|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielanalyse | | | |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | | Zeitrichtwert |
| WKA | Automobilkaufmann/Automobilkauffrau | | 40 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | | Jahr |
| 06 | Neufahrzeuge disponieren und den Verkaufsprozess durchführen | | 2 |
| Kernkompetenz | |
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Beschaffungs- und Verkaufsprozesse von Neufahrzeugen und Maßnahmen zur Kundennachbetreuung durchzuführen. | |
| Schule, Ort | | Lehrerteam | |
|  | |  | |
| **Bildungsplan** | | **didaktisch-methodische Analyse** | |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Bemerkungen  zu den technischen  Kompetenzen |  |  | überfachliche  Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lernsituation | Handlungsergebnis |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Marktsituation (*Modellpolitik des Herstellers, Produktlebenszyklus, Portfolioanalyse)*, um eine Auswahl an Neufahrzeugen (*fabrikneue Fahrzeuge, Ausstellungsfahrzeuge, Lagerfahrzeuge, Reimporte*) bereitstellen zukönnen. Dabei berücksichtigen sie verschiedene Mobilitätskonzepte. |  |  | **LS01 Marksituation analysieren**  **LS02 Arten von Neufahrzeugen unterscheiden**  **LS03 Mobilitätskonzepte unterscheiden** | Marktbericht  Infoblatt  Übersicht | systematisch vorgehen  zielgerichtet arbeiten  Abhängigkeiten finden  Zusammenhänge herstellen  Schlussfolgerungen ziehen  Alternativen finden und bewerten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  Alternativen finden |  | 02  01  01 |
| Sie planen die Fahrzeugauswahl (*Modelle, Mengen*) und legen sie mit den Beschaffungszeitpunkten in einem Beschaffungsplan fest. Dabei berücksichtigen sie die Lieferbereitschaft des Herstellers und die vertraglichen Vereinbarungen (*Händlerverträge, Absatzmengenvereinbarungen,* *Rückkaufvereinbarungen*). In ihre Planungen beziehen sie  auch finanzwirtschaftliche Einflussfaktoren ein (*Margensysteme und Verkaufsprogramme der Hersteller, Kapitalbedarf für das Neuwagengeschäft, Zahlungsbedingungen*). |  |  | **LS04 Beschaffungsplan erstellen** | Beschaffungsplan | systematisch vorgehen  begründet vorgehen  Entscheidungen treffen  Probleme erkennen und zur Lösung beitragen  Zusammenhänge herstellen  zuverlässig handeln  Qualität sichern |  | 04 |
| Sie führen die Fahrzeugbestellung auf typischen Beschaffungswegen durch, wirken bei der Vertragsabwicklung mit und organisieren den ausstellungsfertigen Zustand der Neufahrzeuge. | Pkw-EnVKV  PAngV |  | **LS05 Fahrzeugbestellung durchführen**  **LS06 Ausstellungsfertigen Zustand der Neufahrzeuge organisieren** | Prozessbeschreibung  Energielabel  Hausmitteilung | systematisch vorgehen  zuverlässig handeln  Regeln und Verfahren anwenden  Regeln und Verfahren anwenden  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen |  | 01  03 |
| Sie beraten die Kundinnen und Kunden bei der Fahrzeugauswahl sowie bei der Konfiguration, sorgen für eine positive Gesprächsatmosphäre auch unter Berücksichtigung interkultureller Hintergründe. Dabei erklären sie technische Merkmale (*Antriebs- und Fahrwerkssysteme,* *Komfort- und Sicherheitssysteme*) im Hinblick auf Kundenwünsche und gesellschaftliche  Rahmenbedingungen (*Energieverbrauch, Ökobilanz, Gesetzgebung, Konnektivität*). | Motor  Kraftstoffverbrauch, Drehmomentverlauf, Abgasverhalten  Getriebe  Front-, Heck-Allradantrieb | LF05-LS05  LF05-LS05  LF05-LS06  LF05-LS16  LF05-LS17 | **LS07 Mitarbeiterhandbuch hinsichtlich Antriebssysteme erstellen** | Mitarbeiterhandbuch  Rollenspiel | Informationen strukturieren  systematisch vorgehen  Verständnisfragen stellen  Fachsprache anwenden  System- und Prozesszusammenhänge erkennen |  | 02 |
| Antiblockiersystem  Elektronisches Stabilitätsprogramm  Elektronischer Bremsassistent  Notbrems-,  Spurhalte-,  Spurwechsel- und Aufmerksamkeitsassistent | LF05-LS10 | **LS08 Sicherheitsorientierte Kundinnen und Kunden beraten** | Checkliste  Rollenspiel | Informationen strukturieren  systematisch vorgehen  Verständnisfragen stellen  Fachsprache anwenden  System- und Prozesszusammenhänge erkennen  Probleme erkennen und zur Lösung beitragen  sachlich argumentieren |  | 03 |
| Fernlichtassistent  Kurvenlicht  Schildererkennung  Nachtsichtassistent  Head-Up-Display | LF05-LS18 | **LS09 Nutzerorientierte Beratung hinsichtlich Sichtpaket durchführen** | Verkäuferhandbuch Rollenspiel | Informationen strukturieren  systematisch vorgehen  Verständnisfragen stellen  Fachsprache anwenden  System- und Prozesszusammenhänge erkennen  Probleme erkennen und zur Lösung beitragen  sachlich argumentieren |  | 03 |
| Aktives Fahrwerk  Geschwindigkeitsregelanlage  Abstandsregeltempomat  Einparkhilfe | LF05-LS12 und LF05-LS13 | **LS10 Komfortorientierte Kundinnen und Kunden beraten** | Checkliste  Rollenspiel | Informationen strukturieren  systematisch vorgehen  Verständnisfragen stellen  Fachsprache anwenden  System- und Prozesszusammenhänge erkennen  Probleme erkennen und zur Lösung beitragen  sachlich argumentieren |  | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler bereiten die Vertragsunterlagen für den Verkaufsprozess vor (*Verbindliche Bestellung, Allgemeine Geschäftsbedingungen für Neufahrzeuge, Auftragsbestätigung*), stellen die Fahrzeuge für Probefahrten bereit, führen Fahrzeugzulassungen  durch und sorgen für die technische, optische und kaufmännische Vorbereitung der Auslieferung verkaufter Neufahrzeuge (*Vertrags- und Fahrzeugunterlagen, Geldwäschegesetz*). […]  Darüber hinaus betreuen sie Kunden zeitlich und inhaltlich nach und dokumentieren den Vorgang (*Kundenzufriedenheitsbefragungen, Aftersales, Datenschutz*).  […] Sie buchen das Neufahrzeuggeschäft. | Einkauf, Verkauf, Lagerentnahme, Ablieferungsdurchsicht |  | **LS11 Probefahrt organisieren**  **LS12 Vertragsunterlagen vorbereiten**  **LS13 Fahrzeuge zulassen und übergeben**  **LS14 After-Sales-Maßnahmen durchführen**  **LS15 Neufahrzeuggeschäft buchen** | Ablaufplan  Checkliste  Verkaufsmappe  Merkblatt  Merkblatt  Rollenspiel  Buchungssätze | Regeln und Verfahren anweden  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen  zuverlässig handeln  Normen und Vorschriften beachten  Mitverantwortung tragen  Qualität sichern  methodengeleitet vorgehen  zielgerichtet arbeiten  Vertrauen herstellen  Schlussfolgerungen ziehen  Qualität sichern  methodengeleitet vorgehen  systematisch vorgehen | Vgl. LF04 und LF08  Vgl. LF12  Vgl. LF05 | 02  02  02  02  03 |
| Sie reflektieren die Entscheidungen zur Fahrzeugdisposition und den Beratungsvorgang beim Verkauf von Neufahrzeugen. Dabei entwickeln sie Handlungsalternativen für ihr Vorgehen zur Erhöhung der betrieblichen Zielerreichungsgrade im Neuwagengeschäft. | [Umfassende Komptenz für das gesamte Lernfeld]  Integrativ umsetzen | | | | | | |