

Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren

| | | |
|-----|---|----|
| LS1 | Das System der dualen Berufsausbildung kennenlernen | 10 |
| LS2 | Wichtige gesetzliche Grundlagen anwenden können | 13 |
| LS3 | Die Ausbildung abschließen und Möglichkeiten der Weiterbildung kennenlernen | 27 |
| LS4 | Verschiedene Betriebsformen kennenlernen und einordnen können | 32 |
| LS5 | Die Organisationsstruktur meines Unternehmens erarbeiten..... | 38 |
| LS6 | Das System der Sozialversicherung kennenlernen Sozialversicherungen..... | 42 |
| LS7 | Sich über die Altersvorsorge informieren | 46 |
| LS8 | Den eigenen Ausbildungsbetrieb präsentieren | 50 |
| | Kompetenzfragebogen | 53 |

Verkaufsgespräche kundenorientiert führen

| | | |
|------|--|-----|
| LS1 | Was macht einen kundenorientierten Verkäufer aus?..... | 58 |
| LS2 | Kommunikationssituationen verstehen | 61 |
| LS3 | Körpersprache gezielt einsetzen | 64 |
| LS4 | Sprache professionell einsetzen | 66 |
| LS5 | Die Bedeutung von Warenwissen erkennen | 69 |
| LS6 | Die Phasen des Verkaufsgesprächs. | 75 |
| LS7 | Den Kunden begrüßen und Kontakt aufnehmen | 80 |
| LS8 | Den Bedarf des Kunden ermitteln..... | 82 |
| LS9 | Dem Kunden die Ware vorlegen | 84 |
| LS10 | Den Kunden in der Verkaufsgargumentation überzeugen..... | 86 |
| LS11 | Den Kunden über den Preis informieren..... | 88 |
| LS12 | Kundeneinwände entkräften | 90 |
| LS13 | Dem Kunden Alternativangebote unterbreiten | 93 |
| LS14 | Dem Kunden Zusatz- und Ergänzungsortikel anbieten | 96 |
| LS15 | Das Verkaufsgespräch erfolgreich abschließen | 98 |
| LS16 | Fachbegriffe lernen..... | 100 |
| | Kompetenzfragebogen | 101 |

Kunden im Servicebereich Kasse betreuen

| | | |
|------|--|-----|
| LS1 | Zum ersten Mal im Kassenbereich arbeiten. | 106 |
| LS2 | Vorbereitungen im Kassenbereich treffen. | 108 |
| LS3 | Kassierregeln einhalten und einen Kassensturz durchführen | 110 |
| LS4 | Die Tageslosung ermitteln | 112 |
| LS5 | Sich sicher in die Bedienung des Kassensystems einarbeiten | 114 |
| LS6 | Das Warenwirtschaftssystem kennenlernen | 117 |
| LS7 | Rechtliche Voraussetzungen beim Abschluss von Kaufverträgen beachten | 120 |
| LS8 | Die Begriffe „Besitz“ und „Eigentum“ unterscheiden. | 125 |
| LS9 | Zustandekommen von Rechtsgeschäften und Inhalte von Kaufverträgen | 127 |
| LS10 | Die Grundsätze der Vertragsfreiheit beachten. | 131 |
| LS11 | Gültige, nichtige und anfechtbare Rechtsgeschäfte erkennen. | 133 |
| LS12 | Die allgemeinen Geschäftsbedingungen beachten | 136 |
| LS13 | Zahlungsnachweise erstellen und Vorschriften zur Umsatzsteuer berücksichtigen. | 139 |
| LS14 | Voraussetzungen für die Befreiung von der Umsatzsteuer (Tax Free) erkennen. | 141 |
| LS15 | Kassenbon und Quittung unterscheiden. | 144 |
| LS16 | Die verschiedenen Zahlungsarten bewerten und Falschgeld erkennen | 148 |
| LS17 | Die halbbaren Zahlungsarten beherrschen | 151 |
| LS18 | Bargeldlose Zahlungsarten beherrschen. | 153 |
| LS19 | App- oder Kartenunterstützte Zahlungen beherrschen. | 156 |
| LS20 | Prozentrechnung durchführen | 164 |
| LS21 | Dreisatzrechnung anwenden. | 172 |
| LS22 | Die Durchschnittsrechnung anwenden. | 175 |
| | Kompetenzfragebogen | 177 |

Waren präsentieren

| | | |
|-----|--|------------|
| LS1 | Kundenansprüche ermitteln und auswerten | 182 |
| LS2 | Den Verkaufsraum der Sportabteilung neu gestalten | 185 |
| LS3 | Die Lebensmittelabteilung verkaufsfördernd einrichten | 188 |
| LS4 | Waren im Regal ansprechend präsentieren | 198 |
| LS5 | Die Lebensmittelabteilung erlebnisorientiert gestalten | 203 |
| LS6 | Schaufenster verkaufsfördernd gestalten | 205 |
| | Kompetenzfragebogen | 212 |

Werben und den Verkauf fördern

| | | |
|-----|---|------------|
| LS1 | Die Bedeutung, Ziele und Aufgaben der Absatzwerbung erkennen | 218 |
| LS2 | Unterschiedliche Werbearten nutzen und ihre Wirkung auf den Kunden abwägen | 222 |
| LS3 | Werbegrundsätze bei der Planung einer Werbemaßnahme berücksichtigen | 227 |
| LS4 | Einen Werbeplan erstellen | 230 |
| LS5 | Eine Werbebotschaft wirkungsvoll gestalten und formulieren | 237 |
| LS6 | Den Werbeerfolg einer Werbemaßnahme beurteilen | 241 |
| LS7 | Die rechtlichen, wirtschaftlichen und ethischen Grenzen der Werbung berücksichtigen | 247 |
| LS8 | Typische Maßnahmen der Verkaufsförderung einsetzen und bewerten | 254 |
| LS9 | Verpackungsmaterialien nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten auswählen | 262 |
| | Kompetenzfragebogen | 271 |