

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	33
5	Liefermöglichkeiten durch eine Anfrage erkunden	35
6	Den Bezugspreis kalkulieren	38
7	Angebote von Lieferanten vergleichen	51
8	Mit besonderen Bedingungen bestellen	56
	Abschlussaufgabe 2 in Lernfeld 6	61

LERNFELD 7

Waren annehmen, lagern und pflegen

1	Waren annehmen und prüfen	65
2	Eine mangelhafte Lieferung reklamieren	74
3	Die Möglichkeit eines Deckungskaufs beim Lieferungsverzug prüfen	78
4	Ein Lager planen und einrichten	80
5	Lagerarbeiten zur Qualitätssicherung durchführen	90
6	Arbeitsunfälle vermeiden	93
	Abschlussaufgabe 1 in Lernfeld 7	100
7	Warenbewegungen erfassen	103
8	Die Wirtschaftlichkeit der Lagerhaltung mithilfe von Lagerkennziffern kontrollieren	106
9	Inventurarbeiten durchführen	111
10	Ein Inventar erstellen	117
	Abschlussaufgabe 2 in Lernfeld 7	122

LERNFELD 8

Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

1	Ein Haushaltsbuch anlegen	127
2	Die Einnahmen und Ausgaben eines Unternehmens planen	131
3	Vermögenskonten führen	136
4	Das Vermögen finanzieren	148
5	Buchungstechniken anwenden	156
	Abschlussaufgabe 1 in Lernfeld 8	166
6	Aus dem Inventar die Bilanz entwickeln	170
7	Die aktuelle Bilanz mit der Vorjahresbilanz vergleichen	174
8	Den Erfolg eines Sonderstandes ermitteln	178
9	Den Erfolg buchhalterisch erfassen	186
10	Mitarbeiter über wichtige Kennzahlen informieren	191
11	Den Erfolg eines Unternehmens im Zeitablauf vergleichen	195
	Abschlussaufgabe 2 in Lernfeld 8	198

LERNFELD 9**Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen**

1	Die Preispolitik des City-Warenhauses festlegen	203
2	Bezugspreise ermitteln.....	209
3	Den Bruttoverkaufspreis berechnen.....	212
4	Den Handlungskosten- und den Gewinnzuschlag bestimmen	216
5	Auf die Preisvorgaben des Marktes kalkulatorisch reagieren	220
6	Die Kalkulation an die Marktsituation anpassen	222
7	Die kalkulatorischen Auswirkungen von Preisänderungen berechnen.....	226
	Abschlussaufgabe 1 in Lernfeld 9.....	232
8	Die Kalkulation vereinfachen.....	235
9	Den Kalkulationsabschlag bei Preisverhandlungen nutzen.....	238
10	Die Handelsspanne zum Abteilungsvergleich verwenden	242
	Abschlussaufgabe 2 in Lernfeld 9.....	246

LERNFELD 10**Besondere Verkaufssituationen bewältigen**

1	Sich in die Gedankenwelt älterer Kunden hineinversetzen.....	251
2	Verwendungsbezogen argumentieren.....	260
3	Mehrere Kunden gleichzeitig bedienen	264
4	Begleiter von Kunden in das Verkaufsgespräch einbeziehen.....	267
5	Kunden bei Ladenschluss bedienen	270
6	Kunden beim Geschenkkauf beraten.....	272
7	Eine Botin angemessen bedienen	276
	Abschlussaufgabe 1 in Lernfeld 10.....	279
8	Eine Kundenreklamation kundenorientiert abwickeln.....	282
9	Mit Rabattjägern sachgerecht und flexibel umgehen	289
10	Einen uneinsichtigen Ladendieb ansprechen	292
11	Einen Finanzierungskauf abwickeln	297
12	Sich dem Leistungsvergleich mit Internetanbietern stellen.....	300
13	Unterschiedliche Verkaufskanäle nutzen	303
	Abschlussaufgabe 2 in Lernfeld 10	311

Warenwirtschaftssystem

1	Lieferer- und Artikelstammdaten beim Wareneingang erfassen.....	313
2	Waren bei einem neuen Lieferanten bestellen.....	318
3	Bestellmengen in der Abteilung Schreibwaren/Büro festlegen.....	322
4	Einen Verkauf gegen Rechnung über das Warenwirtschaftssystem abwickeln.....	327
5	Das Warenwirtschaftssystem für die Kalkulation nutzen	331
	Bildquellenverzeichnis	334