

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

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

Übung 3.1: Einfache Bezugskalkulation	23
Übung 3.2: Bezugskalkulation unter Berücksichtigung von Mengenabzügen	29
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

Übung 1.1: Mängelarten unterscheiden	39
Übung 1.2: Rechte der Kaufenden aus der Mängelrüge	43
Übung 1.3: Rechtsfolgen der Mängelrüge	43
Übung 1.4: Einen Mangel rügen und klug verhandeln	44

Lernsituation 2: Eine Nicht-Rechtzeitig-Lieferung (Lieferungsverzug) bearbeiten

Übung 2.1: Eine Nicht-Rechtzeitig-Lieferung rügen	45
Übung 2.2: Unfallschutz im Lager (und anderswo)	50
Übung 2.3: Welche Lagerrisiken sind in meinem Ausbildungsbetrieb besonders hoch?	52

Lernsituation 3: Eine Inventur planen und durchführen

Übung 3.1: Inventurwerte ermitteln	54
Übung 3.2: Ein Inventar erstellen/Inventare vergleichen	57

Lernsituation 4: Die Wirtschaftlichkeit der Lagerhaltung prüfen	60
Prüfungsvorbereitung	64
LERNFELD 8 Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren	71
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	117
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/Konsumententypen	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 Geschenkkauf 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: Warenauslieferung	176
Prüfungsvorbereitung.	178
Bildquellenverzeichnis	185