

## INHALTSVERZEICHNIS

---

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