

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 Verkaufsargumentation 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 Ergänzungsartikel anbieten	96
LS15	Das Verkaufsgespräch erfolgreich abschließen	98
LS16	Fachbegriffe lernen.	100
Kompetenzfragebogen		101

Kunden im Servicebereich Kasse betreuen

LS1	Zum ersten Mal im Kassensbereich arbeiten.	106
LS2	Vorbereitungen im Kassensbereich treffen.	108
LS3	Kassierregeln einhalten und einen Kassenssturz 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