|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielanalyse | | | |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | | Zeitrichtwert |
| WKA | Automobilkaufmann/Automobilkauffrau | | 40 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | | Jahr |
| 07 | Gebrauchtfahrzeuge disponieren und bereitstellen | | 2 |
| Kernkompetenz | |
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Gebrauchtfahrzeuge zu beschaffen, ihren Bestand zu überwachen und für den Vertrieb bereitzustellen. | |
| Schule, Ort | | Lehrerteam | |
|  | |  | |
| **Bildungsplan** | | **didaktisch-methodische Analyse** | |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachliche  Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren den Gebrauchtfahrzeugmarkt (*Wettbewerber, gesellschaftliche Trends*) und nutzen betriebsinterne Daten (*Verkaufsstatistik, Umsatzentwicklung*),um ein zielgruppengerechtes Sortiment an Gebrauchtfahrzeugen bereitstellenzu können. |  | **LS01 Analyse des Gebrauchtfahrzeugmarktes** | Präsentation  Handout | systematisch vorgehen  Ergebnisse zusammenfassen  Arbeitsergebnisse präsentieren | DV-Einsatz | 04 |
| Sie informieren sich über betriebliche Zielsetzungen für den Gebrauchtfahrzeugbereich (*Absatzzahlen, Bruttoertrag, Gebrauchtfahrzeugprogrammvorgaben der Hersteller*), Beschaffungs- und Absatzwege, Bezugsquellen sowie finanzwirtschaftliche Einflussfaktoren (*Kapitalbedarf für das Gebrauchtfahrzeuggeschäft, Zahlungsbedingungen*). Sie ermitteln die Informationen zu Standzeiten von Gebrauchtfahrzeugen (*intern, extern*). |  | **LS02 Über das betriebliche Gebrauchtfahrzeuggeschäft informieren** | Übersicht  Soll-Ist-Vergleich | systematisch vorgehen  Ergebnisse zusammenfassen  methodengeleitet arbeiten |  | 04 |
| Die Schülerinnen und Schüler planen die Fahrzeugauswahl kriteriengeleitet (*quantitativ, qualitativ*), auch von Handelspartnern anderer europäischer Länder. […] | aktiver Zukauf | **LS03 Fahrzeugauswahl planen** | Beschaffungsplan | Pläne selbstständig erstellen  Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen |  | 02 |
| Sie wirken bei der kaufmännischen Gebrauchtfahrzeugbewertung und der Ankaufsvertragsabwicklung mit.  […] Sie schätzen denwirtschaftlichen Erfolg der Maßnahme ein (*Gebrauchtfahrzeugvorkalkulation*) und konzeptionierendie Präsentation der Gebrauchtfahrzeuge.  Sie sorgen für den ausstellungs- und auslieferungsfertigen Zustand der Gebrauchtfahrzeuge und nehmen die Preisauszeichnung vor (*interner Auftrag, Differenz-* *und Regelbesteuerung*). Dabei gestalten sie eine vorteilhafte Präsentation vor Ort und in Verkaufsportalen und halten medienrechtliche Regelungen ein. | eigene GW-Marke | **LS04 Bei Gebrauchtfahrzeugbewertung und Ankauf mitwirken und buchen**  **LS05 Präsentation der Gebrauchtfahrzeuge konzipieren** | Gebrauchtfahrzeugbewertung  Notizzettel  Buchungssätze  Präsentationskonzept | systematisch vorgehen  Notizen anfertigen  sachlich argumentieren  methodengeleitet vorgehen  systematisch vorgehen  Informationen selbstständig erarbeiten  mit Medien sachgerecht umgehen | DV-Einsatz | 04  04 |
| Sie kommunizieren mit Kaufinteressenten kundenorientiert auf verschiedenen Kommunikationswegen. |  | **LS06 Auf Anfragen kunden- und situationsgerecht reagieren** | Verkaufsgespräch  E-Mail  Telefongespräch | Informationen austauschen  Probleme erkennen und zur Lösung beitragen  sich flexibel auf Situationen einstellen  Spannungen ertragen  Vertrauen herstellen  empathisch handeln  Signale interpretieren | Vgl. LF 04 | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler unterstützen den Vertrieb durch die statistische Überwachung der Standzeiten von Gebrauchtfahrzeugen, ergründen Ursachen sowie Folgen überdurchschnittlicher Standzeiten und schlagen geeignete Gegenmaßnahmen vor. |  | **LS07 Standzeiten überwachen und Maßnahmen ableiten** | Kontrollzettel  Maßnahmenkatalog | Pläne selbstständig erstellen  Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen |  | 04 |
| Darüber hinaus führen sie Nachkalkulationen erfolgter Gebrauchtfahrzeugverkäufe durch und buchen das Gebrauchtfahrzeuggeschäft. | werterhöhende Reparaturen,  Verkauf | **LS08 Nachkalkulation durchführen und Maßnahmen ableiten**  **LS09 Gebrauchtfahrzeugverkäufe buchen** | Nachkalkulation  Maßnahmenkatalog  Buchungssätze | systematisch vorgehen  Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen  methodengeleitet vorgehen |  | 02  06 |
| Die Schülerinnen und Schüler prüfen ihre Ergebnisse und vergleichen den geplanten und realisierten wirtschaftlichen Erfolg.  Sie reflektieren den Zielerreichungsgrad im Gebrauchtfahrzeuggeschäft und entwickeln Handlungsalternativen. | [Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld]  Integrativ umsetzen | | | | | |