

Lernfeld 6: Waren beschaffen

LS1	Verkaufszahlen analysieren und Aspekte des Beschaffungsprozesses erarbeiten	10
LS2	Zielkonflikt beim Beschaffungsprozess erkennen, Bestellmengen und Sortimente optimieren	17
LS3	Beschaffungsstrategien zur Zeit- und Mengenplanung unterscheiden, Limitrechnung durchführen	25
LS4	Bezugsquellen analysieren und Einkaufskooperationen nutzen.	32
LS5	Informationen beschaffen, Angebote vergleichen und eine Nutzwertanalyse durchführen.	39
LS6	Gültige von ungültigen Kaufverträgen unterscheiden und Rechtsgeschäfte abschließen . .	48
LS7	Auf Bestellungen von Kunden reagieren, Bestellungen selbst durchführen oder widerrufen	54
LS8	Verschiedene Vertragsarten kennenlernen und nach besonderen Vertragsinhalten unterscheiden	58
	Kompetenzfragebogen	64

Lernfeld 7: Waren annehmen, lagern und pflegen

LS1	Den Wareneingang kontrollieren und Warenlieferungen annehmen	70
LS2	Leistungsstörungen bei der Warenannahme erkennen und darauf reagieren	76
LS3	Mangelhafte Lieferung bearbeiten und Maßnahmen einleiten	83
LS4	Lieferungsverzug (Nicht-rechtzeitig-Lieferung) erfassen und Maßnahmen einleiten . . .	90
LS5	Das Lager nach kaufmännischen Grundsätzen organisieren	97
LS6	Arbeitsschutz, Unfallverhütung und Umweltschutz im Lager kennenlernen und danach handeln	106
LS7	Eine Inventur durchführen sowie die Wirtschaftlichkeit der Lagerbestände analysieren . .	122
	Kompetenzfragebogen	134

Lernfeld 8:**Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren**

LS1	Grundlegende Geschäftsprozesse analysieren	140
LS2	Die Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens kennenlernen	143
LS3	Die Inventur durchführen und das Inventar aufstellen	147
LS4	Die Bilanz aus dem Inventar erstellen und analysieren	151
LS5	Auswirkungen von Geschäftsfällen auf die Bilanz erkennen	155
LS6	Das Hauptbuch der Buchführung – Buchen auf T-Konten	162
LS7	Geschäftsfälle ordnungsgemäß im Grundbuch erfassen	167
LS8	Den Erfolg einer Unternehmung durch Erfolgskonten feststellen	170
LS9	Erfolgswirksame Geschäftsfälle im Grundbuch buchen	173
LS10	Erfolgsermittlung mittels Gewinn- und Verlustkonto vornehmen	180
LS11	Kalkulation der Verkaufspreise auf Grundlage des Gewinn- und Verlustkontos vornehmen	184
LS12	Den Unternehmenserfolg mithilfe eines Warenwirtschaftssystems analysieren	187
LS13	Betriebliche Daten aufbereiten und grafisch darstellen	194
	Kompetenzfragebogen	199

Lernfeld 9:**Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen**

LS1	Das Modell der Marktpreisbildung verstehen	204
LS2	Eine Preisstrategie festlegen	209
LS3	Waren ordnungsgemäß auszeichnen	214
LS4	Ermittlung des Auszeichnungspreises (Vorwärtskalkulation)	217
LS5	Die Vorwärtskalkulation vereinfachen	222
LS6	Die Rückwärtskalkulation anwenden	227
LS7	Die Rückwärtskalkulation vereinfachen	231
LS8	Die Differenzkalkulation mit Hilfe einer Tabellenkalkulation durchführen	235
	Kompetenzfragebogen	239

Lernfeld 10: Besondere Verkaufssituationen bewältigen

LS1	Kunden beobachten und einschätzen, auf verschiedene Kundentypen eingehen	244
LS2	Kunden in verschiedenen Lebensphasen beraten	257
LS3	Kunden in besonderen Verkaufssituationen erfolgreich bedienen	265
LS4	Stressige Verkaufssituationen professionell bewältigen	275
LS5	Warenumtausch, -rückgabe und Kulanz unterscheiden und abwickeln	279
LS6	Rechtliche Grundlage einer Kundenreklamationen analysieren	283
LS7	Gewährleistung von Garantie und Produkthaftung abgrenzen.	287
LS8	Einen Finanzierungskauf anbieten und abschließen	290
LS9	Ladendiebstahl erkennen und vorbeugen	294
LS10	Einsatz technischer Hilfsmittel im Einzelhandel	298
	Kompetenzfragebogen	308