

Vorwort	5
Benutzungshinweise	6
<b>1. Die Berufsabschlussprüfung</b>	<b>9</b>
1.1 Rechtliche Grundlagen	9
1.2 Prüfungsstruktur und Bestehensbedingungen	10
1.3 Themenbereiche des 1. Teils der Abschlussprüfung	11
<b>2. Das Musterunternehmen</b>	<b>13</b>
<b>3. Prüfungsaufgaben</b>	<b>15</b>
<b>3.1 Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten</b>	<b>15</b>
Aufgabe 1: Sortimentserweiterung	15
Aufgabe 2: Finanzielle Folgen der Sortimentserweiterung	15
Aufgabe 3: Beschaffungskriterien	15
Aufgabe 4: Kern- und Randsortiment	15
Aufgabe 5: Dienstleistung anbieten	16
Aufgabe 6: Sortimentsdimensionen	16
Aufgabe 7: Sortimentsstrategien	16
Aufgabe 8: Zahlungsbedingung	16
Aufgabe 9: AGB	17
Aufgabe 10: Erfüllungsort und Gefahrübergang	17
<b>3.2 Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorientiert planen, organisieren und durchführen</b>	<b>18</b>
Aufgabe 1: Bezugsquellenermittlung	18
Aufgabe 2: Anfragen	19
Aufgabe 3: Angebotsvergleich mit Bezugskalkulation (1)	20
Aufgabe 4: Angebotsvergleich mit Bezugskalkulation (2)	21
Aufgabe 5: Angebotsvergleich mit Bezugskalkulation (3)	22
Aufgabe 6: Angebotsvergleich mit Bezugskalkulation (4)	23
Aufgabe 7: Kosten- und andere Aspekte bei der Bezugsquellenentscheidung	24
Aufgabe 8: Rückwärtskalkulation	25
Aufgabe 9: Zustandekommen des Kaufvertrags	25
Aufgabe 10: Nutzwertanalyse zur Liefererbeurteilung	26
Aufgabe 11: Optimale Bestellmenge	27
Aufgabe 12: Optimale Bestellhäufigkeit	28

Aufgabe 13: Abweichungen von der optimalen Bestellmenge	29
Aufgabe 14: Grafische Darstellung optimaler Bestellhäufigkeit und -menge	29
Aufgabe 15: ABC-Analyse der Warenbeschaffung	30
<b>3.3 Verkauf kundenorientiert planen und durchführen</b>	31
Aufgabe 1: Rabattstaffeln	31
Aufgabe 2: Preisnachlässe	31
Aufgabe 3: Negative Rabatte	31
Aufgabe 4: Kalkulationszuschlag	31
Aufgabe 5: Kalkulationszuschlagssatz	31
Aufgabe 6: Handelsspanne (1)	32
Aufgabe 7: Handelsspanne (2)	32
Aufgabe 8: Preisuntergrenzen	32
Aufgabe 9: Kalkulation des Listenverkaufspreises	32
Aufgabe 10: Verkaufskalkulation mit Vertreterprovision	33
Aufgabe 11: Auftragsannahmeprüfung	33
Aufgabe 12: Informationsquellen	33
Aufgabe 13: Vertragsverhandlungen	33
Aufgabe 14: Serviceleistungen zur Kundenbindung	34
Aufgabe 15: Kooperationen	34
<b>3.4 Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern</b>	35
Aufgabe 1: Teamarbeit	35
Aufgabe 2: Teamkonflikte	35
Aufgabe 3: Besprechungsprotokoll	36
Aufgabe 4: Arbeitsgruppenmoderation	36
Aufgabe 5: Projektorganisation	37
Aufgabe 6: Kommunikation	37
Aufgabe 7: Projektmanagement	38
Aufgabe 8: Präsentationen	38
Aufgabe 9: Rhetorik	39
Aufgabe 10: Arbeitstechniken	39
<b>Lösungen</b>	41
<b>Stichwortverzeichnis</b>	87