

<b>Lernfeld 1</b>	<b>Die eigene Rolle im Betrieb mitgestalten und den Betrieb präsentieren.....</b>	<b>7</b>
<b>Lernsituation 1:</b>	Ziele setzen und sich über Anforderungen der Ausbildung informieren.....	10
<b>Lernsituation 2:</b>	Das System der dualen Berufsausbildung kennenlernen .....	13
<b>Lernsituation 3:</b>	Die Probezeit nutzen, erste Erfolge kontrollieren und auf dem Weg zum Berufsabschluss planvoll forschreiten.....	18
<b>Lernsituation 4:</b>	Interessen vertreten und Konflikte auf der Grundlage rechtlicher Regelungen lösen .....	24
<b>Lernsituation 5:</b>	Die Ausbildung abschließen und Möglichkeiten der Weiterbildung kennenzulernen.....	28
<b>Lernsituation 6:</b>	Wirtschaftssubjekte in den Wirtschaftskreislauf einordnen.....	33
<b>Lernsituation 7:</b>	Die Aufgaben der Funktionsbereiche und das Zielsystem des Unternehmens erfassen .....	39
<b>Lernsituation 8:</b>	Die Organisationsstruktur einer geplanten Filiale erarbeiten .....	47
<b>Lernsituation 9:</b>	Den eigenen Ausbildungsbetrieb präsentieren .....	54
<b>Lernfeld 2</b>	<b>Büroprozesse gestalten und Arbeitsvorgänge organisieren .....</b>	<b>57</b>
<b>Lernsituation 1:</b>	Büroformen analysieren und beurteilen .....	60
<b>Lernsituation 2:</b>	Die Arbeitsumgebung planen und gestalten.....	64
<b>Lernsituation 3:</b>	Die Gesundheit am Arbeitsplatz erhalten und fördern .....	70
<b>Lernsituation 4:</b>	Methoden des Zeitmanagements und Techniken des Selbstmanagements nutzen .....	76
<b>Lernsituation 5:</b>	Terminpläne erstellen .....	81
<b>Lernsituation 6:</b>	Eine Veranstaltung effizient gestalten .....	86
<b>Lernsituation 7:</b>	Eingehende und ausgehende Informationen bearbeiten .....	92
<b>Lernsituation 8:</b>	Schriftstücke und elektronische Dokumente sachgerecht ordnen und verwahren .....	100
<b>Lernsituation 9:</b>	Kommunikations- und Teamfähigkeit entwickeln .....	109
<b>Lernfeld 3</b>	<b>Aufträge bearbeiten .....</b>	<b>117</b>
<b>Lernsituation 1:</b>	Geschäftsprozesse der Auftragsbearbeitung analysieren und kontrollieren.....	120
<b>Lernsituation 2:</b>	Dreisatz- und Prozentrechnung anwenden.....	125
<b>Lernsituation 3:</b>	Eingehende Anfragen bearbeiten, Angebote kalkulieren und formulieren.....	130
<b>Lernsituation 4:</b>	Formulierungs- und Gestaltungsregeln von Texten einhalten.....	141
<b>Lernsituation 5:</b>	Abwicklung von Aufträgen organisieren und rechtliche Wirkungen von Angeboten berücksichtigen .....	146
<b>Lernsituation 6:</b>	Schriftstücke vervielfältigen .....	160
<b>Lernsituation 7:</b>	Kommunikationsmittel situationsgerecht nutzen .....	165
<b>Lernsituation 8:</b>	Mit ausländischen Geschäftspartnern kommunizieren .....	175
<b>Lernfeld 4</b>	<b>Sachgüter und Dienstleistungen beschaffen und Verträge schließen.....</b>	<b>181</b>
<b>Lernsituation 1:</b>	Grundzüge der Rechtsordnung kennenlernen und Rechte und Pflichten von Jugendlichen einschätzen .....	184
<b>Lernsituation 2:</b>	Anfechtbare und nichtige Rechtsgeschäfte erkennen .....	192

<b>Lernsituation 3:</b>	Einen Überblick über Grundlagen für das Zustandekommen von Verträgen gewinnen und Vertragsarten unterscheiden.....	197
<b>Lernsituation 4:</b>	Beschaffungsprozesse planen und steuern.....	209
<b>Lernsituation 5:</b>	Angebote prüfen, vergleichen und auswählen.....	223
<b>Lernsituation 6:</b>	Die Wareneingangskontrolle durchführen und die Wirtschaftlichkeit der Lagerbestände untersuchen.....	233
<b>Lernsituation 7:</b>	Eine mangelhafte Lieferung bearbeiten .....	243
<b>Lernsituation 8:</b>	Theorie und Praxis des Lieferungsverzugs erfassen.....	254
<b>Lernsituation 9:</b>	Den Zahlungsverkehr modern und flexibel abwickeln.....	263
<b>Lernsituation 10:</b>	Die Zukunft gestalten – Möglichkeiten des Electronic Payment nutzen.....	280
<b>Lernfeld 5</b>	<b>Kunden akquirieren und binden .....</b>	<b>283</b>
<b>Lernsituation 1:</b>	Das Marketingmanagement analysieren.....	286
<b>Lernsituation 2:</b>	Den Markt mithilfe der Marktforschung analysieren.....	291
<b>Lernsituation 3:</b>	Produktpolitik betreiben: Für jeden Durst das richtige Mineralwasser anbieten.....	300
<b>Lernsituation 4:</b>	Die Grundlagen der betrieblichen Preispolitik verstehen .....	308
<b>Lernsituation 5:</b>	Preise kalkulieren und eine Preisstrategie entwickeln .....	314
<b>Lernsituation 6:</b>	Den Absatz fördern mit Werbung und mehr .....	324
<b>Lernsituation 7:</b>	Eine Werbeplanung erstellen und prüfen.....	330
<b>Lernsituation 8:</b>	Einen Marketing-Mix entwickeln und kontrollieren .....	341
<b>Lernfeld 6</b>	<b>Werteströme erfassen und beurteilen.....</b>	<b>347</b>
<b>Lernsituation 1:</b>	Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens kennenlernen.....	350
<b>Lernsituation 2:</b>	Die Eröffnungsbilanz nutzen.....	359
<b>Lernsituation 3:</b>	Von der Bilanz zum Bestandskonto: Buchungsregeln im System der doppelten Buchführung erarbeiten .....	363
<b>Lernsituation 4:</b>	Bestandskonten im Grundbuch und Hauptbuch führen .....	368
<b>Lernsituation 5:</b>	Aufwendungen und Erträge auf Erfolgskonten buchen und das Unternehmensergebnis ermitteln .....	375
<b>Lernsituation 6:</b>	Kontenrahmen und Kontenplan als Organisationsmittel einsetzen.....	387
<b>Lernsituation 7:</b>	Das System der Umsatzsteuer verstehen und anwenden .....	392
<b>Lernsituation 8:</b>	Warengeschäfte im Einkauf und Verkauf buchen .....	403
<b>Lernsituation 9:</b>	Anschaffung und Abschreibung von Anlagevermögen buchen.....	414
<b>Lernsituation 10:</b>	Das Inventar und die Bilanz erstellen – den Jahresabschluss analysieren.....	421
<b>Lernsituation 11:</b>	Einen Beleggeschäftsgang buchhalterisch erfassen .....	434
<b>Aufgaben zu den Lernfeldern 1 - 6.....</b>	<b>441</b>	