

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
----------------	---

LERNFELD 7	Waren beschaffen	7
-------------------	-------------------------	---

Lernsituation 1: Sie treffen sortimentspolitische Entscheidungen als Vorbereitung zur Warenbeschaffung.	7
Übung 1.1: Mengenplanung	10
Übung 1.2: Zeitplanung – Bestellrhythmusverfahren	11
Übung 1.3: Zeitplanung – Bestellpunktverfahren I	11
Übung 1.4: Zeitplanung – Bestellpunktverfahren II	13
Übung 1.5: Zeitplanung – Vergleich der drei möglichen Verfahren	14
Übung 1.6: Bezugsquellenermittlung	15
Lernsituation 2: Sie formulieren eine Anfrage an einen Lieferer.	17
Übung 2.1: Die Inhalte des Angebotes – Übersicht	19
Übung 2.2: Rabattarten	21
Übung 2.3: Anpreisung und Angebot	21
Lernsituation 3: Sie vergleichen die Angebote verschiedener Lieferanten.	23
Übung 3.1: Einfache Bezugskalkulation	29
Übung 3.2: Bezugskalkulation unter Berücksichtigung von Mengenabzügen	31
Übung 3.3: Besondere Arten des Kaufvertrages	31
Prüfungsvorbereitung.	34

LERNFELD 7	Waren annehmen, lagern und pflegen	39
-------------------	---	----

Lernsituation 1: Aufgaben bei der Warenannahme wahrnehmen.	39
Übung 1.1: Mängelarten unterscheiden	43
Übung 1.2: Rechte der Kaufenden aus der Mängelrüge	43
Übung 1.3: Rechtsfolgen der Mängelrüge	44
Übung 1.4: Einen Mangel rügen und klug verhandeln	44
Lernsituation 2: Eine Nicht-Rechtzeitig-Lieferung (Lieferungsverzug) bearbeiten	45
Übung 2.1: Eine Nicht-Rechtzeitig-Lieferung rügen	50
Übung 2.2: Unfallschutz im Lager (und anderswo)	52
Übung 2.3: Welche Lagerisiken sind in meinem Ausbildungsbetrieb besonders hoch?	53
Lernsituation 3: Eine Inventur planen und durchführen	54
Übung 3.1: Inventurwerte ermitteln	57
Übung 3.2: Ein Inventar erstellen/Inventare vergleichen	58

Lernsituation 4: Die Wirtschaftlichkeit der Lagerhaltung prüfen	60
Prüfungsvorbereitung	64

LERNFELD 8 Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

Lernsituation 1: Sie erfassen die Aufgaben und Aufgabenbereiche des betrieblichen Rechnungswesens im Einzelhandelsbetrieb	71
Übung 1.1: Die Güter- und Geldströme in einem Einzelhandelsunternehmen	73
Übung 1.2: Das Rechnungswesen als Informations-, Kontroll- und Steuerungssystem	74
Übung 1.3: Soll-Ist-Vergleiche im Rechnungswesen	75
Lernsituation 2: Sie erstellen eine Bilanz und werten diese aus	76
Übung 2.1: Aussagen zur Bilanz überprüfen	81
Übung 2.2: Eine Bilanz aufbereiten	81
Übung 2.3: Wer hat Interesse an einer ordnungsgemäßen Buchführung?	82
Übung 2.4: Bedeutende Belege im Einzelhandel	83
Übung 2.5: Eine Einnahmen Überschuss-Rechnung durchführen	85
Übung 2.6: Veränderungen von Vermögen und Kapital durch die Geschäftsfälle	86
Übung 2.7: Buchung der Wertveränderung auf Bestandskonten	88
Lernsituation 3: Sie erfassen Belege systematisch im Grund- und Hauptbuch	89
Übung 3.1: Den Erfolg einer Sonderaktion ermitteln	97
Übung 3.2: Aufwand, Ertrag oder erfolgsneutraler Geschäftsfall	99
Übung 3.3: Geschäftsfälle zu den Erfolgskonten	100
Übung 3.4: Beleggeschäftsgang – auf Bestands- und Erfolgskonten buchen und einen Jahresabschluss durchführen	101
Lernsituation 4: Sie werten das Konto „Gewinn und Verlust“ zur Kontrolle der Wirtschaftlichkeit aus und leiten erste Maßnahmen zur Verbesserung der Unternehmenssituation ein	110
Prüfungsvorbereitung	115

LERNFELD 9 Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen

Lernsituation 1: Sie beurteilen die Bedeutung des Verkaufspreises als absatzpolitisches Instrument	117
Übung 1.1: Preisbildung und Gleichgewichtspreis	124
Übung 1.2: Ein Kalkulationsschema mit einem Tabellenkalkulationsprogramm erstellen	125
Übung 1.3: Entwicklung der Zuschlagssätze aus der Betriebskalkulation	126
Übung 1.4: Verkaufspreise kalkulieren und den Roh- und Reingewinn berechnen	127
Übung 1.5: Verschiedene Verkaufspreise kalkulieren	129
Übung 1.6: Vereinfachte Kalkulation mithilfe des Kalkulationszuschlages	130
Übung 1.7: Vereinfachte Kalkulation mithilfe des Kalkulationsfaktors	131

Lernsituation 2: Sie führen eine Rückwärts- und Differenzkalkulation durch. 132

Übung 2.1: Eine Rückwärts- und Differenzkalkulation durchführen..... 137

Übung 2.2: Einen Kalkulationsabschlag berechnen 138

Übung 2.3: Eine Handelsspanne berechnen 140

Prüfungsvorbereitung. 141

LERNFELD 10 Besondere Verkaufssituationen bewältigen. 147

Lernsituation 1: Kinder und Jugendliche als Kundschaft. 147

Übung 1.1: Kundentypen/Konsumtypen 151

Übung 1.2 Gesetzliche Abgabeverbote 151

Lernsituation 2: Sie haben Seniorinnen und Senioren als Kundschaft 153

Übung 2.1: Ausländische Kundschaft beraten 157

Übung 2.2: Spätkundschaft bedienen 158

Übung 2.3: Kundschaft beim Geschenkauf helfen 159

Übung 2.4: Rabattregeln und -wünsche..... 160

Übung 2.5: Einen Finanzierungskauf durchführen 161

Übung 2.6: Kundschaft in Begleitung beraten..... 163

Übung 2.7: Bei Hochbetrieb verkaufen..... 164

Übung 2.8: Mit Störungen im Verkaufsgespräch souverän umgehen..... 165

Lernsituation 3: Sie beraten und verkaufen am Telefon 166

Übung 3.1: Kundschaftsorientierte Reklamationsbehandlung..... 169

Übung 3.2: Reklamation und Umtausch..... 170

Lernsituation 4: Ladendiebstahl 171

Übung 4.1: Diebstahlmethoden 175

Übung 4.2: „Selbstbedienung“ durch Mitarbeitende 175

Übung 4.3: Personalmaßnahmen gegen Ladendiebstahl 176

Übung 4.4: Warensicherung 176

Prüfungsvorbereitung. 178

Bildquellenverzeichnis 185