

Lernfeld 6

Waren beschaffen

Lernsituationen

zu 6.1–6.3:	Beschaffungsplanung und Beschaffung	7
zu 6.4:	Vergleichen von Angeboten und bestellen	38
zu 6.5:	Beschaffung kontrollieren	45

6.1	Grundlagen der Beschaffung	11	14	26
6.2	Mengen-, Zeit- und Preisplanung	17	23	26
6.3	Rechtliche Grundlagen	28	33	36
6.4	Angebotsvergleich	41	43	44
6.5	Beschaffung kontrollieren	47	50	53

Lernfeld 7

Waren annehmen, lagern und pflegen

Lernsituationen

zu 7.1–7.3:	Warenannahme und Mängelrüge	54
zu 7.4–7.6:	Aufgaben und Funktionen eines Lagers	74
zu 7.7:	Inventur	92
zu 7.8:	Berechnen der Lagerkennzahlen für einen Artikel der Warengruppe Tiernahrung	100

7.1–7.3	Waren annehmen, Schlechtleistung des Lieferanten/Lieferungsverzug	60	63	70
7.4	Waren lagern	78	81	84
7.5	Sicherheit und Umweltschutz im Lager	85	87	91
7.6	Waren pflegen	89	91	91
7.7	Inventur	93	94	96
7.8	Lagerkennzahlen	101	106	106

Lernfeld 8

Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

Lernsituationen

zu 8.1:	Inventur im Welt-Laden	109
zu 8.1:	Das Geschäftsmodell des Einzelhandels	113
zu 8.2:	Buchführung als Informationsquelle	121
zu 8.3:	Rechtliche Rahmenbedingungen	146
zu 8.4:	Belege im Einzelhandel	153
zu 8.5:	Dokumentation von Geschäftsfällen	161
zu 8.6:	Warenwirtschaftssystem im Einzelhandel	166
zu 8.7:	Aufbereitung von Daten	171

8.1	Das Geschäftsmodell des Einzelhandels	114	116	118/141
8.2	Buchführung als Informationsquelle	122	137	141
8.3	Rechtliche Rahmenbedingungen	147	150	151
8.4	Belege im Einzelhandel	154	159	169
8.5	Dokumentation von Geschäftsfällen	162	165	169
8.6	Warenwirtschaftssystem im Einzelhandel	167	168	177
8.7	Aufbereitung von Daten	172	175	178

Lernfeld 9

Preispolitische Maßnahmen durchführen und kontrollieren

Lernsituationen

zu 9.1–9.2: Kalkulation der Verkaufspreise im Welt-Laden	180
zu 9.3–9.4: Kalkulation von Kaffeevollautomaten	195
zu 9.5–9.8: Kalkulation von Artikeln der Warengruppe Tiernahrung	202

9.1–9.2 Preisbildungseinflüsse und Vorwärtskalkulation	182	187	189
9.3 Rückwärtskalkulation	198	209	213
9.4 Differenzkalkulation	200	209	213
9.5 Verkürzte Kalkulationsverfahren	204	209	213
9.6 Verwenden einer Tabellenkalkulationssoftware	207	209	213

Lernfeld 10

Besondere Verkaufssituationen bewältigen

Lernsituationen

zu 10.1: Auf unterschiedliche Kundentypen eingehen	218
zu 10.2: Verkaufsgespräche mit Kindern und Jugendlichen führen	225
zu 10.3–10.4 Ein Spätkunde im Autohaus	233

10.1 Kundenverhalten und Käufertypen	221	222	224
10.2 Besondere Kundengruppen	227	229	231
10.3 Besondere Verkaufssituationen	234	240	242
10.4 Besondere Arten des Kaufs	244	248	250