|  |
| --- |
| Zielanalyse |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | Zeitrichtwert  |
| WKA | Automobilkauffrau/Automobilkaufmann | 80 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | Jahr |
| 04 | Teile und Zubehör verkaufen | 1 |
| Kernkompetenz |
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, den Verkauf von Teilen und Zubehör kundenorientiert durchzuführen. |
| Schule, Ort | Lehrerteam |
|  |  |
| **Bildungsplan** | **didaktisch-methodische Analyse** |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachliche Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren das Sortiment (*Breite, Tiefe*) und gestalten den Verkaufsraum mit Teilen und Zubehör. |  | **LS01 Sortiment analysieren** | Sortimentspyramide | systematisch vorgehenErgebnisse zusammenfassen |  | 02 |
| Visual Merchandising | **LS02 Verkaufsraum gestalten** | Skizze oder Modell | Pläne selbstständig erstellenRealisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzenKreativitätstechniken anwenden | Projekt möglich | 06 |
| Sie begrüßen die Kunden und ermitteln ihre Bedarfe. Bei der Vorlage der Ware argumentieren sie mit Hilfe von Produktinformationen. Auf Kundeneinwände reagieren sie situationsgerecht, weisen auf Ergänzungsartikel hin und verabschieden die Kunden, auch in einer Fremdsprache. Sie nutzen Techniken der Gesprächsführung. | Rechts- und Geschäftsfähigkeit | **LS03 Verkaufsgespräch durchführen** | Tabellarische ÜbersichtGesprächsanleitung und EmpfehlungRollenspiel | Informationen austauschenProbleme erkennen und zur Lösung beitragensich flexibel auf Situationen einstellenSpannungen ertragenVertrauen herstellenemphatisch handelnSignale interpretieren |  | 27 |
| Sie erstellen Rechnungen und Lieferscheine und bieten Kunden verschiedene Zahlungsmöglichkeiten an. |  | **LS04 Dokumente erstellen und Zahlungsmöglichkeiten kundenorientiert anbieten** | RechnungLieferschein | methodengeleitet arbeitensich flexibel auf Situationen einstellensachlich argumentieren |  | 06 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Sie überwachen die Erfüllung von Kaufverträgen und entwickeln geeignete Lösungsvorschläge bei identifizierten Kaufvertragsstörungen (*Sachmangelhaftung, Nicht-Rechtzeitig-Zahlung, Annahmeverzug*) und kommunizieren bei deren Umsetzung mit den Vertragspartnern (*Mahnwesen, Verjährung*). |  | **LS05 Sachmangelhaftung bearbeiten** | Checkliste | Gesetzestexte anwendenKonflikte lösensachlich argumentieren | siehe LF03 | 03 |
|  | **LS06 Zahlung anmahnen** | ChecklisteHandlungsanweisungMahnung | Gesetzestexte anwendenKonflikte lösensachlich argumentieren |  | 03 |
|  | **LS07 Annahmeverzug bearbeiten** | ChecklisteHandlungsanweisung | Gesetzestexte anwendenKonflikte lösensachlich argumentieren |  | 03 |
|  | **LS08 Verjährung entgegenwirken** | ChecklisteHandlungsanweisung | Gesetzestexte anwendenKonflikte lösensachlich argumentieren |  | 06 |
| Sie buchen den Warenverkauf und den Rechnungsausgleich auch unter Berücksichtigung von Skonto. | Sofortrabatte, Rücksendungen, nachträgliche Preisnachlässe  | **LS09 Warenverkauf und Zahlungseingang buchen** | Buchungssätze | methodengeleitet vorgehen |  | 08 |
| Sie reflektieren und beurteilen ihre Verkaufs­prozesse hinsichtlich Wirtschaftlichkeit und ihrer Mitverantwortung für die Gesellschaft und Umwelt. Dazu präsentieren sie ihr Vorgehen und die Ergebnisse für die betriebsinterne Nutzung. | [Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld]Integrativ umsetzen |