

INHALTSVERZEICHNIS

1	Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten	9
1 1	Die Fairtext GmbH: Das Modellunternehmen	10
1 2	Orientierung im neuen Unternehmen	20
1 3	Handlungskompetenz als grundlegende Voraussetzung für eine erfolgreiche Berufstätigkeit	24
1 4	Duale Berufsausbildung im Groß- und Außenhandel	44
1 5	Rechte und Pflichten in der Berufsausbildung	48
1 6	Bestimmungen des Jugendarbeitsschutzgesetzes	51
1 7	Arbeitsvertrag	54
1 8	Tarifvertrag	58
1 9	Betriebliche Mitbestimmung	61
1 10	Unfallverhütung	66
1 11	Entgeltabrechnung	71
1 12	Unternehmensziele	76
1 13	Kundenorientierung	82
1 14	Bedeutung und Aufgaben des Groß- und Außenhandels	94
1 15	Betriebsformen des Groß- und Außenhandels	110
1 16	Organisation des Ausbildungsbetriebs	118
1 17	Handelsrechtliche Vorschriften	126
1 18	Rechtsformen	140
1 19	Arbeits- und Geschäftsprozesse im Groß- und Außenhandelsunternehmen	155
1 20	Anwendung verbaler und nonverbaler Kommunikationstechniken	165
1 21	Planen und präsentieren mit Programmen	179
1 22	Lebenslanges Lernen und Personalentwicklung	185
2	Aufträge kundenorientiert bearbeiten	191
2 1	Warenwirtschaftssysteme und integrierte Unternehmenssoftware	192
2 2	Verkaufsprozess von Waren und Dienstleistungen (B2B)	202
2 3	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	207
2 4	Abschluss von Kaufverträgen	210
2 5	Erfüllung von Kaufverträgen	214
2 6	Gesetzliche Regelungen zur Vertragsfreiheit und Formvorschriften	219
2 7	Möglichkeiten der Kontaktaufnahme zu Kunden	225
2 8	Bearbeitung von Anfragen und Bonitätsprüfung	239

2 9	Beschaffung, Erfassung und Vervollständigung der Kundendaten	247
2 10	Erstellen von Angeboten	258
2 11	Eigentumsvorbehalt zur Forderungssicherung	266
2 12	Allgemeine Geschäftsbedingungen	269
2 13	Kaufvertragsarten	278
2 14	Finanzierungs- und Dienstleistungsangebote	287
2 15	Führen von Beratungs- und Verkaufsgesprächen	299
2 16	Erstellung und Kontrolle von Rechnungen und Lieferscheinen mit einer integrierten Unternehmenssoftware	309
2 17	Besonderheiten von Auslandsgeschäften	316
2 18	Bewertung und Optimierung von Verkaufsprozessen	323
2 19	ERP- und Warenwirtschaftssysteme bei der Auftragsabwicklung	334

3	Beschaffungsprozesse durchführen	343
3 1	Der Beschaffungsprozess	345
3 2	Beschaffungsplanung	353
3 3	Bezugsquellenermittlung und Einholen von Angeboten	360
3 4	Angebotsvergleich	368
3 5	Angebotsvergleich mit Tabellenkalkulationsprogrammen	376
3 6	Bestellung	404
3 7	Beauftragung von Dienstleistungen	408
3 8	Beschaffung aus der EU und aus Drittländern	413
3 9	ERP- und Warenwirtschaftssysteme im Einkauf	423
3 10	Nachhaltigkeit	430

4	Werteströme erfassen und dokumentieren	439
4 1	Belege und Wertströme	441
4 2	Anforderungen an eine ordnungsgemäße Buchführung	448
4 3	Inventur und Inventar	455
4 4	Inventurvereinfachungsverfahren	460
4 5	Die Bilanz als Grundlage der Buchführung	463
4 6	Bilanzveränderungen	469
4 7	Arbeitsabläufe in der Buchführung	472
4 8	Eröffnung der Konten (EBK)	474
4 9	Laufende Buchungen im Hauptbuch	479
4 10	Buchen von Geschäftsfällen im Grundbuch (Buchungssatz)	484
4 11	Abschluss der Konten	492
4 12	Erfolgskonten im Grund- und Hauptbuch	502
4 13	Warenbuchungen	513
4 14	Planung der Belegbearbeitung	525
4 15	Bedeutung der Umsatzsteuer	531
4 16	Buchen von Geschäftsfällen mit Umsatzsteuer	536
4 17	Berechnung der Umsatzsteuerzahllast	541
4 18	Aufbau und Organisation der Buchführung	547
4 19	Verschiedene Bücher der Buchführung	554
4 20	Buchhalterische Besonderheiten beim Einkauf von Waren	559
4 21	Buchhalterische Besonderheiten beim Verkauf von Waren	566
4 22	Korrektur von Abweichungen zwischen Ist-Beständen aus der Inventur und Soll-Beständen aus der Buchführung	573
4 23	Privatbuchungen	578
4 24	Bewertung der Auswirkungen von Geschäftsprozessen auf die Vermögens- und Erfolgslage des Unternehmens	583
	Sachwortverzeichnis	592
	Bildquellenverzeichnis	597