

LERNFELD 6 Waren beschaffen

1	Die Limitrechnung bei der Beschaffungsplanung einsetzen	5
2	Den Preislagenaufbau für den Einkauf auf der Herbstmesse nutzen	16
3	Waren nachbestellen	21
4	Ein Sortiment nachhaltig gestalten.	26
	Abschlussaufgabe 1 in Lernfeld 6.	34
5	Liefermöglichkeiten durch eine Anfrage erkunden.	36
6	Den Bezugspreis kalkulieren	39
7	Angebote von Lieferanten vergleichen.	52
8	Mit besonderen Bedingungen bestellen	57
	Abschlussaufgabe 2 in Lernfeld 6.	62

LERNFELD 7 Waren annehmen, lagern und pflegen

1	Waren annehmen und prüfen	65
2	Eine mangelhafte Lieferung reklamieren.	75
3	Die Möglichkeit eines Deckungskaufs beim Lieferungsverzug prüfen	80
4	Ein Lager planen und einrichten	82
5	Lagerarbeiten zur Qualitätssicherung durchführen	93
6	Arbeitsunfälle vermeiden.	98
	Abschlussaufgabe 1 in Lernfeld 7.	105
7	Warenbewegungen erfassen.	108
8	Die Wirtschaftlichkeit der Lagerhaltung mithilfe von Lagerkennzahlen kontrollieren	110
9	Inventurarbeiten durchführen	117
10	Ein Inventar erstellen	123
	Abschlussaufgabe 2 in Lernfeld 7.	128

LERNFELD 8 Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

1	Ein Haushaltsbuch anlegen	133
2	Die Einnahmen und Ausgaben eines Unternehmens planen.	137
3	Vermögenskonten führen.	142
4	Das Vermögen finanzieren.	154
5	Buchungstechniken anwenden	162
	Abschlussaufgabe 1 in Lernfeld 8.	172
6	Aus dem Inventar die Bilanz entwickeln	176
7	Die aktuelle Bilanz mit der Vorjahresbilanz vergleichen	180
8	Den Erfolg eines Sonderstandes ermitteln	184
9	Den Erfolg buchhalterisch erfassen	192
10	Mitarbeitende über wichtige Kennzahlen informieren.	197
11	Den Erfolg eines Unternehmens im Zeitablauf vergleichen	201
	Abschlussaufgabe 2 in Lernfeld 8.	204

LERNFELD 9

Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen

1	Die Preispolitik des City-Warenhauses festlegen	209
2	Bezugspreise ermitteln.	215
3	Den Bruttoverkaufspreis berechnen.	218
4	Den Handlungskosten- und den Gewinnzuschlag bestimmen	224
5	Auf die Preisvorgaben des Marktes kalkulatorisch reagieren	228
6	Die Kalkulation an die Marktsituation anpassen	230
7	Die kalkulatorischen Auswirkungen von Preisänderungen berechnen.	234
	Abschlussaufgabe 1 in Lernfeld 9.	240
8	Die Kalkulation vereinfachen.	243
9	Den Kalkulationsabschlag bei Preisverhandlungen nutzen	246
10	Die Handelsspanne zum Abteilungsvergleich verwenden	250
	Abschlussaufgabe 2 in Lernfeld 9.	254

LERNFELD 10

Besondere Verkaufssituationen bewältigen

1	Sich in die Gedankenwelt älterer Kundinnen und Kunden hineinversetzen	259
2	Verwendungsbezogen argumentieren	270
3	Mehrere Kundinnen und Kunden gleichzeitig bedienen	274
4	Begleiter von Kundinnen und Kunden in das Verkaufsgespräch einbeziehen	277
5	Kundinnen und Kunden bei Ladenschluss bedienen.	280
6	Kundinnen und Kunden beim Geschenkauf beraten	282
7	Eine Botin angemessen bedienen	286
	Abschlussaufgabe 1 in Lernfeld 10	289
8	Eine Kundenreklamation kundenorientiert abwickeln	292
9	Mit Rabattjägern sachgerecht und flexibel umgehen	299
10	Einen uneinsichtigen Ladendieb ansprechen	302
11	Einen Finanzierungskauf abwickeln	307
12	Sich dem Leistungsvergleich mit Internetanbietern stellen	310
13	Unterschiedliche Verkaufskanäle nutzen	313
	Abschlussaufgabe 2 in Lernfeld 10	323

Warenwirtschaftssystem 2: Beschaffung

1	Lieferer- und Artikelstammdaten beim Wareneingang erfassen	325
2	Waren bei einem neuen Lieferanten bestellen	330
3	Bestellmengen in der Abteilung Schreibwaren/Büro festlegen	334
4	Einen Verkauf gegen Rechnung über das Warenwirtschaftssystem abwickeln	339
5	Das Warenwirtschaftssystem für die Kalkulation nutzen	343
	Abschlussaufgabe zu Warenwirtschaftssystem 2	346
	Bildquellenverzeichnis	349