

Sachliche und zeitliche Gliederung

Anlage zum Berufsausbildungs- oder Umschulungsvertrag

AUSBILDUNGSBERUF: **Kaufmann / -frau im Einzelhandel**

AUSZUBILDENDE / -R:

Ausbildungsbetrieb: Unterschrift / Stempel

IHK: Unterschrift / Stempel

Gliederung der Ausbildungsinhalte nach dem Ausbildungsberufsbild Monate
Umfang und Tiefe der Lernziele: siehe Anlage 1 (Ausbildungsrahmenplan der Verordnung) ca.

Gemeinsame Fertigkeiten und Kenntnisse in den Pflichtqualifikationseinheiten

- | | |
|---|--------------|
| 1. Der Ausbildungsbetrieb | 1 - 2 |
| 1.1 Bedeutung und Struktur des Einzelhandels | |
| 1.2 Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt | |
| 1.3 Organisation des Ausbildungsbetriebes | |
| 1.4 Berufsbildung, Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften | |
| 1.5 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit | |
| 1.6 Umweltschutz | |
| 2. Information und Kommunikation | 3 - 5 |
| 2.1 Informations- und Kommunikationssysteme | |
| 2.2 Teamarbeit und Kooperation | |
| 3. Warensortiment | |
| 4. Grundlagen von Beratung und Verkauf | 3 - 5 |
| 4.1 Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten | |
| 4.2 Kommunikation mit Kunden | |
| 4.3 Beschwerde und Reklamation | |

5. Servicebereich Kasse		3 – 5
5.1	Kassieren	
5.2	Kassenabrechnung	
6. Marketinggrundlagen		3 – 5
6.1	Werbemaßnahmen	
6.2	Warenpräsentation	
6.3	Kundenservice	
6.4	Preisbildung	
7. Warenwirtschaft		3 - 6
7.1	Grundlagen der Warenwirtschaft	
7.2	Bestandskontrolle, Inventur	
7.3	Wareneingang, Warenlagerung	
8. Grundlagen des Rechnungswesens		3 - 5
8.1	Rechenvorgänge in der Praxis	
8.2	Kalkulation	
9. Einzelhandelsprozesse		3

Fertigkeiten und Kenntnisse in den Wahlqualifikationseinheiten gemäß § 4 Absatz 2, Nummer 3

Eine Wahlqualifikationseinheit ist auszuwählen; diese muss aus den Nummern 1 – 4 sein.

1. Warenannahme, Warenlagerung		ÿ	3
1.1	Bestandssteuerung		
1.2	Warenannahme und -kontrolle		
1.3	Warenlagerung		
2. Beratung und Verkauf		ÿ	3
2.1	Beratungs- und Verkaufsgespräche		
2.2	Umtausch, Beschwerde und Reklamation		
2.3	Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen		
3. Kasse		ÿ	3
3.1	Service an der Kasse		
3.2	Kassensystem und Kassieren		
3.3	Umtausch, Beschwerde und Reklamation		
4. Marketingmaßnahmen		ÿ	3
4.1	Werbung		
4.2	Visuelle Verkaufsförderung		
4.3	Kundenbindung, Kundenservice		

Fertigkeiten und Kenntnisse in den Wahlqualifikationseinheiten gemäß § 4 Absatz 2, Nummer 3

Drei Wahlqualifikationseinheiten sind auszuwählen, davon muss eine aus den Nummern 1 – 3 sein!

- | | | | |
|-----------|--|----------|----------|
| 1. | Beratung, Ware, Verkauf | ÿ | 3 |
| 1.1 | Kundenorientierte Kommunikation | | |
| 1.2 | Konfliktlösung | | |
| 1.3 | Warenkenntnisse in zwei weiteren Warengruppen | | |
| 2. | Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft | ÿ | 3 |
| 2.1 | Warendisposition | | |
| 2.2 | Sortimentsgestaltung | | |
| 2.3 | Verträge und Zahlungsbedingungen | | |
| 3. | Warenwirtschaftliche Analyse | ÿ | 3 |
| 3.1 | Umsatzentwicklung | | |
| 3.2 | Leistungskennziffern der Warenbewegungen | | |
| 3.3 | Bestandsführung | | |
| 4. | Kaufmännische Steuerung und Kontrolle | ÿ | 3 |
| 4.1 | Kosten- und Leistungsrechnung | | |
| 4.2 | Steuerung mittels Kennziffern | | |
| 4.3 | Preisgestaltung | | |
| 4.4 | Betriebliche Erfolgsrechnung | | |
| 5. | Marketing | ÿ | 3 |
| 5.1 | Verkaufsförderung | | |
| 5.2 | Standortmarketing | | |
| 5.3 | Zielgruppenmarketing | | |
| 6. | IT-Anwendungen | ÿ | 3 |
| 6.1 | Elektronische Geschäftsabwicklung | | |
| 6.2 | Datenbanken | | |
| 6.3 | Optimierung der Warenwirtschaft | | |
| 6.4 | Benutzerunterstützung | | |
| 7. | Personal | ÿ | 3 |
| 7.1 | Selbstverantwortung und Motivation | | |
| 7.2 | Führen mit Zielen | | |
| 7.3 | Selbst- und Zeitmanagement | | |
| 7.4 | Kommunikation | | |
| 7.5 | Personalentwicklung | | |

8. Grundlagen unternehmerischer Selbständigkeit

ÿ 3

- a) unternehmerische Selbständigkeit als Perspektive der berufs- und Lebensplanung begründen
- b) Anforderungen an persönliche und fachliche Eignung für unternehmerische Selbständigkeit beurteilen
- c) Voraussetzungen und Rahmenbedingungen, Chancen und Risiken unternehmerischer Selbstständigkeit aufzeigen
- d) Schritt in die Selbständigkeit planen, Geschäftsidee entwickeln, Gründungskonzept erstellen und präsentieren
- e) Marktforschungsdaten und Standortanalyse bei Gründung oder Übernahme eines Unternehmens berücksichtigen
- f) rechtliche Bedingungen bei Gründung und Übernahme eines Unternehmens erläutern
- g) Rechtsformen unterscheiden und eine geeignete auswählen
- h) Finanzierungsquellen und Fördermöglichkeiten für unternehmerische Selbständigkeit erkunden und auswählen, Finanzierung planen
- i) Versicherungsarten für unternehmerische Selbständigkeit auswählen
- j) Steuerarten im Rahmen der unternehmerischen Selbständigkeit aufzeigen
- k) Kennziffern zur Steuerung des Unternehmens bewerten