

Hinweis: teilweise technisch veraltet – unterrichtliche Anpassung notwendig

Zielanalyse							
Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf						Zeitrachtwert
WKA	Automobilkaufmann/Automobilkauffrau						40
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung						Jahr
06	Neufahrzeuge disponieren und den Verkaufsprozess durchführen						2
	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	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Marktsituation (<i>Modellpolitik des Herstellers, Produktlebenszyklus, Portfolioanalyse</i>), um eine Auswahl an Neufahrzeugen (<i>fabrikneue Fahrzeuge, Ausstellungsfahrzeuge, Lagerfahrzeuge, Reimporte</i>) bereitstellen zu können. Dabei berücksichtigen sie verschiedene Mobilitätskonzepte.			LS01 Marktsituation 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 (<i>Modelle, Mengen</i>) und legen sie mit den Beschaffungszeitpunkten in einem Beschaffungsplan fest. Dabei berücksichtigen sie die Lieferbereitschaft des Herstellers und die vertraglichen Vereinbarungen (<i>Händ-</i>			LS04 Beschaffungsplan erstellen	Beschaffungsplan	systematisch vorgehen begründet vorgehen Entscheidungen treffen Probleme erkennen und zur Lösung beitragen Zusammenhänge herstellen zuverlässig handeln Qualität sichern		04

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Bemerkungen zu den technischen Kompetenzen	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
<i>lerverträge, Absatzmengenvereinbarungen, Rückkaufvereinbarungen). In ihre Planungen beziehen sie auch finanzwirtschaftliche Einflussfaktoren ein (Margensysteme und Verkaufsprogramme der Hersteller, Kapitalbedarf für das Neuwagengeschäft, Zahlungsbedingungen).</i>							
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 (<i>Antriebs- und Fahrwerksysteme, Komfort- und Sicherheitssysteme</i>) im Hinblick auf Kundenwünsche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen (<i>Energieverbrauch, Ökobilanz, Gesetzgebung, Konnektivität</i>).	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-,	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		03

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Bemerkungen zu den technischen Kompetenzen	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
tät).	Spurwechsel- und Aufmerksamkeitsassistent				Lösung beitragen sachlich argumentieren		
	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 (<i>Verbindliche Bestellung, Allgemeine Geschäftsbedingungen für Neufahrzeuge, Auftragsbestätigung</i>), stellen die Fahrzeuge für Probefahrten bereit, führen Fahrzeugzulassungen durch und sorgen für die technische, optische und kaufmännische Vorbereitung der Auslieferung verkaufter			LS11 Probefahrt organisieren	Ablaufplan Checkliste	Regeln und Verfahren anwenden systematisch vorgehen begründet vorgehen	Vgl. LF04 und LF08	02
			LS12 Vertragsunterlagen vorbereiten	Verkaufsmappe	Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen		02
			LS13 Fahrzeuge zulassen und übergeben	Merkblatt	zuverlässig handeln Normen und Vorschriften beachten Mitverantwortung tragen Qualität sichern		02

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Bemerkungen zu den technischen Kompetenzen	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
<p>Neufahrzeuge (<i>Vertrags- und Fahrzeugunterlagen, Geldwäschegesetz</i>). [...]</p> <p>Darüber hinaus betreuen sie Kunden zeitlich und inhaltlich nach und dokumentieren den Vorgang (<i>Kundenzufriedenheitsbefragungen, Aftersales, Datenschutz</i>).</p> <p>[...] Sie buchen das Neufahrzeuggeschäft.</p>	Einkauf, Verkauf, Lagerentnahme, Ablieferungsdurchsicht		<p>LS14 After-Sales-Maßnahmen durchführen</p> <p>LS15 Neufahrzeuggeschäft buchen</p>	<p>Merkblatt Rollenspiel</p> <p>Buchungssätze</p>	<p>methodengeleitet vorgehen zielgerichtet arbeiten Vertrauen herstellen Schlussfolgerungen ziehen Qualität sichern</p> <p>methodengeleitet vorgehen systematisch vorgehen</p>	<p>Vgl. LF12</p> <p>Vgl. LF05</p>	<p>02</p> <p>03</p>
<p>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.</p>	<p>[Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld] Integrativ umsetzen</p>						