|  |
| --- |
| Zielanalyse |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | Zeitrichtwert  |
| WKA | Automobilkaufmann/Automobilkauffrau | 40 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | Jahr |
| 06 | Neufahrzeuge disponieren und den Verkaufsprozess durchführen | 2 |
| Kernkompetenz |
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Beschaffungs- und Verkaufsprozesse von Neufahrzeugen und Maßnahmen zur Kundennachbetreuung durchzuführen.  |
| Schule, Ort | Lehrerteam |
|  |  |
| **Bildungsplan** | **didaktisch-methodische Analyse** |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Bemerkungenzu den technischenKompetenzen |  |  | überfachliche Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lernsituation | Handlungsergebnis |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Marktsituation (*Modellpolitik des Herstellers, Produktlebenszyklus, Portfolioanalyse)*, um eine Auswahl an Neufahrzeugen (*fabrikneue Fahrzeuge, Ausstellungsfahrzeuge, Lagerfahrzeuge, Reimporte*) bereitstellen zukönnen. Dabei berücksichtigen sie verschiedene Mobilitätskonzepte. |  |  | **LS01 Marksituation analysieren****LS02 Arten von Neufahrzeugen unterscheiden****LS03 Mobilitätskonzepte unterscheiden** | MarktberichtInfoblattÜbersicht | systematisch vorgehenzielgerichtet arbeitenAbhängigkeiten findenZusammenhänge herstellenSchlussfolgerungen ziehenAlternativen finden und bewertensystematisch vorgehenbegründet vorgehenAlternativen finden |  | 020101 |
| Sie planen die Fahrzeugauswahl (*Modelle, Mengen*) und legen sie mit den Beschaffungszeitpunkten in einem Beschaffungsplan fest. Dabei berücksichtigen sie die Lieferbereitschaft des Herstellers und die vertraglichen Vereinbarungen (*Händlerverträge, Absatzmengenvereinbarungen,* *Rückkaufvereinbarungen*). In ihre Planungen beziehen sieauch finanzwirtschaftliche Einflussfaktoren ein (*Margensysteme und Verkaufsprogramme der Hersteller, Kapitalbedarf für das Neuwagengeschäft, Zahlungsbedingungen*). |  |  | **LS04 Beschaffungsplan erstellen** | Beschaffungsplan | systematisch vorgehenbegründet vorgehenEntscheidungen treffenProbleme erkennen und zur Lösung beitragenZusammenhänge herstellenzuverlässig handelnQualität sichern |  | 04 |
| Sie führen die Fahrzeugbestellung auf typischen Beschaffungswegen durch, wirken bei der Vertragsabwicklung mit und organisieren den ausstellungsfertigen Zustand der Neufahrzeuge. | Pkw-EnVKVPAngV |  | **LS05 Fahrzeugbestellung durchführen****LS06 Ausstellungsfertigen Zustand der Neufahrzeuge organisieren** | ProzessbeschreibungEnergielabelHausmitteilung | systematisch vorgehenzuverlässig handelnRegeln und Verfahren anwendenRegeln und Verfahren anwendenzielgerichtet arbeitensystematisch vorgehen |  | 0103 |
| Sie beraten die Kundinnen und Kunden bei der Fahrzeugauswahl sowie bei der Konfiguration, sorgen für eine positive Gesprächsatmosphäre auch unter Berücksichtigung interkultureller Hintergründe. Dabei erklären sie technische Merkmale (*Antriebs- und Fahrwerkssysteme,* *Komfort- und Sicherheitssysteme*) im Hinblick auf Kundenwünsche und gesellschaftlicheRahmenbedingungen (*Energieverbrauch, Ökobilanz, Gesetzgebung, Konnektivität*). | Motor Kraftstoffverbrauch, Drehmomentverlauf, AbgasverhaltenGetriebeFront-, Heck-Allradantrieb  | LF05-LS05LF05-LS05LF05-LS06LF05-LS16LF05-LS17 | **LS07 Mitarbeiterhandbuch hinsichtlich Antriebssysteme erstellen** | MitarbeiterhandbuchRollenspiel | Informationen strukturierensystematisch vorgehenVerständnisfragen stellenFachsprache anwendenSystem- und Prozesszusammenhänge erkennen |  | 02 |
| AntiblockiersystemElektronisches StabilitätsprogrammElektronischer Bremsassistent Notbrems-, Spurhalte-, Spurwechsel- und Aufmerksamkeitsassistent | LF05-LS10 | **LS08 Sicherheitsorientierte Kundinnen und Kunden beraten** | Checkliste Rollenspiel | Informationen strukturierensystematisch vorgehenVerständnisfragen stellenFachsprache anwendenSystem- und Prozesszusammenhänge erkennenProbleme erkennen und zur Lösung beitragensachlich argumentieren |  | 03 |
| FernlichtassistentKurvenlichtSchildererkennung NachtsichtassistentHead-Up-Display | LF05-LS18 | **LS09 Nutzerorientierte Beratung hinsichtlich Sichtpaket durchführen** | Verkäuferhandbuch Rollenspiel | Informationen strukturierensystematisch vorgehenVerständnisfragen stellenFachsprache anwendenSystem- und Prozesszusammenhänge erkennenProbleme erkennen und zur Lösung beitragensachlich argumentieren |  | 03 |
| Aktives FahrwerkGeschwindigkeitsregelanlage AbstandsregeltempomatEinparkhilfe  | LF05-LS12 und LF05-LS13 | **LS10 Komfortorientierte Kundinnen und Kunden beraten** | Checkliste Rollenspiel | Informationen strukturierensystematisch vorgehenVerständnisfragen stellenFachsprache anwendenSystem- und Prozesszusammenhänge erkennenProbleme erkennen und zur Lösung beitragensachlich argumentieren |  | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler bereiten die Vertragsunterlagen für den Verkaufsprozess vor (*Verbindliche Bestellung, Allgemeine Geschäftsbedingungen für Neufahrzeuge, Auftragsbestätigung*), stellen die Fahrzeuge für Probefahrten bereit, führen Fahrzeugzulassungendurch und sorgen für die technische, optische und kaufmännische Vorbereitung der Auslieferung verkaufter Neufahrzeuge (*Vertrags- und Fahrzeugunterlagen, Geldwäschegesetz*). […]Darüber hinaus betreuen sie Kunden zeitlich und inhaltlich nach und dokumentieren den Vorgang (*Kundenzufriedenheitsbefragungen, Aftersales, Datenschutz*).[…] Sie buchen das Neufahrzeuggeschäft. | Einkauf, Verkauf, Lagerentnahme, Ablieferungsdurchsicht |  | **LS11 Probefahrt organisieren****LS12 Vertragsunterlagen vorbereiten****LS13 Fahrzeuge zulassen und übergeben****LS14 After-Sales-Maßnahmen durchführen****LS15 Neufahrzeuggeschäft buchen** | AblaufplanChecklisteVerkaufsmappeMerkblatt MerkblattRollenspielBuchungssätze | Regeln und Verfahren anwedensystematisch vorgehenbegründet vorgehenRealisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzenzuverlässig handelnNormen und Vorschriften beachtenMitverantwortung tragenQualität sichernmethodengeleitet vorgehenzielgerichtet arbeitenVertrauen herstellenSchlussfolgerungen ziehenQualität sichernmethodengeleitet vorgehensystematisch vorgehen | Vgl. LF04 und LF08Vgl. LF12Vgl. LF05 | 0202020203 |
| Sie reflektieren die Entscheidungen zur Fahrzeugdisposition und den Beratungsvorgang beim Verkauf von Neufahrzeugen. Dabei entwickeln sie Handlungsalternativen für ihr Vorgehen zur Erhöhung der betrieblichen Zielerreichungsgrade im Neuwagengeschäft. | [Umfassende Komptenz für das gesamte Lernfeld]Integrativ umsetzen |