

6	Waren beschaffen	7
1	Wir bereiten die Beschaffung von Waren vor	7
2	Wir vergleichen Angebote	11
3	Wir beachten den Erfüllungsort und den Gerichtsstand beim Abschluss von Verträgen ..	18
4	Wir bestellen Waren	21
5	Wir nutzen Kooperationen im Einzelhandel für die Warenbeschaffung	28

LERNFELD 6

7	Waren annehmen, lagern und pflegen	34
1	Wir nehmen Waren an und überprüfen die Waren auf Mängel	34
2	Wir prüfen unsere Rechte als Käufer bei mangelhaft gelieferter Ware (Schlechtleistung) und leiten entsprechende Maßnahmen ein	42
3	Wir informieren uns über die gesetzlichen Käuferrechte bei nicht rechtzeitiger Lieferung ..	45
4	Wir erfüllen unter Beachtung allgemeingültiger Lagergrundsätze verschiedene Aufgaben im Lager	53
5	Wir nähern uns dem optimalen Lagerbestand mithilfe der Bestandskontrolle und der Lagerkennziffern	57

LERNFELD 7

8	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren	64
1	Wir informieren uns über die Grundlagen des Rechnungswesens und die Aufgaben der Buchführung	64
2	Wir ermitteln die Vermögenswerte und Schulden durch Bestandsaufnahme	72
3	Wir stellen auf der Grundlage des Inventars die Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens in übersichtlicher Form dar	79
4	Wir erkennen, wie Geschäftsfälle die Werte in der Bilanz verändern	85
5	Wir lösen die Bilanz in aktive und passive Bestandskonten auf	89
6	Auf der Grundlage von Belegen schreiben wir die Geschäftsfälle in Kurzform auf und bereiten damit die Buchungen vor	94
7	Wir verwenden in der Buchhaltung ein Eröffnungsbilanzkonto und ein Schlussbilanzkonto	100
8	Wir erfassen Erfolgsvorgänge mithilfe von Aufwands- und Ertragskonten	108
9	Wir informieren uns über die Warengeschäfte unseres Unternehmens und ermitteln den unternehmerischen Erfolg	116
10	Wir bereiten die aus der Erfolgsrechnung stammenden Daten statistisch auf, ermitteln Kennziffern und werten sie aus	123

LERNFELD 8

9	Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen	130
1	Bei der Festlegung unserer Verkaufspreise beachten wir betriebsexterne Einflussgrößen	130
2	Wir kalkulieren Verkaufspreise und wenden unterschiedliche Preisstrategien an I – Preisstrategien	140
3	Wir kalkulieren Verkaufspreise und wenden unterschiedliche Preisstrategien an II – Vorwärtsskalkulation – Kalkulationszuschlag – Kalkulationsfaktor	144
4	Wir kalkulieren Verkaufspreise und wenden unterschiedliche Preisstrategien an III – Rückwärtsskalkulation – Kalkulationsabschlag – Handelsspanne	153
5	Wir kalkulieren Verkaufspreise und wenden unterschiedliche Preisstrategien an IV – Differenzkalkulation	162
6	Wir beachten die gesetzlichen Vorschriften zur Preisauszeichnung	165

LERNFELD 9

10	Besondere Verkaufssituationen bewältigen	170
1	Wir führen Verkaufsgespräche mit unterschiedlichen Kundentypen durch	170
2	Wir beachten spezielle Kundengruppen	178
3	Wir führen Verkaufsgespräche in besonderen Verkaufssituationen	184
4	Wir bieten unseren Kunden Kaufverträge mit der Möglichkeit der Ratenzahlung an	190
5	Wir versuchen Ladendiebstähle zu verhindern	195
6	Wir handeln situations- und fachgerecht beim Umtausch und bei der Reklamation von Waren	199
7	Wir beachten das „Gesetz über die Haftung für fehlerhafte Produkte“ in besonderen Verkaufssituationen	208