

Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg

Schulversuch

41-6621.05/39
vom 1. Juli 2010

**Lehrplan
für die Berufsfachschule**

**Berufsfachschule
– Berufseinstiegsjahr**

**Berufsfachliche Kompetenz
Bereich Einzelhandel**

Schuljahr 1

**Baden-
Württemberg**



**Der Lehrplan tritt
am 1. August 2010 in Kraft.**

Vorbemerkungen

Im Unterrichtsfach Berufsfachliche Kompetenz werden den Schülerinnen und Schülern berufliche Grundlagen vermittelt. Für eine erfolgreiche Umsetzung dieser Kenntnisse ist eine Fächer übergreifende Zusammenarbeit mit den Fächern Berufspraktische Kompetenz, Gemeinschafts- und Wirtschaftskunde und Projektkompetenz mit Sozialkompetenz notwendig.

Die Schülerinnen und Schüler erwerben betriebswirtschaftlich-rechtliche Grundlagen im Bereich Wirtschaft und Verwaltung. Sie eignen sich Kompetenzen in Beratung, Kaufvertragsabwicklung und Warenplatzierung unter verkaufsfördernden Aspekten an. Darüber hinaus nehmen sie Einblick in Aufgaben und Leistungen des Einzelhandels. Die Schülerinnen und Schüler werden dadurch im Berufsorientierungsprozess und der Berufswahl realitätsnah begleitet.

Zur Förderung der beruflichen und persönlichen Kompetenzen geht der Bildungsplan von ganzheitlichen berufspraktischen Situationen aus, die handlungsorientiert mit Lösungsansätzen bearbeitet und reflektiert werden.

Lehrplanübersicht

Schuljahr	Lehrplaneinheiten	Zeitrichtwert	Gesamtstunden	Seite
1	Handlungsorientierte Themenbearbeitung (HOT)	20		5
	1 Leistungen und Aufgaben des Einzelhandels	12		5
	2 Einstieg in den Beruf	20		6
	3 Rechtsgrundlagen beim Warenverkauf	14		6
	4 Zahlungsverkehr	12		7
	5 Warenplatzierung unter verkaufpsychologischen Gesichtspunkten	42	120	7
	Zeit für Leistungsfeststellung und zur möglichen Vertiefung		40	
			160	

Der Lehrplan umfasst 160 Stunden, das entspricht 4 Stunden Unterricht pro Woche. Wenn das Fach „Berufsfachliche Kompetenz“ mit einer geringeren Stundenzahl unterrichtet wird, sind die Inhalte entsprechend zu kürzen.

Schuljahr 1

Zeitrichtwert

Handlungsorientierte Themenbearbeitung (HOT)**20**

Die Schülerinnen und Schüler bearbeiten Themen handlungsorientiert.

Z. B.
Projekt,
Fallstudie,
Planspiel,
Rollenspiel

Die Themenauswahl hat aus den nachfolgenden Lehrplaneinheiten unter Beachtung Fächer verbindender Aspekte zu erfolgen.

1 Leistungen und Aufgaben des Einzelhandels**12**

Die Schülerinnen und Schüler nennen Stellung und Aufgaben des Einzelhandels. Sie beschreiben die Einflussfaktoren auf die Sortimentsbildung und die Grundsätze der Sortimentsgestaltung. Sie begründen die Einflüsse des Sortiments auf die Verkaufsformen.

Leistungen des Einzelhandels

- Stellung des Einzelhandels in der Gesamtwirtschaft
- Aufgaben des Einzelhandels
Sortimentsbildung, Warenveredelung,
Kundendienst, Beratung und Information,
Raumüberbrückung, Mengenausgleich,
Lagerhaltung, Markterschließung

Nur Überblick

Sortiment

- Einflussfaktoren auf die Sortimentsbildung
- Sortimentspyramide
- Sortimentsgestaltung
- Sortimentsdimension

Verkaufsformen

- Vorwahl
- Selbstbedienung

Nur im Überblick

Vgl. Lehrplan Berufspraktische Kompetenz

2 Einstieg in den Beruf**20**

Die Schülerinnen und Schüler erkennen die gesellschaftliche und persönliche Bedeutung von Ausbildung, Beruf und Beschäftigung. Sie beschreiben Aspekte der Jugendarbeitslosigkeit und entwickeln Wege in die Arbeitswelt. Die Schülerinnen und Schüler schildern die wesentlichen Regelungen für die Berufsausbildung. Sie erläutern die Rechte, Aufgaben und Pflichten aller an der Berufsausbildung beteiligten Partner. Die Schülerinnen und Schüler erklären den Aufbau der gesetzlichen Sozialversicherung und erörtern Probleme der Sozialversicherung.

Jugendarbeitslosigkeit

- Ursachen
- Auswirkungen
- Wege in den Berufseinstieg

Praktika, Berufsberatung

Duales Ausbildungssystem

- Vorteile, Nachteile

Vgl. Lehrplan Gemeinschafts- und Wirtschaftskunde

Berufsausbildungsvertrag

Gesetzliche Sozialversicherung

- Grundprinzipien
- Probleme

Nur Überblick über Träger, Versichertenkreis, Leistungen, Beiträge

Vgl. Lehrplan Gemeinschafts- und Wirtschaftskunde

Private Vorsorge und Absicherung

3 Rechtsgrundlagen beim Warenverkauf**14**

Die Schülerinnen und Schüler stellen gesetzliche Grundlagen im Zusammenhang mit dem Warenverkauf dar und lösen unter Anwendung dieser Kenntnisse praxisnahe Fälle. Sie beschreiben die Bedeutung des Kaufvertrages als Rechtsgrundlage für den Verkauf. Die Schülerinnen und Schüler erklären die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien beim Kaufvertrag.

Rechtsfähigkeit

Geschäftsfähigkeit

Jugendschutz

Rechtliche Grundlagen für das Zustandekommen von Rechtsgeschäften

- Willenserklärungen
- Arten von Rechtsgeschäften

Ohne Nichtigkeit und Anfechtung

Kaufvertrag

- Verpflichtungsgeschäft
- Erfüllungsgeschäft

4 Zahlungsverkehr**12**

Die Schülerinnen und Schüler ordnen die Vorteile und Nachteile der verschiedenen Zahlungsarten ein. Sie beschreiben die Bedeutung der Kasse als einem Ort des Abschlusses.

Barzahlung

Bargeldlose Zahlung

- | | |
|---|---------------------------------------|
| – Überweisung | Arten der Überweisung |
| – Lastschriftverfahren | |
| – EC online/EC offline | |
| – elektronisches Lastschriftverfahren (ELV) | |
| – Kreditkarte | Kundenkarte |
| – zukunftsweisende Konzepte | Z. B. biometrische Bezahlungskonzepte |

Kassenabrechnung

- | | |
|----------------------------------|-----------------------------|
| – Belegarten | |
| – Umsatzsteuer beim Warenverkauf | Ausweisung der Umsatzsteuer |
| – Kassenkontrolle | |
| – Tageskassenbericht | Tageslosung |

5 Warenplatzierung unter verkaufpsychologischen Gesichtspunkten**42**

Die Schülerinnen und Schüler platzieren Waren kundengerecht und verkaufswirksam. Sie entwickeln Kriterien für eine ansprechende Warenpräsentation unter Berücksichtigung der Besonderheiten des Sortiments. Die Schülerinnen und Schüler begründen, dass eine attraktive Schaufenstergestaltung und verkaufpsychologische Erkenntnis zum Verkaufserfolg beitragen.

Warenplatzierung innerhalb der Verkaufsfläche

- Kundenlaufstudien und Wegeführung
- verkaufsstarke und verkaufsschwache Zonen
- Mehrfachplatzierung

Warenplatzierung innerhalb der Warenträger

- Warengruppenplatzierung
- Verbundplatzierung
- Zweitplatzierung
- Regalzonen

Schaufenstergestaltung

- | | |
|----------------------|---------------|
| – Ziele und Aufgaben | Stadtrundgang |
| – Schaufenstertypen | |

Verkaufpsychologie

- AIDA-Formel
- Farbpsychologie
- Schlüsselreize

Z. B. Eye-Catcher, Musik, Bilder, Düfte

Verkaufsstrategie

- Reziprozitätsfalle
- Verknappung