

## Hinweis: teilweise technisch veraltet – unterrichtliche Anpassung notwendig

### Zielanalyse

Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf	Zeitrichtwert
<b>WKA</b>	<b>Automobilkauffrau/Automobilkaufmann</b>	<b>80</b>
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung	Jahr
<b>04</b>	<b>Teile und Zubehör verkaufen</b>	
	Kernkompetenz	
	<b>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, den Verkauf von Teilen und Zubehör kundenorientiert durchzuführen.</b>	<b>1</b>

Schule, Ort	Lehrerteam

### Bildungsplan

### didaktisch-methodische Analyse

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler analysieren das Sortiment ( <i>Breite, Tiefe</i> ) und gestalten den Verkaufsraum mit Teilen und Zubehör.		<b>LS01 Sortiment analysieren</b>	Sortimentspyramide	systematisch vorgehen Ergebnisse zusammenfassen		02
	Visual Merchandising	<b>LS02 Verkaufsraum gestalten</b>	Skizze oder Modell	Pläne selbstständig erstellen Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen Kreativitätstechniken 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 Ergänzungsortikel hin und verabschieden die Kunden, auch in einer Fremdsprache. Sie nutzen Techniken der Gesprächsführung.	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	<b>LS03 Verkaufsgespräch durchführen</b>	Tabellarische Übersicht Gesprächsanleitung und Empfehlung Rollenspiel	Informationen austauschen Probleme erkennen und zur Lösung beitragen sich flexibel auf Situationen einstellen Spannungen ertragen Vertrauen herstellen emphatisch handeln Signale interpretieren		27
Sie erstellen Rechnungen und Lieferscheine und bieten Kunden verschiedene Zahlungsmöglichkeiten an.		<b>LS04 Dokumente erstellen und Zahlungsmöglichkeiten kundenorientiert anbieten</b>	Rechnung Lieferschein	methodengeleitet arbeiten sich flexibel auf Situationen einstellen sachlich argumentieren		06

<p>Sie überwachen die Erfüllung von Kaufverträgen und entwickeln geeignete Lösungsvorschläge bei identifizierten Kaufvertragsstörungen (<i>Sachmangelhaftung, Nicht-Rechtzeitig-Zahlung, Annahmeverzug</i>) und kommunizieren bei deren Umsetzung mit den Vertragspartnern (<i>Mahnwesen, Verjährung</i>).</p>		<b>LS05 Sachmangelhaftung bearbeiten</b>	Checkliste	Gesetzestexte anwenden Konflikte lösen sachlich argumentieren	siehe LF03	03
		<b>LS06 Zahlung anmahnen</b>	Checkliste Handlungsanweisung Mahnung	Gesetzestexte anwenden Konflikte lösen sachlich argumentieren		03
		<b>LS07 Annahmeverzug bearbeiten</b>	Checkliste Handlungsanweisung	Gesetzestexte anwenden Konflikte lösen sachlich argumentieren		03
		<b>LS08 Verjährung entgegenwirken</b>	Checkliste Handlungsanweisung	Gesetzestexte anwenden Konflikte lösen sachlich argumentieren		06
Sie buchen den Warenverkauf und den Rechnungsausgleich auch unter Berücksichtigung von Skonto.	Sofortrabatte, Rücksendungen, nachträgliche Preisnachlässe	<b>LS09 Warenverkauf und Zahlungseingang buchen</b>	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.	<p>[Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld] Integrativ umsetzen</p>					