

<b>1</b>	<b>Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten</b>	<b>9</b>
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	108
1   16	Organisation des Ausbildungsbetriebs	116
1   17	Handelsrechtliche Vorschriften	124
1   18	Rechtsformen	138
1   19	Arbeits- und Geschäftsprozesse im Groß- und Außenhandelsunternehmen	153
1   20	Anwendung verbaler und nonverbaler Kommunikationstechniken	163
1   21	Planen und präsentieren mit Programmen	177
1   22	Lebenslanges Lernen und Personalentwicklung	183
<b>2</b>	<b>Aufträge kundenorientiert bearbeiten</b>	<b>189</b>
2   1	Warenwirtschaftssysteme und integrierte Unternehmenssoftware	190
2   2	Verkaufsprozess von Waren und Dienstleistungen (B2B)	200
2   3	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	205
2   4	Abschluss von Kaufverträgen	208
2   5	Erfüllung von Kaufverträgen	212
2   6	Gesetzliche Regelungen zur Vertragsfreiheit und Formvorschriften	217
2   7	Möglichkeiten der Kontaktaufnahme zu Kunden	223
2   8	Bearbeitung von Anfragen und Bonitätsprüfung	237

---

2   9	Beschaffung, Erfassung und Vervollständigung der Kundendaten .....	245
2   10	Erstellen von Angeboten .....	256
2   11	Eigentumsvorbehalt zur Forderungssicherung .....	264
2   12	Allgemeine Geschäftsbedingungen .....	267
2   13	Kaufvertragsarten .....	276
2   14	Finanzierungs- und Dienstleistungsangebote .....	285
2   15	Führen von Beratungs- und Verkaufsgesprächen .....	297
2   16	Erstellung und Kontrolle von Rechnungen und Lieferscheinen mit einer integrierten Unternehmenssoftware .....	307
2   17	Besonderheiten von Auslandsgeschäften .....	314
2   18	Bewertung und Optimierung von Verkaufsprozessen .....	321
2   19	ERP- und Warenwirtschaftssysteme bei der Auftragsabwicklung .....	332

---

<b>3</b>	<b>Beschaffungsprozesse durchführen .....</b>	<b>341</b>
3   1	Der Beschaffungsprozess .....	343
3   2	Beschaffungsplanung .....	351
3   3	Bezugsquellenermittlung und Einholen von Angeboten .....	358
3   4	Angebotsvergleich .....	366
3   5	Angebotsvergleich mit Tabellenkalkulationsprogrammen .....	374
3   6	Bestellung .....	402
3   7	Beauftragung von Dienstleistungen .....	406
3   8	Beschaffung aus der EU und aus Drittländern .....	411
3   9	ERP- und Warenwirtschaftssysteme im Einkauf .....	421
3   10	Nachhaltigkeit .....	428

<b>4</b>	<b>Werteströme erfassen und dokumentieren</b>	<b>437</b>
4   1	Belege und Wertströme	439
4   2	Anforderungen an eine ordnungsgemäße Buchführung	446
4   3	Bilanz als Grundlage der Buchführung	453
4   4	Planung der Belegbearbeitung	464
4   5	Aufbau und Organisation der Buchführung	470
4   6	Bestandskonten im Grund- und Hauptbuch	476
4   7	Erfolgskonten im Grund- und Hauptbuch	500
4   8	Warenbuchungen	516
4   9	Berechnung der Umsatzsteuerzahllast	526
4   10	Verschiedene Bücher der Buchführung	536
4   11	Buchhalterische Besonderheiten beim Einkauf von Waren	540
4   12	Buchhalterische Besonderheiten beim Verkauf von Waren	547
4   13	Korrektur von Abweichungen zwischen Ist-Beständen aus der Inventur und Soll-Beständen aus der Buchführung	554
4   14	Privatbuchungen	559
4   15	Bewertung der Auswirkungen von Geschäftsprozessen auf die Vermögens- und Erfolgslage des Unternehmens	564
	<b>Sachwortverzeichnis</b>	<b>573</b>
	<b>Bildquellenverzeichnis</b>	<b>578</b>