

Inhaltsverzeichnis

Lernfeld 6 Waren beschaffen	5
1 Beschaffungsprozesse planen	5
1.1 Aufgaben und Ziele des Beschaffungsprozesses und Organisation der Beschaffung	5
1.2 Sortimentspolitik als Grundlage des Beschaffungsprozesses	5
1.3 Mengen-, Zeit-, Preisplanung und Beschaffungsstrategien	6
1.4 Bezugsquellenermittlung und Kooperationsformen im Einkauf	9
2 Beschaffungsprozesse steuern und durchführen	9
2.1 Anfrage, Angebot und Verhandlungstechniken	9
2.2 Inhalte des Angebots	11
2.3 Angebotsvergleich und Bestellung	13
2.4 Bezugskalkulation	15
2.4.1 Einfache Bezugskalkulation	15
2.4.2 Zusammengesetzte Bezugskalkulation	18
2.5 Besondere Arten des Kaufvertrages	20
Lernsituation zu Lernfeld 6: Angebotsvergleich und Bestellung vornehmen	26
Beispiel einer Einbettung des WWS in einen handlungsorientierten Unterricht in LF 6	27
Lernfeld 7 Waren annehmen, lagern und pflegen	33
1 Aufgaben bei der Warenannahme wahrnehmen	33
2 Störungen bei der Erfüllung des Kaufvertrages abwickeln	33
2.1 Die Schlechtleistung (mangelhafte Lieferung)	33
2.2 Die Nicht-Rechtzeitig-Lieferung (Lieferungsverzug)	36
3 Waren lagern und pflegen	38
3.1 Aufgaben eines Lagers und Lagerarten	38
3.2 Lagergrundsätze, Sicherheit und Umweltschutz im Lager	38
3.3 Lagerorganisation und Arbeitsabläufe im Lager	39
3.4 Risiken der Lagerhaltung und Lagerkosten	40
3.5 Computergestützte(r) Wareneingang, Lagerplatzverwaltung, Lagerbestandsführung und Warenausgang	41
3.6 Ermittlung von Beständen und Auswertung von Lagerkennzahlen	42
3.6.1 Inventur	42
3.6.2 Inventar	45
3.6.3 Lagerbestandskennzahlen	49
3.6.4 Lagerbewegungskennzahlen	50
Lernsituation zu Lernfeld 7: Die Schlechtleistung bearbeiten	57
Lernfeld 8 Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren	60
1 Die Aufgaben und Aufgabenbereiche des betrieblichen Rechnungswesens im Einzelhandelsbetrieb erfassen	60
2 Die Bilanz aus dem Inventar ableiten	62
3 Geschäftsfälle in einer ordnungsgemäßen Buchführung erfassen	67
3.1 Geschäftsfälle und Belege als Grundlagen einer ordnungsgemäßen Buchführung	67
3.2 Aufzeichnungen und Gewinnermittlung in einer Einnahmen-Überschussrechnung	69
3.3 Geschäftsfälle in der doppelten Buchführung erfassen	70
3.3.1 Doppelte Buchführung	70
3.3.2 Veränderungen von Vermögen und Kapital durch die Geschäftsfälle	71
3.3.3 Buchung der Wertveränderungen auf Bestandskonten	73
3.3.4 Buchungssatz	75
3.3.5 Buchungen im Grundbuch und im Hauptbuch	76
3.3.6 Abschluss der Bestandskonten über das Schlussbilanzkonto	78
3.3.7 Eröffnungs- und Abschlussbuchungen im Grund- und Hauptbuch erfassen	80
4 Auf Erfolgs- oder Ergebniskonten buchen und den Erfolg ermitteln	85
5 Das Konto „Gewinn und Verlust“ zur Kontrolle der Wirtschaftlichkeit auswerten	90
5.1 Aufbereitung und Strukturgrößen der Gewinn- und Verlustrechnung	90
5.2 Analyse der Handlungskosten im Hinblick auf die Kalkulation sowie Maßnahmen zur Kostensenkung und Umsatzsteigerung	92
5.3 Statistische Aufbereitung des betrieblichen Zahlenmaterials	94
Lernsituation zu Lernfeld 8: Wertbewegungen in der Bilanz berücksichtigen	100

Lernfeld 9 Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen	107
1 Bedeutung des Verkaufspreises als absatzpolitisches Instrument beurteilen	107
2 Verkaufskalkulation anwenden	108
2.1 Berechnung des Selbstkosten- und Barverkaufspreises (Vorwärtskalkulation)	108
2.2 Berechnung des Zielverkaufs- und des Listenverkaufspreises (Vorwärtskalkulation), des Roh- und Reingewinnes	109
2.3 Berechnung des Auszeichnungs-/Ladenpreises (Vorwärtskalkulation)	112
3 Verkaufskalkulation mithilfe von Kalkulationszuschlag und Kalkulationsfaktor vereinfachen	114
4 Rückwärts- und Differenzkalkulation durchführen	116
5 Kalkulatorische Rückrechnung mit dem Kalkulationsabschlag und der Handelsspanne vereinfachen	120
Lernsituation zu Lernfeld 9: Bedeutung des Verkaufspreises als absatzpolitisches Instrument beurteilen	128
Lernfeld 10 Besondere Verkaufssituationen bewältigen	130
1 Auf besondere Kundenansprüche eingehen	130
1.1 Kundentypen/Konsumtypen	130
1.2 Kinder und Jugendliche als Kunden	131
1.3 Senioren als Kunden	133
1.4 Ausländer als Kunden	139
2 Spätkunden bedienen und kurz vor Ladenschluss verkaufen	140
3 Den Kunden beim Geschenkkauf unterstützen	141
4 Preisgespräche führen	143
5 Den Kunden in Begleitung beraten	145
6 Bei Hochbetrieb verkaufen	146
7 Mit Störungen des Verkaufsgesprächs souverän umgehen	147
8 Am Telefon beraten und verkaufen	148
9 Reklamationen und Umtauschwünsche sach- und kundengerecht bearbeiten	150
10 Diebstahlbedingte Inventurdifferenzen vermeiden	153
10.1 Ladendiebstahl	153
10.2 Ladendiebstahl vermeiden	154
Lernsituation zu Lernfeld 10: Mit Senioren als Kunden angemessen umgehen	167
Zwischenprüfung (Auszug)	169