

Schwerpunkt Betriebswirtschaft (SBW)

Lernfeld 1: Aufgaben, Leistungen und die organisatorische Struktur des Einzelhandelsunternehmens darstellen

LS1	Ausbildungsbetrieb präsentieren	10
LS2	Stellung des Einzelhandels in der Gesamtwirtschaft klären	13
LS3	Funktionen des Einzelhandels klären	14
LS4	Betriebsformen unterscheiden	15
LS5	Verschiedene Verkaufsformen kennenlernen und bei den Betriebsformen einordnen können	17
LS6	Sortiment darstellen	23
LS7	Organisationsstruktur meines Unternehmens beschreiben	25
LS8	Verkaufen als Geschäftsprozess darstellen	29

Lernfeld 2: Verkaufsgespräche kundenorientiert führen

LS1	Was macht einen kundenorientierten Verkäufer aus?	36
LS2	Kommunikationssituationen verstehen	39
LS3	Körpersprache gezielt einsetzen	42
LS4	Sprache professionell einsetzen	44
LS5	Bedeutung von Warenwissen erkennen	47
LS6	Phasen des Verkaufsgesprächs	53
LS7	Kunden begrüßen und Kontakt aufnehmen	58
LS8	Bedarf des Kunden ermitteln	60
LS9	Kunden die Ware vorlegen	62
LS10	Kunden in der Verkaufsargumentation überzeugen	64
LS11	Techniken der Preisargumentation anwenden	66
LS12	Kundeneinwände entkräften	68
LS13	Alternativangebote unterbreiten	71
LS14	Zusatz- und Ergänzungsartikel anbieten	74
LS15	Verkaufsgespräch erfolgreich abschließen	76
LS16	Fachbegriffe lernen	78

Lernfeld 3:**Rechtsgrundlagen und Zahlungsarten beim Warenverkauf erarbeiten**

LS1	Rechtliche Voraussetzungen beim Abschluss von Kaufverträgen beachten	82
LS2	Besitz und Eigentum unterscheiden	87
LS3	Zustandekommen von Rechtsgeschäften erläutern	89
LS4	Grundsätze der Vertragsfreiheit beachten.	93
LS5	Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Rechtsgeschäften erläutern.	95
LS6	Auf Allgemeine Geschäftsbedingungen hinweisen.	98
LS7	Zum ersten Mal im Kassenbereich arbeiten.	101
LS8	Vorbereitungen im Kassenbereich treffen.	103
LS9	Die verschiedenen Zahlungsarten unterscheiden und Falschgeld erkennen.	105
LS10	Die halbbaren Zahlungsarten abwickeln.	108
LS11	Bargeldlose Zahlungsarten durchführen.	110
LS12	Kartenzahlung abwickeln	113

Lernfeld 4:**Waren präsentieren**

LS1	Kundenansprüche bei der Warenpräsentation ermitteln	124
LS2	Verkaufsraum der Sportabteilung neu gestalten	127
LS3	Lebensmittelabteilung verkaufsfördernd einrichten	130
LS4	Waren im Regal ansprechend präsentieren	140
LS5	Lebensmittelabteilung erlebnisorientiert gestalten	145
LS6	Schaufenster gestalten	147

Lernfeld 5:**Werben und den Verkauf fördern**

LS1	Bedeutung, Ziele und Aufgaben der Absatzwerbung erkennen	157
LS2	Unterschiedliche Werbearten unterscheiden und ihre Wirkung auf den Kunden beurteilen	161
LS3	Werbegrundsätze beachten	166
LS4	Werbeplan erstellen	169
LS5	Werbebotschaft wirkungsvoll gestalten und formulieren	177

LS6	Werbeerfolg einer Werbemaßnahme beurteilen	181
LS7	Rechtliche, wirtschaftliche und ethische Grenzen der Werbung beurteilen	187
LS8	Typische Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren.	194
LS9	Verpackungsmaterialien nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten auswählen	202

Schwerpunkt Steuerung und Kontrolle (SSuK)

Lernfeld 11: Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

LS1	Dreisatzrechnung anwenden.	214
LS2	Durchschnittsrechnung anwenden	217
LS3	Prozentrechnung durchführen	219
LS4	Kassierregeln einhalten und einen Kassensturz durchführen	227
LS5	Tageslosung ermitteln	229
LS6	Sich sicher in die Bedienung des Kassensystems einarbeiten	231
LS7	Das Warenwirtschaftssystem kennenlernen	234
LS8	Zahlungsnachweise erstellen und Vorschriften zur Umsatzsteuer berücksichtigen	237
LS9	Kassenbon und Quittung unterscheiden.	239
LS10	Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens kennenlernen.	244
LS11	Die Inventur durchführen und das Inventar aufstellen	248
LS12	Die Bilanz aus dem Inventar erstellen und analysieren	252
LS13	Auswirkungen von Geschäftsfällen auf die Bilanz erkennen	256
LS14	Das Hauptbuch der Buchführung – Buchen auf T-Konten.	263
LS15	Geschäftsfälle ordnungsgemäß im Grundbuch erfassen	268

Schwerpunkt Gesamtwirtschaft (SGW)

KB I WiSo

LS1	Das System der dualen Berufsausbildung kennenlernen.	274
LS2	Wichtige gesetzliche Grundlagen anwenden können	276
LS3	Die Bedeutung von Tarifverträgen kennen und Möglichkeiten der Aus- und Weiterbildung nutzen.	290
LS4	Einen Betriebsrat gründen	295
LS5	Das System der Sozialversicherung kennenlernen	300
LS6	Sich über die Altersvorsorge informieren	304