|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielanalyse (Vorschlag) | | Stand 2020 | |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | | Zeitrichtwert |
| WKE | Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer/Verkäuferin | | 25 |
| Lernfeld Nr. | Berufsfachliche Kompetenz | | Jahr |
| 05 | Schwerpunkt Betriebswirtschaft | | 1 |
| Lernfeldbezeichnung | |
| Werben und den Verkauf fördern | |
| Schule, Ort | | Lehrerteam | |
|  | |  | |
| **Bildungsplan**[[1]](#footnote-2) | | **didaktisch-methodische Analyse** | |

| kompetenzbasierte Ziele | Inhalte | Hinweise | Lernsituation | Handlungs-  ergebnis | überfachliche  Kompetenzen | Hinweise | Zeit\* |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Die Schülerinnen und Schüler entwickeln unter Beachtung der Werbegrundsätze und der gesetzlichen Rahmenbedingungen Werbemaßnahmen und bewerten deren Einsatz im Verkaufsalltag. Sie präsentieren und dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse strukturiert und adressatenorientiert unter Verwendung angemessener Medien.  Die Schülerinnen und Schülerwägen die Nutzung unterschiedlicher Werbearten hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Verbraucher ab und erstellen einen Werbeplan. Zur Gestaltung und zum Einsatz von Werbemitteln setzen sie auch geeignete Software ein. Sie berücksichtigen wirtschaftliche, rechtliche und ethische Grenzen der Werbung und beurteilen den Werbeerfolg der Maßnahmen.  Die Schülerinnen und Schüler skizzieren typische Maßnahmen der Verkaufsförderung. Sie wählen Verpackungsmaterialien und Möglichkeiten der Warenzustellung nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten aus. | Werbegrundsätze |  | **LS01 Werbegrundsätze beachten** | Mitarbeiterhandbuch | Informationen strukturieren  begründet vorgehen  systematisch vorgehen |  | 02 |
| Werbearten   * Direktwerbung und Massenwerbung * Alleinwerbung und Kollektivwerbung | z. B. Sammelwerbung, Gemeinschaftswerbung | **LS02 Werbearten unterscheiden** | Mitarbeiterhandbuch | Informationen strukturieren  begründet vorgehen  systematisch vorgehen  Zusammenhänge herstellen |  | 02 |
| Werbeplanung   * Werbeziele * Werbeetat * Werbeobjekte * Zielgruppen * Streugebiet * Streuzeit * Werbemittel, Werbeträger und Streuweg | z. B. Werbeanzeige, Werbebrief, Handzettel, Plakat, Website | **LS03 Werbeplan erstellen** | Werbeplan  Werbeanzeige  Werbebrief  Handzettel  Plakat  Website | selbstständig planen und durchführen  Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen  Entscheidungen treffen  mit Medien sachgerecht umgehen | Projekt möglich | 08 |
| Werbeerfolgskontrolle |  | **LS04 Wirtschaftliche Grenzen der Werbung beurteilen** | Berechnung | systematisch vorgehen  Probleme erkennen und zur Lösung beitragen |  | 02 |
| UWG |  | **LS05 Rechtliche Grenzen der Werbung beurteilen** | Mitarbeiterhandbuch | Gesetzestexte anwenden  Schlussfolgerungen ziehen |  | 02 |
| Selbstkontrolle | z. B. durch Deutscher Werberat, Einzelhandelsverbände, Verbraucherorganisationen | **LS06 Ethische Grenzen der Werbung beurteilen** | Mitarbeiterhandbuch  Handlungsempfehlung | Mitverantwortung tragen  Urteile verantwortungsbewusst bilden  Schlussfolgerungen ziehen |  | 02 |
| Verkaufsförderung am POS | nur Verkaufsförderungsaktionen | **LS07 Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren** | Handlungsempfehlung | Informationen strukturieren  Entscheidungen treffen |  | 01 |
| Verpackungsverordnung | nur Übersicht | **LS08 Verpackungsmaterialien und Möglichkeiten der Warenzustellung auswählen** | Mitarbeiterhandbuch  Handlungsempfehlung | Informationen strukturieren  begründet vorgehen  Entscheidungen treffen |  | 01 |

\*80 % des Zeitrichtwertes vergeben, 20 % der Unterrichtsstunden stehen für Vertiefung und Lernerfolgskontrolle zur Verfügung.

Llll x

1. Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer/Verkäuferin (2017), S. 17. [↑](#footnote-ref-2)