

Schwerpunkt Betriebswirtschaft (SBW)

Lernfeld 6: Besondere Verkaufssituationen bewältigen

Kompetenzentwicklung	8
Modellunternehmen	9
LS1 Kundeneinwände ausräumen	10
LS2 Serviceleistungen an der Kasse anbieten	13
LS3 Kunden verabschieden	14
LS4 Kundenverhalten analysieren	15
LS5 Kunden beraten	28
LS6 Kunden in besonderen Verkaufssituationen bedienen	36
LS7 Verkaufssituationen bewältigen	46
LS8 Warenumtausch, -rückgabe und Kulanz unterscheiden	50
LS9 Kundenreklamationen sachgerecht und kundenorientiert bearbeiten	54
LS10 Gewährleistung von Garantie und Produkthaftung abgrenzen	58
LS11 Kunden bei einem Finanzierungskauf beraten	61
LS12 Ladendiebstahl verhindern	65

Lernfeld 7: Waren beschaffen, annehmen und lagern

Kompetenzentwicklung	72
Modellunternehmen	73
LS1 Aspekte des Beschaffungsprozesses erarbeiten	74
LS2 Einkaufskooperationen unterscheiden	81
LS3 Kaufverträge mit Lieferanten anbahnen	87
LS4 Kaufverträge mit Lieferanten abschließen	89
LS5 Bestellungen durchführen	91
LS6 Kaufvertragsarten unterscheiden	95
LS7 Warenannahme durchführen	101
LS8 Leistungsstörungen bei der Warenannahme erkennen und angemessen reagieren	107
LS9 Auf mangelhafte Lieferung reagieren	117
LS10 Lieferungsverzug erfassen und Maßnahmen einleiten	125
LS11 Das Lager organisieren	132
LS12 Inventurdifferenzen beachten	141
LS13 Rechtliche Vorschriften im Lager beachten	143

Schwerpunkt Steuerung und Kontrolle (SSuK)

Lernfeld 12: Geschäftsprozesse bei der Beschaffung, Kalkulation und Lagerung der Ware erfolgsorientiert planen, kontrollieren und steuern

Kompetenzentwicklung	160
Modellunternehmen	161
LS1 Bestellmengen und Sortimente optimieren	162
LS2 Beschaffungsstrategien zur Zeit- und Mengenplanung unterscheiden, Limitrechnung durchführen	170
LS3 Angebote vergleichen	177
LS4 Ermittlung des Auszeichnungspreises (Vorwärtskalkulation)	193
LS5 Die Vorwärtskalkulation vereinfachen	198
LS6 Die Rückwärtskalkulation anwenden	203
LS7 Die Rückwärtskalkulation vereinfachen	207
LS8 Die Differenzkalkulation mithilfe einer Tabellenkalkulation durchführen	211
LS9 Eine Preisstrategie festlegen	215
LS10 Waren ordnungsgemäß auszeichnen	220
LS11 Die Wirtschaftlichkeit der Lagerbestände analysieren	223

Lernfeld 13: Kennziffern im Verkauf analysieren und erfolgswirksame Geschäftsprozesse erfassen

Kompetenzentwicklung	236
Modellunternehmen	237
LS1 Controllinginstrument ABC-Analyse anwenden	238
LS2 Kennzahlen ermitteln	242
LS3 Kennzahlen auswerten	244
LS4 Den Erfolg einer Unternehmung durch Ergebniskonten feststellen	246
LS5 Erfolgswirksame Geschäftsfälle buchen	249
LS6 Erfolgsermittlung mittels Gewinn- und Verlustkonto vornehmen	256
LS7 Einfacher Beleggeschäftsgang mit Bestands- und Ergebniskonten	260
LS8 Wareneinkauf und Warenverkauf buchen	267
Schulkontentrahmen Einzelhandel	270

Schwerpunkt Gesamtwirtschaft (SGW)

KB II WiSo

Kompetenzentwicklung	273
Modellunternehmen	274
LS1 Geld und Güter im Kreislauf der Wirtschaft darstellen	275
LS2 Aussagen zur Sozialen Marktwirtschaft klären	277
LS3 Marktformen systematisieren	279
LS4 Marktpreisbildung verstehen	281
LS5 Marktpreisbildung anwenden	286
LS6 Besondere Marktsituationen berücksichtigen	289