|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Zielanalyse** | | **Stand: Januar 2024** | |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | | Zeitrichtwert |
| **WVK**  **WKE** | **Verkäufer/Verkäuferin**  **Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel** | | **25** |
| Lernfeld Nr. | Berufsfachliche Kompetenz | | Jahr |
| **04** | **Schwerpunkt Betriebswirtschaft** | | **1** |
| Lernfeldbezeichnung | |
| **Waren präsentieren** | |
| Schule, Ort | | Lehrkräfteteam | |
|  | |  | |
| **Bildungsplan**[[1]](#footnote-1) | | **didaktisch-methodische Analyse** | |

| **kompetenzbasierte Ziele** | **Inhalte** | **Hinweise** | **Titel der  Lernsituation** | **Handlungs- ergebnisse** | **überfachliche**  **Kompetenzen** | **Hinweise** | **Zeit** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| […] Sie erarbeiten Kriterien für eine ansprechende Warenpräsentation. Sie entwickeln Konzepte zur Warenpräsentation, stellen diese dar und bewerten sie auf der Grundlage der erarbeiteten Kriterien. Dabei berücksichtigen sie die Besonderheiten von Betriebsform, Verkaufsform und Sortiment, allgemeine Regeln von Warenpräsentation und -platzierung und verkaufspsychologische Erkenntnisse. | Platzierung innerhalb der Verkaufsfläche   * Kundenlaufstudien und Wegeführung * verkaufsstarke und verkaufsschwache Zonen * Mehrfachplatzierung | Suchkaufprodukte, Impulskaufprodukte | **LS01 Waren innerhalb der Verkaufsfläche platzieren** | Mitarbeiterhandbuch  Checkliste/Kriterienkatalog  Verkaufsraum-Skizze | Informationen strukturieren  systematisch vorgehen  Probleme erkennen und zur Lösung beitragen  Zusammenhänge erkennen  Schlussfolgerungen ziehen  Entscheidungen treffen | vgl. LF01 | 05 |
| Platzierung innerhalb der Warenträger   * Warengruppen- und Verbundplatzierung * Regalzonen * Blockbildung | Bedarfsbündelung | **LS02 Waren innerhalb der Warenträger platzieren** | Mitarbeiterhandbuch  Checkliste/Kriterienkatalog  Regalbelegungspläne | Informationen strukturieren  systematisch vorgehen  Probleme erkennen und zur Lösung beitragen  Zusammenhänge erkennen  Schlussfolgerungen ziehen  Entscheidungen treffen | vgl. LF01 | 04 |
| Verkaufsraumgestaltung  Visual Merchandising   * Ziele * Möglichkeiten   Erlebniskauf | Verkaufsatmosphäre durch Farben, Formen, Material, Licht, Düfte, audiovisuelle Verkaufsförderungsmittel  Stadtgänge  Verkaufsförderung durch visuelle, akustische, olfaktorische, gustatorische und haptische Impulse | **LS03 Konzept zur Verkaufsraumgestaltung entwickeln** | Kriterienkatalog/Beurteilungsbogen  Konzept | Informationen strukturieren  Informationen beschaffen  Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen  Alternativen finden und bewerten  Entscheidungen treffen | Stadtgänge  vgl. LF01  Projekt möglich | 05 |
| Warenkennzeichnung |  | **LS04 Waren kennzeichnen** | Übersicht  Checkliste | systematisch vorgehen  Informationen strukturieren | Gesetzestext | 02 |
| Preisauszeichnung | Preisangabenverordnung | **LS05 Preisauszeichnung vornehmen** | Checkliste | systematisch vorgehen  Informationen strukturieren | Gesetzestext | 02 |
| Schaufenster | bauliche und inhaltliche Gestaltung | **LS06 Schaufenster gestalten** | Kriterienkatalog/Beurteilungsbogen  Checkliste  Handlungsempfehlung | Informationen strukturieren  systematisch vorgehen Entscheidungen treffen | Stadtgänge  vgl. LF01 | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler platzieren und präsentieren Waren kundengerecht, verkaufswirksam und betriebswirtschaftlich sinnvoll. […] | [Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld]  integrativ umsetzen | | | | | |  |
| gesamt\* | | | | | | | 20 |

\* Die restlichen 20 % des Zeitrichtwerts sind für Vertiefung und Lernerfolgskontrolle vorgesehen.

1. Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer/Verkäuferin (2017), S. 16. [↑](#footnote-ref-1)