

<b>6</b>	<b>Waren beschaffen</b>	<b>7</b>
1	Wir bereiten die Beschaffung von Waren vor	7
2	Wir vergleichen Angebote	11
3	Wir beachten den Erfüllungsort und den Gerichtsstand beim Abschluss von Verträgen	18
4	Wir bestellen Waren	21
5	Wir nutzen Kooperationen im Einzelhandel für die Warenbeschaffung	28

<b>7</b>	<b>Waren annehmen, lagern und pflegen</b>	<b>34</b>
1	Wir nehmen Waren an und überprüfen die Waren auf Mängel	34
2	Wir prüfen unsere Rechte als Käufer bei mangelhaft gelieferter Ware (Schlechtleistung) und leiten entsprechende Maßnahmen ein	44
3	Wir informieren uns über die gesetzlichen Käuferrechte bei nicht rechtzeitiger Lieferung	47
4	Wir erfüllen unter Beachtung allgemeingültiger Lagergrundsätze verschiedene Aufgaben im Lager	55
5	Wir nähern uns dem optimalen Lagerbestand mithilfe der Bestandskontrolle und der Lagerkennzahlen	59

<b>8</b>	<b>Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren</b>	<b>66</b>
1	Wir informieren uns über die Grundlagen des Rechnungswesens und die Aufgaben der Buchführung	66
2	Wir ermitteln die Vermögenswerte und Schulden durch Bestandsaufnahme	74
3	Wir stellen auf der Grundlage des Inventars die Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens in übersichtlicher Form dar	81
4	Wir erkennen, wie Geschäftsfälle die Werte in der Bilanz verändern	87
5	Wir lösen die Bilanz in aktive und passive Bestandskonten auf	91
6	Auf der Grundlage von Belegen schreiben wir die Geschäftsfälle in Kurzform auf und bereiten damit die Buchungen vor	96
7	Wir verwenden in der Buchhaltung ein Eröffnungsbilanzkonto und ein Schlussbilanzkonto	102
8	Wir erfassen Erfolgsvorgänge mithilfe von Aufwands- und Ertragskonten	110
9	Wir informieren uns über die Warengeschäfte unseres Unternehmens und ermitteln den unternehmerischen Erfolg	118
10	Wir bereiten die aus der Erfolgsrechnung stammenden Daten statistisch auf, ermitteln Kennziffern und werten sie aus	125

<b>9</b>	<b>Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen</b>	<b>132</b>
1	Bei der Festlegung unserer Verkaufspreise beachten wir betriebsexterne Einflussgrößen	132
2	Wir kalkulieren Verkaufspreise und wenden unterschiedliche Preisstrategien an I – Preisstrategien	142
3	Wir kalkulieren Verkaufspreise und wenden unterschiedliche Preisstrategien an II – Vorwärtskalkulation – Kalkulationszuschlag – Kalkulationsfaktor	146
4	Wir kalkulieren Verkaufspreise und wenden unterschiedliche Preisstrategien an III – Rückwärtskalkulation – Kalkulationsabschlag – Handelsspanne	155
5	Wir kalkulieren Verkaufspreise und wenden unterschiedliche Preisstrategien an IV – Differenzkalkulation	164
6	Wir beachten die gesetzlichen Vorschriften zur Preisauszeichnung	167

<b>10</b>	<b>Besondere Verkaufssituationen bewältigen</b> .....	172
<b>1</b>	Wir führen Verkaufsgespräche mit unterschiedlichen Kundentypen durch.....	172
<b>2</b>	Wir beachten spezielle Kundengruppen .....	180
<b>3</b>	Wir führen Verkaufsgespräche in besonderen Verkaufssituationen.....	186
<b>4</b>	Wir bieten unseren Kunden Kaufverträge mit der Möglichkeit zur Ratenzahlung an.....	192
<b>5</b>	Wir versuchen Ladendiebstähle zu verhindern .....	197
<b>6</b>	Wir handeln situations- und fachgerecht beim Umtausch und bei der Reklamation von Waren .....	201
<b>7</b>	Wir beachten das „Gesetz über die Haftung für fehlerhafte Produkte“ in besonderen Verkaufssituationen.....	210