|  |
| --- |
| Zielanalyse |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | Zeitrichtwert  |
| WKA | Automobilkaufmann/Automobilkauffrau | 40 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | Jahr |
| 07 | Gebrauchtfahrzeuge disponieren und bereitstellen | 2 |
| Kernkompetenz |
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Gebrauchtfahrzeuge zu beschaffen, ihren Bestand zu überwachen und für den Vertrieb bereitzustellen. |
| Schule, Ort | Lehrerteam |
|  |  |
| **Bildungsplan** | **didaktisch-methodische Analyse** |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachliche Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren den Gebrauchtfahrzeugmarkt (*Wettbewerber, gesellschaftliche Trends*) und nutzen betriebsinterne Daten (*Verkaufsstatistik, Umsatzentwicklung*),um ein zielgruppengerechtes Sortiment an Gebrauchtfahrzeugen bereitstellenzu können. |  | **LS01 Analyse des Gebrauchtfahrzeugmarktes** | PräsentationHandout | systematisch vorgehenErgebnisse zusammenfassenArbeitsergebnisse präsentieren | DV-Einsatz | 04 |
| Sie informieren sich über betriebliche Zielsetzungen für den Gebrauchtfahrzeugbereich (*Absatzzahlen, Bruttoertrag, Gebrauchtfahrzeugprogrammvorgaben der Hersteller*), Beschaffungs- und Absatzwege, Bezugsquellen sowie finanzwirtschaftliche Einflussfaktoren (*Kapitalbedarf für das Gebrauchtfahrzeuggeschäft, Zahlungsbedingungen*). Sie ermitteln die Informationen zu Standzeiten von Gebrauchtfahrzeugen (*intern, extern*). |  | **LS02 Über das betriebliche Gebrauchtfahrzeuggeschäft informieren** | ÜbersichtSoll-Ist-Vergleich | systematisch vorgehenErgebnisse zusammenfassenmethodengeleitet arbeiten |  | 04 |
| Die Schülerinnen und Schüler planen die Fahrzeugauswahl kriteriengeleitet (*quantitativ, qualitativ*), auch von Handelspartnern anderer europäischer Länder. […] | aktiver Zukauf | **LS03 Fahrzeugauswahl planen** | Beschaffungsplan | Pläne selbstständig erstellenRealisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen |  | 02 |
| Sie wirken bei der kaufmännischen Gebrauchtfahrzeugbewertung und der Ankaufsvertragsabwicklung mit. […] Sie schätzen denwirtschaftlichen Erfolg der Maßnahme ein (*Gebrauchtfahrzeugvorkalkulation*) und konzeptionierendie Präsentation der Gebrauchtfahrzeuge.Sie sorgen für den ausstellungs- und auslieferungsfertigen Zustand der Gebrauchtfahrzeuge und nehmen die Preisauszeichnung vor (*interner Auftrag, Differenz-* *und Regelbesteuerung*). Dabei gestalten sie eine vorteilhafte Präsentation vor Ort und in Verkaufsportalen und halten medienrechtliche Regelungen ein.  | eigene GW-Marke | **LS04 Bei Gebrauchtfahrzeugbewertung und Ankauf mitwirken und buchen****LS05 Präsentation der Gebrauchtfahrzeuge konzipieren** | GebrauchtfahrzeugbewertungNotizzettelBuchungssätzePräsentationskonzept | systematisch vorgehenNotizen anfertigensachlich argumentieren methodengeleitet vorgehensystematisch vorgehenInformationen selbstständig erarbeitenmit Medien sachgerecht umgehen | DV-Einsatz | 0404 |
| Sie kommunizieren mit Kaufinteressenten kundenorientiert auf verschiedenen Kommunikationswegen.  |  | **LS06 Auf Anfragen kunden- und situationsgerecht reagieren** | VerkaufsgesprächE-MailTelefongespräch | Informationen austauschenProbleme erkennen und zur Lösung beitragensich flexibel auf Situationen einstellenSpannungen ertragenVertrauen herstellenempathisch handelnSignale interpretieren | Vgl. LF 04 | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler unterstützen den Vertrieb durch die statistische Überwachung der Standzeiten von Gebrauchtfahrzeugen, ergründen Ursachen sowie Folgen überdurchschnittlicher Standzeiten und schlagen geeignete Gegenmaßnahmen vor.  |  | **LS07 Standzeiten überwachen und Maßnahmen ableiten** | KontrollzettelMaßnahmenkatalog | Pläne selbstständig erstellenRealisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen |  | 04 |
| Darüber hinaus führen sie Nachkalkulationen erfolgter Gebrauchtfahrzeugverkäufe durch und buchen das Gebrauchtfahrzeuggeschäft. | werterhöhende Reparaturen,Verkauf | **LS08 Nachkalkulation durchführen und Maßnahmen ableiten****LS09 Gebrauchtfahrzeugverkäufe buchen** | NachkalkulationMaßnahmenkatalogBuchungssätze | systematisch vorgehenRealisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzenmethodengeleitet vorgehen |  | 0206 |
| Die Schülerinnen und Schüler prüfen ihre Ergebnisse und vergleichen den geplanten und realisierten wirtschaftlichen Erfolg.Sie reflektieren den Zielerreichungsgrad im Gebrauchtfahrzeuggeschäft und entwickeln Handlungsalternativen. | [Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld]Integrativ umsetzen |