|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielanalyse | | | |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | | Zeitrichtwert |
| WKA | Automobilkaufmann/Automobilkauffrau | | 80 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | | Jahr |
| 08 | Finanzdienstleistungen anbieten | | 2 |
| Kernkompetenz | |
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Angebote für Finanzierung, Leasing, Versicherungen und Garantieleistungen zu erstellen. | |
| Schule, Ort | | Lehrerteam | |
|  | |  | |
| **Bildungsplan** | | **didaktisch-methodische Analyse** | |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachliche  Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Kundenwünsche und ermitteln den Bedarf an Finanzdienstleistungen. |  | **LS01 Kundenwünsche analysieren und Finanzdienstleistungsbedarf ermitteln** | Ablaufplan | systematisch vorgehen  methodengeleitet vorgehen  Schlussfolgerungen ziehen |  | 02 |
| Sie informieren gewerbliche und private Kunden über verschiedene Finanzierungsmodelle (*Standardfinanzierung,*  *2- und 3-Wege-Finanzierung*) und Leasingmodelle (*Restwertleasing,* *Kilometerleasing)*. |  | **LS02 Kunden über Finanzierungsmodelle informieren**  **LS03 Kunden über Leasingmodelle informieren** | Übersicht  Darlehensantrag  Selbstauskunft  Notizen zur Gesprächsvorbereitung  Übersicht  Rollenspiel  Gesprächsprotokoll | Informationen strukturieren  systematisch vorgehen  sachlich argumentieren  Bereitschaft, sich zu informieren  Notizen anfertigen  systematisch vorgehen  sachlich argumentieren  Vertrauen herstellen |  | 08  08 |
| Sie erläutern branchentypische Versicherungsprodukte (*Haftpflicht-,* *Kasko-, Restschuld-, Leasingraten-, GAP-Versicherung*), deren Tarifmerkmale und zusätzlich erwerbbare Leistungen (*Anschluss-, Gebrauchtwagen-, Mobilitätsgarantie,* *Full-Service-Leasing*). |  | **LS04 Kraftfahrzeugversicherungen erläutern**  **LS05 Ergänzende finanzierungsgebundene Versicherungsprodukte erläutern**  **LS06 Zusätzliche erwerbbare Leistungen erläutern** | Infobroschüre  Infoblatt  Beratungsgespräch  Übersicht  Rollenspiel | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen  systematisch vorgehen  sachlich argumentieren  Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen  systematisch vorgehen  sachlich argumentieren  Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen  systematisch vorgehen  sachlich argumentieren |  | 06  06  04 |
| Sie erstellen und kalkulieren Finanzdienstleistungsangebote und beraten die Kunden unter Abwägung der Interessen des eigenen Unternehmens und des Kunden. In diesem Zusammenhang prüfen sie deren Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit sowie benötigte  Sicherheiten (*Sicherungsübereignung, Abtretung von Versicherungsleistungen, Mitdarlehensnehmer, Bürgschaft*). |  | **LS07 Finanzdienstleistungsangebote erstellen**  **LS08 Kreditfähigkeit und -würdigkeit sowie benötigte Sicherheiten prüfen** | Darlehensangebot  Leasingangebot  Rollenspiel  Gesprächsprotokoll  Checkliste | Regeln und Verfahren anwenden  sachlich argumentieren  Vertrauen herstellen  systematisch vorgehen  Entscheidungen treffen  Zusammenhänge herstellen |  | 10  06 |
| Sie erläutern den Kunden Vertragsbestandteile und das Widerrufsrechtadressatengerecht.  Die Schülerinnen und Schüler prüfen das Angebot und denGeschäftsprozess auf Einhaltung betrieblicher Vorgaben. |  | **LS09 Vertragsbestandteile erläutern**  **LS10 Angebot und Geschäftsprozess auf Einhaltung betrieblicher Vorgaben prüfen** | Gesprächsvorlage  Rollenspiel  Beratungsprotokoll  Checkliste | systematisch vorgehen  sachlich argumentieren  empathisch handeln  Regeln und Verfahren anwenden  Systeme und Zustände untersuchen  systematisch vorgehen |  | 06  02 |
| Sie reagieren auf den Handlungsbedarfwährend und am Ende der Vertragslaufzeit (*Vertragsanpassung, -kündigung,*  *-verlängerung, Fahrzeugrückgabe*). |  | **LS11 Auf Handlungsbedarf reagieren** | Änderungsvertrag  Übergabeprotokoll | zuverlässig handeln  Probleme erkennen und zur Lösung beitragen |  | 06 |
| Sie reflektieren ihr Vorgehen als Beitrag zur Kundenzufriedenheit sowie Kundenbindung und diskutieren Verbesserungsvorschläge für die Abläufe im Unternehmen. | [Umfassende Komptenz für das gesamte Lernfeld]  Integrativ umsetzen | | | | | |