

Hinweis: teilweise technisch veraltet – unterrichtliche Anpassung notwendig

Zielanalyse						
Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf					Zeitrhythmus
WKA	Automobilkauffrau/Automobilkaufmann					80
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung					Jahr
04	Teile und Zubehör verkaufen					1
	Kernkompetenz					
	Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, den Verkauf von Teilen und Zubehör kundenorientiert durchzuführen.					
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.		LS01 Sortiment analysieren	Sortimentspyramide	systematisch vorgehen Ergebnisse zusammenfassen		02
	Visual Merchandising	LS02 Verkaufsraum gestalten	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 Ergänzungsartikel hin und verabschieden die Kunden, auch in einer Fremdsprache. Sie nutzen Techniken der Gesprächsführung.	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	LS03 Verkaufsgespräch durchführen	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.		LS04 Dokumente erstellen und Zahlungsmöglichkeiten kundenorientiert anbieten	Rechnung Lieferschein	methodengeleitet arbeiten sich flexibel auf Situationen einstellen sachlich argumentieren		06

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>).		LS05 Sachmangelhaftung bearbeiten	Checkliste	Gesetzestexte anwenden Konflikte lösen sachlich argumentieren	siehe LF03	03
		LS06 Zahlung anmahnen	Checkliste Handlungsanweisung Mahnung	Gesetzestexte anwenden Konflikte lösen sachlich argumentieren		03
		LS07 Annahmeverzug bearbeiten	Checkliste Handlungsanweisung	Gesetzestexte anwenden Konflikte lösen sachlich argumentieren		03
		LS08 Verjährung entgegenwirken	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	LS09 Warenverkauf und Zahlungseingang buchen	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.	[Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld] Integrativ umsetzen					