Hinweis: teilweise technisch veraltet – unterrichtliche Anpassung notwendig

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielanalyse | | | |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | | Zeitrichtwert |
| 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 (*Breite, Tiefe*) 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 (*Sachmangelhaftung, Nicht-Rechtzeitig-Zahlung, Annahmeverzug*) und kommunizieren bei deren Umsetzung mit den Vertragspartnern (*Mahnwesen, Verjährung*). |  | **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 | | | | | |