**Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf**

**Verkäuferin / Verkäufer**

**Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel**

auf Basis des Arbeitsbuchs **„KOMPETENZ im Einzelhandel 2 – Lernsituationen und Übungen“**

von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1822, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch **„KOMPETENZ im Einzelhandel 2“**

von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0822, Merkur Verlag, Rinteln

**Dokumentation von Lernsituationen LF 6**

**Vorbemerkung:**

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

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 6 60 U.Std. Waren beschaffen**  **Lernsituation 1 8 U.Std.** Bedarf planen | |
| **Einstiegsszenario**  Die Auszubildende Leonie wird im Juli von ihrem Ausbilder darum gebeten, sich im Warenwirtschaftssystem über die Umsätze von Schokoladen-Weihnachtskalendern und Lebkuchenherzen zu informieren. Die Umsatzmengen des Vorjahres müssen dann bei ausgewählten Lieferanten so schnell wie möglich bestellt werden. Die Auszubildende ist verwundert über den frühen Zeitpunkt der Bestellung und die Dringlichkeit, mit der diese ausgeführt werden soll. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis: Saisonartikel früh bestellen (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Umsatzzahlen des Vorjahres als Informationsquelle für die Bedarfsplanung * Arbeitsergebnisse: Saisongeschäfte im eigenen Ausbildungsbetrieb * Arbeitsergebnis: Gründe für frühzeitige Warenbestellung * Arbeitsergebnis: Bedarfsplanung * Liste von Stichpunkten: Wichtige Fragen bei der Warenbeschaffung * Übersicht: Beschaffungsplanung * Übersicht: Argumente für die Notwendigkeit von Sortimentsänderungen * Arbeitsergebnis: Sortimentserweiterung im MoPro-Bereich |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * die frühzeitige Bestellung von Saisonartikeln in den Prozess der Warenbeschaffung einzuordnen * den Stellenwert der Bedarfs- * und Beschaffungsplanung im Einzelhandel (auch im eigenen Ausbildungsbetrieb) zu beurteilen * das Gesamtsortiment flexibel zu gestalten | **Konkretisierung der Inhalte**   * Stufen der Warenbeschaffung * Bedarfe auf Grundlage der Vorjahresumsätze ermitteln * Bedarfsermittlung und Sortimentsoptimierung: Sortimentsbereinigung, Sortimentsdiversifikation, Sortimentserweiterung, Sortimentsdifferenzierung * Gründe für die Notwendigkeit von Sortimentsänderungen |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 6 60 U.Std. Waren beschaffen**  **Lernsituation 2 8 U.Std.** Mengen und Zeit planen | |
| **Einstiegsszenario**  Die Inhaberin eines Kosmetikinstitutes hat einen Lieferer für Naturkosmetik gefunden, der auch Mengenrabatte gewährt. Die Kosmetikprodukte sind bei entsprechender Lagerung ungeöffnet sechs Monate haltbar. Das Lager der Kosmetikerin ist allerdings klein und reicht gerade, um den Bedarf für einen Monat zu lagern. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Optimale Bestellmenge (Einstiegszenario) * Übersichtsmatrix: Optimale Bestellmenge berechnen * Arbeitsergebnis: Bestellpunktverfahren * Arbeitsergebnis: Tätigkeiten der Bedarfsermittlung |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * den Zusammenhang zwischen Bestellmenge und Lagerkosten zu beschreiben * die optimale Bestellmenge zu ermitteln * das Einkaufslimit zu berechnen * verschiedene Möglichkeiten der zeitlichen Planung von Bestellungen zu benennen | **Konkretisierung der Inhalte**   * optimale Bestellmenge: Bestellkosten und Lagerhaltungskosten * Limitrechnung * Einzelbeschaffung nach Kundenauftrag * Vorratsbeschaffung * Bestellrhythmusverfahren * Bestellpunktverfahren |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 6 60 U.Std. Waren beschaffen**  **Lernsituation 3 6 U.Std.** Bezugsquellen ermitteln | |
| **Einstiegsszenario**  Der Inhaber eines mittelständischen Schuhgeschäfts erfährt, dass der Hauptlieferer des Unternehmens, der alle Damen- und Kinderschuhe für das Geschäft liefert, zahlungsunfähig und damit auch nicht mehr lieferfähig ist. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Notwendige Maßnahmen und Entscheidungskriterien bei Lieferantenwechseln (Einstiegsszenario) * Übersicht: Interne und externe Bezugsquellen * Arbeitsergebnis: Bezugsquellenermittlung & und Kriterien zur Angebotsbeurteilung * Übersicht: Warenbeschaffung auf elektronischen Marktplätzen * Arbeitsergebnis: Vorteile elektronischer Marktplätze |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * die Bedeutung von zuverlässigen Bezugsquellen zu beurteilen * Bezugsquellen über verschiedene Verfahren zu suchen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Interne/externe Bezugsquellen * Elektronische Marktplätze * Lieferantenauswahl |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 6 60 U.Std. Waren beschaffen**  **Lernsituation 4 6 U.Std.** Anfragen rechtlich einordnen | |
| **Einstiegsszenario**  Ein Drogeriemarkt plant eine Sortimentserweiterung im Bereich Haustierbedarf. Das Angebot des Sortiments soll Neuheiten der gesunden Ernährung für Haus- und Kleintiere umfassen, ökologische Waren der Tierpflege sowie umweltfreundliches Spielzeug für Haustiere. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Rechercheschritte und -inhalte im Zuge der geplanten Sortimentserweiterung (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Unterscheidung des Rechtsstatus von Anfrage und Angebot * Übersicht: Anfragen mit verschiedenen Kommunikationsmitteln einholen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * über unterschiedliche Rechercheschritte Informationen zu Waren einzuholen * den Rechtsstatus von Anfragen zu beurteilen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Definition: Anfrage * Bestimmte und unbestimmte Anfragen * Kommunikationsmedien zur Stellung von Anfragen |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 6 60 U.Std. Waren beschaffen**  **Lernsituation 5 8 U.Std.** Rechtliche Folgen eines Angebots abschätzen | |
| **Einstiegsszenario**  Ein Werbeprospekt der Quatfasel GmbH zeigt verschiedene Waren mit Preisangaben für Haushaltswaren. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Prüfung des Angebotsstatus des Werbeprospekts (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Bindung an mündliche Angebote * Arbeitsergebnis: Bestandteile des Angebots * Arbeitsergebnis: Gründe für die Kaufentscheidung * Arbeitsergebnis: Der Preis als wichtigster Beschaffungsgrund * Arbeitsergebnis: Beschaffenheit von Gattungswaren * Arbeitsergebnis: Lieferbedingungen „ab Werk“ * Übersicht: Lieferbedingungen * Diskussion: Rechtsstatus von Angeboten * Extra-Tour: diverse Aufgaben zu Angeboten/Lieferkonditionen/Zahlungsbedingungen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * den Rechtsstatus von Angeboten zu beschreiben und von dem der Anfrage zu unterscheiden | **Konkretisierung der Inhalte**   * Angebotsbindung: Angebot unter Anwesenden, Angebot unter Abwesenden, Befristetes Angebot * Angaben zur Ware und zum Preis * Zahlungsbedingungen: Rabatte und Skonti * Lieferkosten |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 6 60 U.Std. Waren beschaffen**  **Lernsituation 6 8 U.Std.** Einen Angebotsvergleich durchführen | |
| **Einstiegsszenario**  Die Abteilungsleiterin bittet den Auszubildenden, einen Angebotsvergleich für Esstischstühle durchzuführen. Er holt drei Angebote für den Kauf von 20 Stühlen ein. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis: Ermittlung des günstigsten Angebotspreises (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis „Kaffeemaschinen“: Ermittlung des günstigsten Angebotspreises * Arbeitsergebnis: Gesichtspunkte für die Annahme eines Angebots * Arbeitsergebnis „Laserdrucker“: Berechnung des Bezugspreises * Arbeitsergebnisse „Äpfel“: Berechnung der Bezugspreise * Arbeitsergebnisse „Katzenfutter“: Preisberechnung bei verschiedenen Verpackungsgrößen, Berechnung von Rabatten * Extra-Tour: diverse weitere Übungsaufgaben zur Preiskalkulation |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * in Angebotsvergleichen den günstigsten Bezugspreis zu berechnen * Rabatte, Skonti sowie Lieferkosten in die Berechnung des Gesamtpreises einzubeziehen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Quantitative Angebotsvergleiche: Merkmale des quantitativen Angebotsvergleichs, Bezugskalkulation |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise**  PC, Tabellenkalkulationsprogramm | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 6 60 U.Std. Waren beschaffen**  **Lernsituation 7 8 U.Std.** Bestellungen abgeben und Kaufverträge rechtssicher abschließen | |
| **Einstiegsszenario**  Die Geschäftsführer des Sportartikelgeschäfts Ultra Fantastic Sports planen, im hinteren Bereich des Geschäfts einen Beratungsbereich einzurichten. Am 15. Oktober senden sie eine Anfrage an die Ladenbau Schumacher OHG in Wiesbaden, am 18. Oktober erhalten sie ein Angebot in Höhe von 26.800 € (incl. 19% USt). Die Einrichtungsarbeiten sind für den 15. November vorgesehen, am 22. Oktober bestellen die Geschäftsführer die Ladeneinrichtung per Post. Am 24.10. erhalten sie die Auftragsbestätigung für die Einrichtungsarbeiten am 15. November. Am vereinbarten Termin wird die Einrichtung vorgenommen, die Rechnung wird am 24.11. überwiesen. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Zeitpunkt des Kaufvertrags und Kaufvertragsart (Einstiegsszenario) * Übersicht: Arten von Kaufverträgen * Arbeitsergebnis: Eigentümer und Besitzer * Übersicht: Gültiger Kaufvertrag * Arbeitsergebnis: Kaufvertrag bei Bestellung * Arbeitsergebnisse: Umgang mit fehlender Angebotsware * Übersicht: Zustandekommen eines Kaufvertrags |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Kaufvertragsarten zu unterscheiden * Eigentümer und Besitzer zu definieren * die Rechtssicherheit von Kaufverträgen zu beurteilen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Bestellungsabwicklung * Rechtliche Bindung an Angebote/Bestellungen * Zustandekommen eines Kaufvertrages * Arten von Kaufverträgen * Nach Bestimmung von Art und Güte der Waren * Nach dem Lieferzeitpunkt * Nach dem Zahlungszeitpunkt * Nach der rechtlichen Stellung der Vertragspartner |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr). 1. Aufl. Rinteln 2023; Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 6 60 U.Std. Waren beschaffen**  **Lernsituation 8 8 U.Std.** Im Einkauf kooperieren | |
| **Einstiegsszenario**  Das Sportgeschäft Ultra Fantastic Sports hat sich auf Wassersportartikel spezialisiert. Es handelt sich um ein Fachgeschäft mittlerer Größe. Besonders im Bereich Windsurfbretter und Zubehör ist das Unternehmen als leistungsstarker Anbieter bekannt. Der Geschäftsführer hat soeben eine Werbeanzeige in verschiedenen Medien geschaltet. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis: Wettbewerbsfähig bleiben (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Aufgaben von Einkaufskooperationen * Arbeitsergebnis: Vor- und Nachteile von Einkaufskooperationen * Diskussion: Die passende Einkaufskooperation finden * Arbeitsergebnis: Merkmale und Leistungen von Erfa-Gruppen * Arbeitsergebnis: Einkaufsgenossenschaft * Arbeitsergebnis: Vorteile von Kooperationen für Verbraucher * Arbeitsergebnis: Einkaufsgenossenschaft * Liste von Stichpunkten: Merkmale des Franchisings * Liste von Stichpunkten: Beispiele für Franchising * Arbeitsergebnis: Kennzeichen von Einkaufszentren * Arbeitsergebnis: Kundenvorteile von Einkaufszentren |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Mögliche Formen von Firmenkooperationen zu benennen * Vor- und Nachteile von Kooperationen zu beschreiben | **Konkretisierung der Inhalte**   * Kooperationen zwischen Einzelhandelsbetrieben * Einkaufsgenossenschaften * Einkaufsverbände * Kooperationen zwischen Einzelhandelsbetrieben und Großhandelsbetrieben * Handelskette * Rackjobber * Franchising * Beschaffungsrisiko |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Internetrecherche, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise**  Digitales Endgerät | |

**Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf**

**Verkäuferin / Verkäufer**

**Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel**

auf Basis des Arbeitsbuchs **„KOMPETENZ im Einzelhandel 2 – Lernsituationen und Übungen“**

von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1822, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch **„KOMPETENZ im Einzelhandel 2“**

von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0822, Merkur Verlag, Rinteln

**Dokumentation von Lernsituationen LF 7**

**Vorbemerkung:**

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

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 7 60 U.Std. Waren annehmen, lagern und pflegen**  **Lernsituation 1 10 U.Std.** Ware annehmen | |
| **Einstiegsszenario**  Im Spielwarengeschäft Möbius ist das Weihnachtsgeschäft in vollem Gange und die Verkäufer sind mit der Beratung der Kunden ausgelastet. Als eine Warenlieferung ankommt, nimmt die Auszubildende diese auf Grund des allgemeinen Zeitdrucks (der Auslieferungsfahrer beschwert sich über die Wartezeit) an, obwohl einer der Kartons beschädigt ist. Die Beschädigung möchte sie später überprüfen. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Korrekte Warenannahme (Einstiegsszenario) * Übersicht: „sofort“ und „unverzüglich“ * Arbeitsergebnis: Ware annehmen und prüfen bei beschädigter Verpackung * Arbeitsergebnis: Unterlagen für eine ordnungsgemäße Prüfung der Ware * Arbeitsergebnis: Unterschrift des Lieferscheins und Warenkontrolle * Arbeitsergebnisse: Dokumentation von Transportschäden |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * vor der Annahme einer Warenlieferung eine äußere Warenprüfung vorzunehmen * mit mangelhaften Lieferungen korrekt umzugehen * vor der Lagerung von Waren eine innere Warenprüfung vorzunehmen * alle schriftlichen Unterlagen auf Richtigkeit zu überprüfen | **Konkretisierung der Inhalte**   * äußere Warenprüfung * Schadensprotokoll * Annahmeverweigerung/Annahme unter Vorbehalt * Lieferschein/Empfangsbestätigung * innere Warenprüfung |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 7 60 U.Std. Waren annehmen, lagern und pflegen**  **Lernsituation 2 10 U.Std.** Mit einer mangelhaften Lieferung (Schlechtleistung) situationsgerecht umgehen | |
| **Einstiegsszenario**  Die Auszubildende eines Spielwarengeschäfts nimmt auf Grund einer unbedenklichen äußeren Warenprüfung eine Warenlieferung an. Bei der direkt im Anschluss erfolgenden inneren Warenprüfung fallen ihr allerdings einige Mängel auf, die sie der Geschäftsführung mitteilt und die daraufhin sofort telefonisch beim Lieferanten gerügt werden.  Nach einer Woche teilt der Lieferant mit, dass er rein rechtlich nicht zur Rücknahme verpflichtet sei, da offene Mängel unmittelbar bei der Lieferung hätten angezeigt werden müssen, dass man die Ware in diesem Fall wegen der guten Geschäftsbedingungen zurücknehmen würde. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Übersicht: Mängelarten (Einstiegsszenario) * Diskussion: Ist die Aussage des Lieferers, man müsse die Mängel nicht beheben, rechtlich richtig (Einstiegsszenario)? * Übersicht: Mängelarten * Arbeitsergebnisse: Sachmängel und Gewährleistungsrechte (Getreide) * Arbeitsergebnisse: Sachmängel, Gewährleistungsrechte und Mängelrüge (Holzstühle) * Stellungnahme: Beweislastumkehr/Gefahrenübergang beim Auftreten von Mängeln * Arbeitsergebnisse „Wohnzimmer“: Behandlung von Mängeln auf Grund von Materialfehlern, unzulässige Haftungsklauseln in AGB, Gewährleistungsanspruch * Arbeitsergebnisse „Rasenmäher“: Behandlung von Sachmängeln, unzulässige Haftungsklauseln in AGB, Gewährleistungsanspruch * Arbeitsergebnis: Gewährleistungsanspruch |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Mängelarten zu bestimmen * Mängelrügen form- und fristgerecht zu formulieren * Gewährleistungsrechte zu benennen und Ansprüche form- und fristgerecht zu formulieren | **Konkretisierung der Inhalte**   * Schlechtleistung * Arten von Mängeln * Gewährleistung |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit Gesetzestexten, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822  www.gesetze-im-internet.de | |
| **Organisatorische Hinweise**  Digitales Endgerät | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 7 60 U.Std. Waren annehmen, lagern und pflegen**  **Lernsituation 3 10 U.Std.** Mit einem Lieferungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Lieferung) situationsgerecht umgehen | |
| **Einstiegsszenario**  Ein Bekleidungsgeschäft in Iserlohn plant die Eröffnung einer weiteren Filiale in Hagen, die Einrichtungsgegenstände sollen am 15. November geliefert werden. Als am 17. November keine Lieferung erfolgt ist, erkundigt sich die Besitzerin nach dem Verbleib der Einrichtungsgegenstände. Ihr wird mitgeteilt, dass die Möbel erst im folgenden Jahr geliefert werden können. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Diskussion (Einstiegsszenario): Rechte der Ladenbesitzerin bei bestimmtem/unbestimmtem Liefertermin, Anspruch auf Schadensersatz * Arbeitsergebnisse „Holzlieferung“: Lieferungsverzug, Fixkauf, Käuferrechte * Übersicht: Lieferungsverzug * Arbeitsergebnisse „Matratzen“: Gültigkeit des Kaufvertrags, Lieferungsverzug, Käuferrechte * Arbeitsergebnis: Lieferverzug wegen eines Streiks * Übersicht: In-Verzug-setzen durch Mahnung |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * den Lieferungsverzug unter Berücksichtigung verschiedener Gründe zu bewerten und notwendige Handlungsschritte einzuleiten * notwendige Abläufe zur Mahnung der Lieferung zu beschreiben * Rechte des Käufers und Abläufe zur Inanspruchnahme zu benennen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Lieferungsverzug * Bestimmte/unbestimmte Liefertermine * Mahnung durch den Käufer * Verschulden des Verkäufers * Käuferrechte bei Lieferungsverzug: Recht auf Leistung, Rücktritt vom Kaufvertrag, Schadensersatz |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 7 60 U.Std. Waren annehmen, lagern und pflegen**  **Lernsituation 4 8 U.Std.** Ware lagern und pflegen | |
| **Einstiegsszenario**  Die Geschäftsführer eines Sportartikelgeschäfts überlegen, ob es wirtschaftlich ist, neue Lagerräume anzumieten oder zu erwerben, da einige Artikel (z.B. die Surfbretter) sehr viel Lagerraum beanspruchen. Sie überlegen gemeinsam, ob sich das Lager in zufriedenstellender Form durch Sonderaktionen (z.B. im Schlussverkauf) regulieren lässt. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Diskussion: Vor- und Nachteile einer Lagervergrößerung, alternative Lagermöglichkeiten (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Lagervergrößerung und Implementierung eines Warenwirtschaftssystems * Arbeitsergebnis: Alternative Lagermöglichkeiten * Arbeitsergebnis: Lagerplatzordnungen * Arbeitsergebnis: Umweltschutz im Lager * Schaubild: Lagerarbeiten * Erläuterung von Kennzeichnungsschildern * Arbeitsergebnis: Fifo-Lifo-Strategie |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * die Wirkung einer optimalen Lagerhaltung auf den Unternehmenserfolg zu beschreiben * abzuwägen, welche Lagerarten für unterschiedliche Einzelhandelsformate passen * die Grundsätze der Lagerhaltung zu benennen * Maßnahmen zu beschreiben, durch die der Umweltschutz im Lager gewährleistet werden kann | **Konkretisierung der Inhalte**   * Aufgaben des Lagers * Lagerarten: Verkaufs- und Reservelager, Just-in-time-Lieferung * Lagerorganisation:   Lagergrundsätze  Ordnungssysteme im Lager  Sicherheit und Umweltschutz im Lager  Warenpflege |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 7 60 U.Std. Waren annehmen, lagern und pflegen**  **Lernsituation 5 12 U.Std.** Lagerhaltung optimieren | |
| **Einstiegsszenario**  Die Leiterin eines Lebensmitteleinzelhandels verzeichnet rückläufige Zahlen beim Verkauf von Dunkel- und Schwarzbieren. Dies spiegelt sich auch im Lager des Geschäfts, wo die Bierkisten mittlerweile viel zu viel Platz einnehmen, wider. Gemeinsam mit der Leiterin des Lagers bemüht sich die Filialleiterin um Lösungen. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Lagerhaltung optimieren und kurzfristig die Umschlaghäufigkeit erhöhen (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnisse „Parkett“: Mindestbestand, Meldebestand, Höchstbestand (Definition & Berechnung) * Arbeitsergebnisse „Tagescreme“: Meldebestand * Arbeitsergebnisse: „Schlösser“: Meldebestand, Mindestbestand * Arbeitsergebnisse: Bodenfliesen“: Bestellverfahren, Veränderung des Bestellzeitpunkts, Veränderung der Bestellmenge * Arbeitsergebnisse: DLB, LUH, DLD * Arbeitsergebnisse „T-Shirts“: LUH, DLD, Sortimentsveränderungen vornehmen * Arbeitsergebnisse: Wechselwirkungen zwischen Kennziffern * Extra-Tour: diverse Aufgaben zur Berechnung von Lagerkennziffern |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * zentrale Aspekte zur Lageroptimierung zu benennen * zentrale Lagerkennziffern definieren und zu berechnen * die Wechselwirkungen zwischen verschiedenen Lagerkennziffern zu beurteilen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Lagerbestandsgrößen: Mindestbestand, Meldebestand * Lagerkennziffern:   Durchschnittlicher Lagerbestand (DLB)  Lagerumschlagshäufigkeit (LUH)  Durchschnittliche Lagerdauer (DLD) |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise**  PC, Tabellenkalkulationsprogramm | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 7 60 U.Std. Waren annehmen, lagern und pflegen**  **Lernsituation 6 (U.Std.)**  Eine Inventur ordnungsgerecht durchführen | |
| **Einstiegsszenario**  Der Auszubildende der Warengenossenschaft Rinteln eG kann sich am Wochenende nicht verabreden, da er für eine Inventur in seinem Ausbildungsbetrieb eingeteilt ist. Er erklärt seinem Freund den Zweck und die Abläufe einer Inventur. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Ziele der Inventur, Warendaten, die bei einer Inventur erfasst werden (Einstiegsszenario) * Diskussion: Inventur im eigenen Ausbildungsbetrieb der SuS * Übersicht: körperliche Inventur/Buchinventur * Arbeitsergebnisse: Inventurdifferenzen * Übersicht: Arbeitsschritte Inventur * Arbeitsergebnis: Nachteil der Stichtagsinventur * Arbeitsergebnis: Vorteile der permanenten Inventur * Arbeitsergebnis: Übertragung von Inventurergebnissen in ein Inventar |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * die Abläufe unterschiedlicher Inventurformen (auch im eigenen Ausbildungsbetrieb) zu beschreiben * ein Inventar zu erstellen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Ablauf einer Inventur * Erfassung von Warendaten * Inventurarten: Stichtagsinventur, permanente Inventur * Inventurdifferenzen |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

**Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf**

**Verkäuferin / Verkäufer**

**Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel**

auf Basis des Arbeitsbuchs **„KOMPETENZ im Einzelhandel 2 – Lernsituationen und Übungen“**

von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1822, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch **„KOMPETENZ im Einzelhandel 2“**

von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0822, Merkur Verlag, Rinteln

**Dokumentation von Lernsituationen LF 8**

**Vorbemerkung:**

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

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 8 60 U.Std. Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren**  **Lernsituation 1 6 U.Std.** Geld-, Güter- und Informationsströme im Einzelhandel erfassen | |
| **Einstiegsszenario**  Die Auszubildenden eines Kaufhauses wundern sich an ihrem ersten Arbeitstag darüber, woher die zuständigen Abteilungen wissen, welche Waren sie einkaufen sollen; auch verstehen sie nicht, dass der Geld- und Informationsstrom in entgegengesetzter Richtung zum Warenstrom läuft. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Informationsstrom – Warenstrom und Geldstrom (Einstiegsszenario) * Liste von Stichpunkten (Definition): Güterstrom, Geldstrom, Informationsstrom * Arbeitsergebnis: Ereignisse verschiedenen Strömen zuordnen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Güter-, Informations- und Geldstrom zu definieren und deren Zusammenwirken im Einzelhandel zu beschreiben | **Konkretisierung der Inhalte**   * Güter-, Geld- und Informationsstrom |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 8 60 U.Std. Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren**  **Lernsituation 2 10 U.Std.** Eine Bilanz erstellen | |
| **Einstiegsszenario**  Der Auszubildende Markus Landwehr träumt davon, sich nach seiner Ausbildung selbstständig zu machen. Sein Freund warnt ihn davor, die Selbstständigkeit auf die leichte Schulter zu nehmen, da insbesondere die Buchhaltung sehr herausfordernd ist. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis: Aufbau einer Einnahmen-Überschuss-Rechnung (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Inventur und Inventar * Arbeitsergebnis: Bilanz und Inventar * Arbeitsergebnisse: Aktivseite der Bilanz * Arbeitsergebnisse: Passivseite der Bilanz * Arbeitsergebnis: Buchführung, Inventurwerte und Bilanz * Erstellung einer Bilanz * Berechnung der Anlagen- und Umlaufvermögensquote, der Eigen- und Fremdkapitalquote * Beurteilung von Vermögens- und Kapitalaufbau * Bildung von Geschäftsfällen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * den Aufbau einer Einnahmen-Überschuss-Rechnung zu beschreiben * die verschiedenen Positionen einer Bilanz zu benennen und deren Aufbau zu beschreiben | **Konkretisierung der Inhalte**   * Einnahmen-Überschuss-Rechnung * Inventur und Inventar * Form der Bilanz * Aus der Bilanz die Vermögens- und Finanzlage eines Unternehmens ermitteln: Kennziffern zum Vermögensaufbau, Kennziffern zur Finanzlage |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Internetrecherche, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise**  Digitales Endgerät | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 8 60 U.Std. Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren**  **Lernsituation 3 8 U.Std.** Geschäftsfälle in der Buchführung erfassen und dokumentieren | |
| **Einstiegsszenario**  Eine Auszubildende wird im zweiten Ausbildungsjahr in der Buchführung eingesetzt. Die Ausbilderin erklärt ihr, dass sie das Unternehmen nun aus einer anderen Sicht kennenlernen wird: „Man sagt, die Buchführung ist das Spiegelbild der Geschäftsvorgänge in einem Einzelhandelsbetrieb.“ | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Erläuterung des Spiegelbildcharakters der Buchhaltung, Bedeutung der Übernahme von Geschäftsfällen in die Buchführung (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Typische Belege eines Einzelhandelsbetriebes * Arbeitsergebnisse: Eigen- und Fremdbelege in der Buchführung * Arbeitsergebnisse: Belege zu Geschäftsfällen umbilden |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * die Aufgaben der Buchführung wir auch die Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung zu benennen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Geschäftsfälle und Belege * Eigen- und Fremdbelege |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 8 60 U.Std. Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren**  **Lernsituation 4 10 U.Std.** Gewinn und Verlust ermitteln und Bestimmungsgrößen des Erfolgs eines Einzelhandelsbetriebs erörtern | |
| **Einstiegsszenario**  Eine Auszubildende bereitet sich auf die anstehende Klassenarbeit vor. Die Berechnung des Reingewinns bereitet ihr dabei noch Probleme. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis: Erläuterung von Begriffen (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Ermittlung des Reingewinns/-verlusts * Arbeitsergebnis: Berechnung von Wareneinsatz, Rohgewinn & -verlust, Reingewinn & -verlust * Ankreuzaufgabe: Gewinn & Verlust * Arbeitsergebnis: Berechnung des Reingewinns & -verlusts * Ankreuzaufgabe: Warenbestand * Arbeitsergebnis: Verlust trotz Rohgewinns * Arbeitsergebnisse: Berechnung von Umsatzkennziffern * Arbeitsergebnisse: Betriebsvergleich * Arbeitsergebnisse: Auswertung Gewinn- und Verlustrechnungen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Die Erfolge eines Unternehmens mittels der Gewinn- und Verlustrechnung zu ermitteln und durch Kennziffern auszuwerten | **Konkretisierung der Inhalte**   * Erträge und Aufwendungen * Rechnerische Ermittlung des Rohgewinns und -verlustes und des Reingewinns und -verlustes * Umsatzerlöse, Wareneinsatz, Handlungskosten, Selbstkosten * Istbestand und Sollbestand * Frequenzanalyse * Umsatzkennziffern * Betriebsvergleich |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise**  PC, Tabellenkalkulationsprogramm | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld Nr. 8 60 U.Std. Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren**  **Lernsituation 5 6 U.Std.** Betriebliche Daten in Statistiken darstellen | |
| **Einstiegsszenario**  In einem Einzelhandelsgeschäft bespricht die Ausbilderin mit ihrem Auszubildenden die Notwendigkeit, Zahlenwerte anschaulich darzustellen. Sie legt ihm ein Schaubild vor und bittet ihn darum, es auszuwerten. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis): Auswerten eines Diagramms (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Geeignete Diagrammarten auswählen * Arbeitsergebnis: Liniendiagramm zur Entwicklung von Warenbeständen * Arbeitsergebnis: Liniendiagramm zur Entwicklung von Umsatzentwicklungen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * betriebliche Daten in geeigneten Statistiken zu präsentieren | **Konkretisierung der Inhalte**   * Diagrammarten: Säulendiagramm, Liniendiagramm, Kurvendiagramm |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Präsentationsprogramm, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise**  PC, Präsentationsprogramm | |

**Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf**

**Verkäuferin / Verkäufer**

**Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel**

auf Basis des Arbeitsbuchs **„KOMPETENZ im Einzelhandel 2 – Lernsituationen und Übungen“**

von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1822, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch **„KOMPETENZ im Einzelhandel 2“**

von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0822, Merkur Verlag, Rinteln

**Dokumentation von Lernsituationen**

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

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 8/Extra-Tour 20 U.Std. Einführung in die Buchführung**  **Lernsituation 1 4 U.Std.**  Das Konto Kasse führen | |
| **Einstiegsszenario**  Eine Auszubildende soll demnächst das Kassenbuch in der Buchhaltung ihres Ausbildungsbetriebes führen. Sie versucht, sich darauf vorzubereiten, indem sie ein Kassenbuch über ihre privaten Einnahmen und Ausgaben führt. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis: Privates Kassenbuch (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Kassenbuch führen und abschließen * Arbeitsergebnis: Belege zu Geschäftsfällen umformulieren |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Belege im Konto Kasse als Geschäftsfälle zu erfassen und das Konto abzuschließen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Buchungen auf Konten * Anfangs- & Schlussbestand |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 8/Extra-Tour 20 U.Std. Einführung in die Buchführung**  **Lernsituation 2 4 U.Std.** Auf Aktiv- und Passivkonten buchen | |
| **Einstiegsszenario**  Die Auszubildende lernt weitere Konten kennen und kann nun zwischen Aktiv- und Passivkonten unterscheiden und Geschäftsvorgänge auf unterschiedliche Bestandskonten buchen. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Aktiv- & Passivkonten (Einstiegsszenario) * Übersicht: Kontenaufbau * Übersichtsmatrix: Geschäftsfälle zuordnen * Übersichtsmatrix: Aktiv- & Passivkonten * Arbeitsergebnis: Geschäftsfälle zu Buchungen bilden |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Geschäftsfälle auf Aktiv- und Passivkonten zu buchen und aus Buchungen Geschäftsfälle zu bilden | **Konkretisierung der Inhalte**   * Aktiv- und Passivkonten |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 8/Extra-Tour 20 U.Std. Einführung in die Buchführung**  **Lernsituation 3 4 U.Std.** Einfache und zusammengesetzte Buchungssätze bilden | |
| **Einstiegsszenario**  Die Auszubildende darf nun in ihrem Ausbildungsbetrieb die ersten Buchungssätze bilden. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Kreuzworträtsel „Bestandskonten“ * Arbeitsergebnisse: Geschäftsfälle zu Buchungssätzen umbilden * Arbeitsergebnisse: Buchungssätze zu Geschäftsfällen umbilden * Arbeitsergebnisse: Zusammengesetzte Buchungssätze bilden |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * aus Geschäftsfällen einfache und zusammengesetzte Buchungssätze zu bilden | **Konkretisierung der Inhalte**   * Einfache und zusammengesetzte Buchungssätze |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 8/Extra-Tour 20 U.Std. Einführung in die Buchführung**  **Lernsituation 4 4 U.Std.** Aktiv- und Passivkonten über das Schlussbilanzkonto abschließen | |
| **Einstiegsszenario**  Die Auszubildende möchte nun lernen, wie man Geschäftsfälle für das gesamte Geschäftsjahr auf Konten erfasst. Ihr Ausbilder erläutert, wie Konten eröffnet und abgeschlossen werden. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Buchung von Geschäftsfällen, Eröffnung und Abschluss der Konten * Übersicht: Geschäftsfälle * Info-Text: „Kontenabschluss“ |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Bestandskonten zu eröffnen und abzuschließen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Anfangs- und Schlussbilanzkonto |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 8/Extra-Tour 20 U.Std. Einführung in die Buchführung**  **Lernsituation 5 4 U.Std.**  Auf Ergebniskonten (Erfolgskonten) buchen und das Ergebnis feststellen | |
| **Einstiegsszenario**  Nachdem sich die Auszubildende jetzt gut mit Bestandskonten auskennt, arbeitet sie sich in die Gewinn- und Verlustrechnung ein. Sie lernt, dass Aufwendungen immer im Soll gebucht werden, Erträge immer im Haben. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis: Unterscheidung von Aufwand und Ertrag * Buchungsmarathon: Bildung von Buchungssätzen unter Zeitmessung * Arbeitsergebnisse: Buchung von Geschäftsfällen auf Ergebniskonten |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * zwischen Aufwand und Ertrag zu unterscheiden und Geschäftsfälle entsprechend zu verbuchen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Aufwendungen und Erträge |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, „Buchungsmarathon“ (Bilden von Buchungssätzen zu Geschäftsfällen mit Zeitmessung) | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise**  Digitales Endgerät | |

**Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf**

**Verkäuferin / Verkäufer**

**Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel**

auf Basis des Arbeitsbuchs **„KOMPETENZ im Einzelhandel 2 – Lernsituationen und Übungen“**

von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1822, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch **„KOMPETENZ im Einzelhandel 2“**

von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0822, Merkur Verlag, Rinteln

**Dokumentation von Lernsituationen LF 9**

**Vorbemerkung:**

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

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 9 40 U.Std. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen**  **Lernsituation 1 6 U.Std.** Preise gezielt gestalten | |
| **Einstiegsszenario**  Ein Auszubildender wird damit beauftragt, Elektrogeräte nach den Daten aus dem Warenwirtschaftssystem auszuzeichnen. Ihm fällt auf, dass sich die Preise zum Teil stark von denen konkurrierender Unternehmen unterscheiden und er fragt sich, nach welchen Kriterien der Geschäftsführer die Preise der Artikel festlegt. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis: Preisbildung im Einzelhandel (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis Preisabsenkung * Arbeitsergebnis: Preisgestaltung und Preisstrategien im Ausbildungsbetrieb * Arbeitsergebnisse: Einführungspreis * Arbeitsergebnis: Psychologische Preispolitik * Arbeitsergebnisse: Preisdifferenzierung * Arbeitsergebnisse Preisobergrenze/Preisuntergrenze |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Einflüsse auf die Preisgestaltung zu beschreiben * unterschiedliche Strategien zur Preisgestaltung zu benennen * Preisgestaltungsmechanismen im Ausbildungsbetrieb zu beschreiben | **Konkretisierung der Inhalte**   * Einflussgrößen (betriebsintern und -extern) * Hoch- und Niedrigpreispolitik * Psychologische und Sonderpreispolitik * Preisdifferenzierung * Mischkalkulation |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Erkundung/Präsentation des eigenen Ausbildungsbetriebes, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 9 40 U.Std. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen**  **Lernsituation 2 6 U.Std.** Preisangabenverordnung als Maßnahme des Verbraucherschutzes berücksichtigen | |
| **Einstiegsszenario**  Ein Werbeprospekt bietet einen Tablet PC zum Preis von 299,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer an.  Zusätzlich wird ein Smartphone beworben, dass bei einem 24monatigen Vertrag für 39,90 € nur 1,00 € kosten soll. Deutlich lesbar ist dabei nur der Preis von 1,00 €, die Vertragslaufzeit und die monatliche Grundgebühr ist sehr klein geschrieben. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis: Inwiefern verstößt das Angebot gegen die PAngV (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: PAngV und Verbraucherschutz * Übersicht: Gesamtpreis/Grundpreis * Arbeitsergebnis: Auszeichnungspflicht * Arbeitsergebnisse: Mengeneinheiten * Arbeitsergebnis: Ausnahmen von der Preisauszeichnungspflicht * Arbeitsergebnisse: Kennzeichnungsmerkmale * Arbeitsergebnisse: Erzeugercode |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * die Inhalte der Preisabgabenordnung zu beschreiben und ihre Funktion als Instrument des Verbraucherschutzes zu beurteilen * die Zusammensetzung von Verkaufspreisen nachzuvollziehen * die Grundlagen der Preisauszeichnungspflicht und Kennzeichnungsmerkmale von Preisen zu benennen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Preisangabenverordnung (PAngV) und Verbraucherschutz * Gesamtpreis und Grundpreis * Mengeneinheiten * Ausnahmen von der Preisauszeichnungspflicht * Kennzeichnungsmerkmale * Erzeugercodes |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 9 40 U.Std. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen**  **Lernsituation 3 8 U.Std.** Mithilfe der Vorwärtskalkulation den Verkaufspreis ermitteln | |
| **Einstiegsszenario**  Der Geschäftsführer der Ultra Fantastic Sports GmbH erhält den Auftrag, für die C-Jugend eines Fußballvereins Trikots zu einem möglichst günstigen Preis zu beschaffen. Diese sollen für die Spieler mit Namen, Nummer etc. individuell gestaltet werden. Der Geschäftsführer bestellt einen Trikotsatz von 15 Stück zum Listeneinkaufspreis von 599,00 €, eine Individualisierung der Trikots kostet einmalig 120,00 €.  Der Großhändler gewährt einen Wiederverkäuferrabatt von 20 % und 2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen. Der Geschäftsführer kalkuliert mit 30% Handlungskosten und einem Gewinnaufschlag von 10 %. Da beim Bezug der Ware 31,50 entstanden sind, addiert er die Kosten dazu. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Berechnung des Nettoverkaufspreises und Erstellung eines Kalkulationsschemas (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Berechnung des Handlungskostenzuschlagssatzes * Arbeitsergebnis: Berechnung der Selbstkosten * Arbeitsergebnis: Berechnung des Bruttoverkaufspreises * Arbeitsergebnis: Berechnung des Rechnungsbetrags/des Überweisungsbetrags * Arbeitsergebnis: Berechnung des Ladenpreises * Extra-Tour: diverse Rechenaufgaben |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * über das Verfahren der Vorwärtskalkulation verschiedene Preiselemente, wie auch den optimalen Verkaufspreis zu ermitteln | **Konkretisierung der Inhalte**   * Berechnung des Verkaufspreises * Bezugskostenkalkulation * Selbstkostenkalkulation:   + Handlungskosten   + Selbstkostenpreis * Verkaufskalkulation   + Gewinnaufschlag   + Umsatzsteuer |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise**  PC, Tabellenkalkulationsprogramm | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 9 40 U.Std. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen**  **Lernsituation 4 4 U.Std.**  Mit Kalkulationszuschlag und Kalkulationsfaktor rechnen | |
| **Einstiegsszenario**  Ein Elektroeinzelhandel bekommt zwei Angebote für tragbare Bluetoothboxen. Nun muss berechnet werden, welches Angebot nach Abzug von Mengenrabatt und Skonto und Ergänzung von Bezugskosten für den Weiterverkauf das günstigere ist. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis: Angebotsvergleich und Berechnung des Verkaufspreises (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Berechnung des Kalkulationszuschlags * Extra-Tour: diverse Rechenaufgaben |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * über das Verfahren der verkürzten Vorwärtskalkulation den optimalen Verkaufspreis zu ermitteln | **Konkretisierung der Inhalte**   * Kalkulationszuschlag * Kalkulationsfaktor |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise**  PC, Tabellenkalkulationsprogramm | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 9 40 U.Std. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen**  **Lernsituation 5 8 U.Std.** Mithilfe der Rückwärtskalkulation den Einkaufspreis ermitteln | |
| **Einstiegsszenario**  Eine Auszubildende lässt sich von ihrer Ausbilderin die Rückwärtskalkulation erklären. Diese erläutert, dass eine Rückwärtskalkulation den zum Einsatz kommt, wenn bei der Festsetzung des Verkaufspreises auf Grund verschiedener Einflüsse wenig Spielraum ist und entsprechend der niedrigste Listeneinkaufspreis ermittelt werden muss. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis: Kalkulationsschema für die Rückwärtskalkulation (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Rückwärtskalkulation „Kühlschrank“ * Arbeitsergebnis: Rückwärtskalkulation „Gartenmöbel“ * Arbeitsergebnis: Rückwärtskalkulation „Waschmaschine“ |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * zu beurteilen, in welchen Fällen das Verfahren der Rückwärtskalkulation zum Einsatz kommt * über das Verfahren der Rückwärtskalkulation den optimalen Listeneinkaufspreis zu ermitteln * über das Verfahren der Rückwärtskalkulation verschiedene Preiselemente, wie auch den optimalen Listeneinkaufspreis zu ermitteln | **Konkretisierung der Inhalte**   * Umstellung des Kalkulationsschemas * Berechnung des Listeneinkaufspreises |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise**  PC, Tabellenkalkulationsprogramm | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 9 40 U.Std. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen**  **Lernsituation 6 8 U.Std.** Mit Kalkulationsabschlag und Handelsspanne rechnen | |
| **Einstiegsszenario**  Der Markleiter eines Getränkehandels fragt sich, warum bei jedem neu im Sortiment aufzunehmenden Getränk eine komplett neue Kalkulation durchzuführen ist. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Diskussion: Notwendigkeit von neuen Preiskalkulationen (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnisse Handelsspanne und Kalkulationsabschlag * Arbeitsergebnisse: Rückwärtskalkulation “Smartphones“ * Extra-Tour: diverse Rechenaufgaben |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * mit der Berechnung des Kalkulationsabschlags und der Handelsspanne eine verkürzte Rückwärtskalkulation vorzunehmen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Kalkulationsabschlag * Handelsspanne |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit einem Tabellenkalkulationsprogramm, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise**  PC, Tabellenkalkulationsprogramm | |

**Modellhafte didaktische Jahresplanung für den Ausbildungsberuf**

**Verkäuferin / Verkäufer**

**Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel**

auf Basis des Arbeitsbuchs **„KOMPETENZ im Einzelhandel 2 – Lernsituationen und Übungen“**

von Knauer u.a., Merkur-Nr. 1822, Merkur Verlag, Rinteln

in Abstimmung mit dem Schulbuch **„KOMPETENZ im Einzelhandel 2“**

von Hansen u.a., Merkur-Nr. 0822, Merkur Verlag, Rinteln

**Dokumentation von Lernsituationen LF 10**

**Vorbemerkung:**

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

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 10 60 U.Std. Besondere Verkaufssituationen bewältigen**  **Lernsituation 1 6 U.Std.** Individuellen Ansprüchen der Kunden gerecht werden | |
| **Einstiegsszenario**  Der Auszubildende einer Bettenfachgeschäfts beklagt sich bei seiner Ausbilderin über das Auftreten von Kunden. Seine Ausbilderin rät ihm, auf verschiedene Kundenbedürfnisse mit unterschiedlichen Argumenten einzugehen. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Diskussion: Kundenverhalten einordnen (Einstiegsszenario) * Diskussion: Gefahren und Potentiale der Einordnung in Kundengruppen und -typen * Arbeitsergebnisse: „Seniorenmarkt“ * Arbeitsergebnis: Argumentationskette * Arbeitsergebnisse: Besorgungskauf durch Kinder |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Kundengruppen zu identifizieren, ohne individuelle Besonderheiten von Kunden zu vernachlässigen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Kaufverhalten von Kundengruppen * Kinder und Jugendliche * Senioren * Kundentypen |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum, | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 10 60 U.Std. Besondere Verkaufssituationen bewältigen**  **Lernsituation 2 6 U.Std.**  Persönliche Eigenschaften der Kunden berücksichtigen | |
| **Einstiegsszenario**  Eine Auszubildende sieht, wie eine sehr preisbewusste Kundin ihres Ausbildungsbetriebes in einer teuren Boutique eine große Menge reduzierter Markenartikel kauft. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Diskussion: Kundentyp „Schnäppchenjäger“ (Einstiegszenario) * Individueller Erfahrungsaustausch: Eigene Erfahrungen mit Kundentypen * Arbeitsergebnis: Fachkundige Kunden * Arbeitsergebnis: Misstrauische Kunden * Arbeitsergebnis: Unentschlossene Kunden * Übersicht: Kategorisierung von Kunden nach deren Äußerungen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * unterschiedliche Kundentypen zu kategorisieren und trotzdem individuellen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden | **Konkretisierung der Inhalte**   * Kundentypen: Schnäppchenjäger, fachkundige Kunden, misstrauische Kunden, unentschlossene Kunden, gesprächige Kunden |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion im Plenum | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 10 60 U.Std. Besondere Verkaufssituationen bewältigen**  **Lernsituation 3 6 U.Std.** In speziellen Verkaufssituationen situationsgerecht handeln | |
| **Einstiegsszenario**  Zwei Auszubildende unterhalten sich darüber, wie man im Verlauf des Weihnachtsgeschäftes auf das höhere Kundenaufkommen reagiert und mit Kunden, die auf Bedienung warten, angemessen umgeht. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Diskussion: Angemessene Verkäuferaussagen (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Geschäftsschluss * Arbeitsergebnis: Meinungsverschiedenheiten von Kunden * Arbeitsergebnis: Beschleunigung von Verkaufsgesprächen * Arbeitsergebnis: Anruf von Kunden * Arbeitsergebnis: Kundenbetreuung nach Geschäftsschluss * Arbeitsergebnisse: Kauf mit Begleitperson * Arbeitsergebnisse: Geschenkkauf * Arbeitsergebnis: Abzug von Gutscheinen und Rabatten * Extra-Tour: diverse Aufgaben zu besonderen Verkaufssituationen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * sich angemessen auf besondere Verkaufssituationen vorzubereiten * in speziellen Verkaufssituationen angemessen zu reagieren | **Konkretisierung der Inhalte**   * Verkaufen im Hochbetrieb   Organisatorische Vorbereitungen  Verhalten des Verkäufers  Mehrfachbedienung   * Verkaufen kurz vor Ladenschluss * Verkauf an Kunden in Begleitung * Geschenkkauf |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion von Ergebnissen | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 10 60 U.Std. Besondere Verkaufssituationen bewältigen**  **Lernsituation 4 6 U.Std.**  Störungen im Verkaufsgespräch managen | |
| **Einstiegsszenario**  Die Auszubildende eines Möbelhauses führt mit einer Familie ein Verkaufsgespräch über einen Schreibtischstuhl. Obwohl sie sich in dem Segment gut auskennt, fällt es ihr schwer, sich auf das Gespräch zu konzentrieren, da es viele Störungen gibt. Das Kind quengelt, eine Kollegin ruft an, ein weiterer Kunde erkundigt sich nach einem Online-Angebot. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Diskussion zum Einstiegsszenario * Arbeitsergebnisse: Kundenorientierte Gesprächsführung * Arbeitsergebnisse: Handhabung des Mobiltelefons von Telefongesprächen während eines Verkaufsgesprächs * Arbeitsergebnis: Umgang mit ungeduldigen Kunden * Arbeitsergebnis: Umgang mit Kunden in Begleitung von unbeschäftigten Kindern * Arbeitsergebnis: Umgang mit Störungen durch Kollegen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * mögliche Störungsquellen zu identifizieren und abzuschalten bzw. sich auf Störungen einzustellen * mit Störungen in Verkaufsgesprächen souverän umzugehen | **Konkretisierung der Inhalte**   * Störungen im Verkaufsgespräch |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation, Diskussion von Ergebnissen | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 10 60 U.Std. Besondere Verkaufssituationen bewältigen**  **Lernsituation 5 10 U.Std.** Einen Finanzierungskauf vermitteln | |
| **Einstiegsszenario**  Eine Kundin hat Interesse an einem Smart-TV, der Preis ist ihr jedoch zu hoch. Der Verkäufer bietet ihr einen Finanzierungskauf an, die Kundin fragt nach den Bedingungen und Zusatzkosten, die durch den Kauf auf sie zukommen. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnis: Beantwortung von Fragen zu Finanzierungskäufen (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnis: Null-Prozent-Finanzierung * Arbeitsergebnisse: Finanzierungskauf * Arbeitsergebnis: Inhalte des Ratenkaufvertrags * Arbeitsergebnisse: Rücktrittsfristen * Arbeitsergebnisse: Vor- und Nachteile von Einzelhandelsunternehmen bei Raten- und Finanzkäufen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * die Rahmenbedingungen eines Finanzierungskaufs zu beschreiben und Kunden entsprechend zu beraten * unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten und deren Auswirkungen auf das Einzelhandelsunternehmen zu beschreiben | **Konkretisierung der Inhalte**   * Ratenkauf * Finanzkauf |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 10 60 U.Std. Besondere Verkaufssituationen bewältigen**  **Lernsituation 6 8 U.Std.** Beschwerden im Interesse des Kunden und des Unternehmens behandeln | |
| **Einstiegsszenario**  Eine Verkäuferin muss mit einer Kundenbeschwerde umgehen: bei dem vor zwei Tagen gekauften Spielzeugtrecker blockierten bereits unmittelbar nach dem Auspacken die Reifen, damit war dieser „unbespielbar“. Die Kundin möchte den Trecker umtauschen. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Arbeitsergebnisse: Umtausch von Waren (Einstiegsszenario) * Arbeitsergebnisse: Umtauschwünsche und Reklamationen * Arbeitsergebnisse: Nachbestellungen * Arbeitsergebnisse: Impulskauf * Arbeitsergebnisse: Garantieleistungen * Arbeitsergebnisse: Kulanz |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * kompetent und lösungsorientiert mit Kundenbeschwerden umzugehen und auf diese zu beiderseitiger Zufriedenheit zu reagieren | **Konkretisierung der Inhalte**   * Gewährleistung des Einzelhandelsbetriebs * Garantie * Produkthaftung * Beschwerdebearbeitung |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Ergebnispräsentation | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 10 60 U.Std. Besondere Verkaufssituationen bewältigen**  **Lernsituation 7 8 U.Std.**  Konflikte lösen | |
| **Einstiegsszenario**  In einem Elektromarkt erscheint eine Kundin mit kürzlich erworbenen Kaffeevollautomaten. Sichtlich verärgert teilt sie mit, dass die Maschine nicht funktioniert und möchte vom Kauf zurücktreten. Die Verkäuferin hat den Verdacht, dass die Kundin technisch nicht versiert ist und das Gerät einfach nicht bedienen kann und äußert sich auch entsprechend. Die Kundin besteht daraufhin noch vehementer darauf, das Gerät zurückzugeben. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Diskussion/Arbeitsergebnisse: Konfliktverhalten (Einstiegszenario) * Übersicht: Formulierung von * Arbeitsergebnisse: Verhaltensmerkmale unzufriedener Kunden * Erfahrungsaustausch: Umgang mit aggressiven Kunden * Arbeitsergebnisse: Deeskalation in Konfliktsituationen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * sich in Konfliktsituationen deeskalierend und lösungsorientiert zu verhalten | **Konkretisierung der Inhalte**   * Vorgehensweise in Konfliktsituationen |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822 | |
| **Organisatorische Hinweise** | |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsjahr 2**  **Lernfeld 10 60 U.Std. Besondere Verkaufssituationen bewältigen**  **Lernsituation 8 8 U.Std.**  Mit Ladendiebstahl sicher umgehen | |
| **Einstiegsszenario**  Ein Auszubildender, wurde in einer Auseinandersetzung mit einem flüchtenden Ladendieb von diesem verletzt und wird von der Polizei dahingehend beraten, sich in Zukunft nicht mit der Verfolgung von Dieben zu beschäftigen, sondern dies der Polizei oder Ladendetektiven zu überlassen. | **Handlungsprodukt/Lernergebnis**   * Diskussion: Schutzmaßnahmen gegen Ladendiebstahl * Diskussion: Auswirkungen von Ladendiebstählen * Arbeitsergebnis: „Vorläufige Festnahme“ * Arbeitsergebnisse: Verhalten von Ladendieben * Arbeitsergebnisse: Umgang mit Ladendieben * Arbeitsergebnisse: Vorbeugende Maßnahmen |
| **Wesentliche Kompetenzen**  Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage …   * Auffälliges Kundenverhalten zu beurteilen * Sich in entsprechenden Situationen situationsadäquat zu verhalten, ohne sich selbst oder andere in Gefahr zu bringen * Vorbeugende Maßnahmen zur Vermeidung von Ladendiebstählen zu beschreiben | **Konkretisierung der Inhalte**   * Diebstahlmethoden * Verhalten von Ladendieben * Angemessenes Verhalten des Verkaufspersonals * Vorbeugende Maßnahmen zur Vermeidung von Ladendiebstählen |
| **Lern- und Arbeitstechniken**  Einzel- Partner und Gruppenarbeit, Arbeit mit Gesetzestexten, Internetrecherche | |
| **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**  Hansen (u.a.) Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Merkur-Buchnummer 0822  Knauer (u.a.) Arbeitsheft Kompetenz im Einzelhandel (2. Ausbildungsjahr), Lernsituationen und Übungen, Merkur-Buchnummer 1822  www.gesetze-im-internet.de | |
| **Organisatorische Hinweise**  Digitales Endgerät | |