

6	Waren beschaffen	6
6 1	Wir führen eine Beschaffungsplanung durch	9
6 2	Wir finden Bezugsquellen	14
6 3	Wir erstellen Anfragen und lernen ihre Bedeutung kennen	21
6 4	Wir führen einen Angebotsvergleich durch	23
6 5	Wir bestellen Waren	35
6 6	Wir berücksichtigen bei Vertragsabschlüssen Erfüllungsort, Gefahrenübergang und Gerichtsstand	39
6 7	Wir nutzen Warenwirtschaftssysteme im Einkauf	48
6 8	Wir nutzen Kooperationen im Einzelhandel für die Warenbeschaffung	54

7	Waren annehmen, lagern und pflegen	59
7 1	Wir nehmen Waren an	61
7 2	Wir informieren uns über die verschiedenen Arten von Mängeln im Geschäftsverkehr (Schlechtleistung)	66
7 3	Wir prüfen unsere Rechte als Käufer bei mangelhaft gelieferter Ware (Schlechtleistung) und leiten entsprechende Maßnahmen ein	79
7 4	Wir informieren uns über die gesetzlichen Käuferrechte bei nicht rechtzeitiger Warenlieferung (Nicht-Rechtzeitig-Lieferung)	93
7 5	Wir erfüllen im Lager verschiedene Aufgaben	105
7 6	Wir beachten allgemeingültige Grundsätze bei der Arbeit im Lager	108
7 7	Wir versuchen uns im Lager immer dem optimalen Lagerbestand zu nähern	117
7 8	Wir kontrollieren die Bestände im Lager	120
7 9	Wir überprüfen mithilfe von Lagerkennzahlen die Wirtschaftlichkeit des Lagers	124
7 10	Wir verwenden EDV-gestützte Warenwirtschaftssysteme im Lager	134

8	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren	140
8 1	Wir informieren uns über die Grundlagen des Rechnungswesens und die Aufgaben der Buchführung	143
8 2	Wir ermitteln die Vermögenswerte und Schulden durch Bestandsaufnahme	153
8 3	Wir stellen auf der Grundlage des Inventars die Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens in übersichtlicher Form dar	164
8 4	Wir erkennen, wie Geschäftsfälle die Werte in der Bilanz verändern	172
8 5	Wir lösen die Bilanz in aktive und passive Bestandskonten auf	177
8 6	Auf der Grundlage von Belegen schreiben wir die Geschäftsfälle in Kurzform auf und bereiten damit die Buchung vor	187
8 7	Wir verwenden in der Buchhaltung ein Eröffnungsbilanzkonto und ein Schlussbilanzkonto	197
8 8	Wir erfassen Erfolgsvorgänge mithilfe von Aufwands- und Ertragskonten	205
8 9	Wir informieren uns über die Warengeschäfte unseres Unternehmens und ermitteln den unternehmerischen Erfolg	221
8 10	Wir bereiten die aus der Erfolgsrechnung stammenden Daten statistisch auf, ermitteln Kennziffern und werten sie aus	231

9	Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen	244
9 1	Bei der Festlegung unserer Verkaufspreise beachten wir betriebsexterne Einflussgrößen ..	246
9 2	Wir kalkulieren Verkaufspreise und wenden unterschiedliche Preisstrategien an	261
9 3	Wir beachten die gesetzlichen Vorschriften zur Preisauszeichnung	271
9 4	Wir nutzen das Warenwirtschaftssystem für preispolitische Maßnahmen	281

10	Besondere Verkaufssituationen bewältigen	286
10 1	Wir erkennen unterschiedliche Kundentypen	288
10 2	Wir beachten spezielle Kundengruppen	297
10 3	Wir führen Verkaufsgespräche in besonderen Verkaufssituationen	306
10 4	Wir bieten unseren Kunden Kaufverträge mit der Möglichkeit der Ratenzahlung an	313
10 5	Wir versuchen Ladendiebstähle zu verhindern	324
10 6	Wir handeln situations- und fachgerecht beim Umtausch und bei der Reklamation von Waren	332
10 7	Wir beachten das „Gesetz über die Haftung für fehlerhafte Produkte“ in besonderen Verkaufssituationen	346

Sachwortverzeichnis	357
----------------------------------	-----

Bildquellenverzeichnis	360
-------------------------------------	-----

Anhang

Einzelhandelskontenrahmen (EKR)

Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung in Staffelform

Gliederung der Jahresbilanz