherungsbeiträgen zu beschreiben * eine Entgeltabrechnung zu erstellen | **Konkretisierung der Inhalte**   * 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**   * 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 …   * Rechtliche Grundlagen für Kündigungen zu beschreiben und zu beurteilen, ob Kündigungen soziale gerechtfertigt sind * Arbeitszeugnisse mithilfe eines Zeugniscodes zu interpretieren | **Konkretisierung der Inhalte**   * Gründe für Personalfreisetzungen * 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**   * Arbeitsergebnisse: Fachliche Voraussetzungen an Unternehmer (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnisse: Handelsregister * Arbeitsergebnisse: Prokura * Arbeitsergebnisse: Handlungsvollmacht |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * 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**   * 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 bliebt, ist bei der Aufnahme eines Kapitalgebers eine Personengesellschaft zu gründen, bei der dieser sich ggf. auch in die Geschäftsführung einmischt. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * 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 …   * die Merkmale verschiedener Unternehmensformen zu benennen und die Wahl für bestimmte (Muster-)Unternehmensformen zu begründen | **Konkretisierung der Inhalte**   * 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**   * 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 …   * die Merkmale verschiedener Investitionsmethoden und -instrumente zu erläutern * Franchising als Sonderform der Existenzgründung zu beschreiben | **Konkretisierung der Inhalte**   * 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 wir 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**   * 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 …   * 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**   * 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 Bürgen abhängig. Der Inhaber der Möbelfabrik bietet an, die Bürgschaft zu übernehmen. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * 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 …   * Unterschiedliche Kreditsicherheitsformen zu beschreiben * die Pflichten, die mit dem Übernehmen einer Bürgschaft einhergehen, zu benennen | **Konkretisierung der Inhalte**   * 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**   * Arbeitsergebnisse: Zahlungsverzug (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnisse: Zahlungszeitpunkt * Arbeitsergebnisse: Gerichtliches Mahnverfahren * Arbeitsergebnisse: Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung * Arbeitsergebnisse: Insolvenz |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * 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**   * 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** | |