



Schulwochen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Lernfelder/ Fächer	Lernfeld 1: Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren (60 Std.)																				
	Lernfeld 2: Verkaufsgespräche kundenorientiert führen (80 Std.)																				
	Lernfeld 3: Kunden im Servicebereich Kasse betreuen (100 Std.)																				
Berufsbezogener Lernbereich																					
Wirtschafts- und Sozialprozesse	LS 1.1 Berufliche Handlungskompetenz	LS 1.2 Rechtsgrundlagen der Berufsausbildung (12 Std.)				LS 1.3 Sich mit dem Unternehmen	LS 1.4 Ausbildungsbetriebe vergleichen (12 Std.)			LS 1.5 Grundlagen des wirtschaftlichen Handelns (9 Std.)			LS 1.6 Produktionsfaktoren und Arbeitsteilung (6 Std.)		LS 1.7 Wirtschaftskreislauf (6 Std.)		LS 1.8 Preisbildung auf dem Markt (9 Std.)				
Kundenkommunikation und -service	LS 2.1 Kontaktaufnahme und Bedarfsermittlung (8 Std.)		LS 2.2 Warenvorlage (8 Std.)		LS 2.3 Verkaufsargumentation (8 Std.)	LS 2.4 Preisnennung (8 Std.)			LS 2.5 Kundeneinwände (12 Stunden)			LS 2.5 Kundeneinwände (12 Std.)		LS 2.6 Alternativangebote (8 Std.)		LS 2.7 Nebenverkäufe (12 Std.)		LS 2.8 Abschlussphase			
Warenbezogene Prozesse	LS 3.1 Den Kassiervorgang abwickeln (12 Std.)		LS 3.2 Die Umsatzsteuer berechnen (4 Std.)		LS 3.3 Falschgeldverdacht an der Kasse (8 Std.)		LS 3.4 Kassenabrechnungen vornehmen und Kassenberichte auswerten und		LS 3.5 Dem Kunden verschiedene Zahlungsarten anbieten (8 Std.)		LS 3.6 Waren an Kinder und Jugendliche verkaufen (8 Std.)		LS 3.7 Vom Kunden die Abnahme gekaufter Waren verlangen (8 Std.)		LS 3.8 Den Verkauf eines Artikels zum falsch ausgezeichneten Preis ablehnen (8 Std.)		LS 3.9 Dem Kunden Eigentum an der Ware		LS 3.10 Allgemeine Geschäftsbedingungen (6 Std.)	LS 3.11 Serviceleistungen und Zusatzangebote an der	
Berufsübergreifender Lernbereich																					
Englisch	LS 1 Giving information about yourself and your job (6 Std.)						LS 2 Describing my company and my work (6 Std.)						LS 3 Describing products and services (8 Std.)								
Deutsch/Kommunikation	LS 1 Kommunikationsgrundlagen										LS 2 Sprechtechnik					LS 3 Dokumentationsarten		LS 4 Verkaufpsychologie			
Religionslehre	LS 1 Welchen Platz hat Religion in der heutigen Gesellschaft und was					LS 2 Religion und Gewalt – Das Problem des religiösen Fundamentalismus (7 Std.)							LS 3 Mobbing – die verdeckte Gewalt in der Arbeitswelt			LS 4 Religiöse Symbole in der Werbung? (4 Std.)					
Politik/Gesellschaftslehre	LS 1 Berufsausbildung in der BRD (mit WS 5 Std.)					LS 2 Wie funktioniert das politische System der BRD? (10 Std.)										LS 3 Nachkriegsgeschichte der BRD (5 Std.)					
Differenzierungsbereich																					
Datenverarbeitung	LS 1 Ausbildungsbetrieb vorstellen (12 Std.)					LS 2 Digitale Geräte im Einzelhandel					LS 3 Datenschutz und Datensicherheit (8 Std.)					LS 4 Grundlagen Excel (14 Std.)					



Schulwochen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
Lernfelder/ Fächer	Lernfeld 1: Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren (60 Std.)																					
	Lernfeld 4: Waren präsentieren (40 Std.)																					
	Lernfeld 5: Werben und den Verkauf fördern (40 Std.)																					
Berufsbezogener Lernbereich																						
Wirtschafts- und Sozialprozesse	LS 1.9 Sicherheit am Arbeitsplatz und den Schutz der Umwelt beachten (12 Std.)							LS 1.10 Mitbestimmung und arbeitsrechtliche Regelungen (14 Std.)							LS 1.11 Soziale Sicherung und private Vorsorge (14 Std.)							
	LS 4.1 Grundüberlegungen zur			LS 4.2 Außengestaltung von Geschäften (10 Std.)				LS 4.3 Innengestaltung von Geschäften (16 Std.)						LS 4.4 Warenkennzeichnung und Preisauszeichnung (8								
Kundenkommunikation und -service	LS 4.1 Grundüberlegungen zur			LS 4.2 Außengestaltung von Geschäften (10 Std.)				LS 4.3 Innengestaltung von Geschäften (16 Std.)						LS 4.4 Warenkennzeichnung und Preisauszeichnung (8								
Warenbezogene Prozesse	LS 5.1 Planungsgrundlagen von Werbung (6 Std.)			LS 5.2 Gestaltung von Werbung (8 Std.)				LS 5.3 Einen Werbeplan erstellen (6 Std.)			LS 5.4 Verkaufsförderung (4 Std.)		LS 5.5 Werbeerfolgskontrolle (4 Std.)		LS 5.6 Gesetzlichen Rahmenbedingungen von Werbung (8 Std.)		LS 5.7 Bedeutung von Verpackungen im EH					
	LS 5.1 Planungsgrundlagen von Werbung (6 Std.)			LS 5.2 Gestaltung von Werbung (8 Std.)				LS 5.3 Einen Werbeplan erstellen (6 Std.)			LS 5.4 Verkaufsförderung (4 Std.)		LS 5.5 Werbeerfolgskontrolle (4 Std.)		LS 5.6 Gesetzlichen Rahmenbedingungen von Werbung (8 Std.)		LS 5.7 Bedeutung von Verpackungen im EH					



Fächer / Schulwochen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Lernfelder/ Fächer	Lernfeld 9: Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen (40 Std.)																				
	Lernfeld 10: Besondere Verkaufssituationen bewältigen (60 Std.)																				
	Lernfeld 6: Waren beschaffen (60 Std.)																				
	Lernfeld 8: Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren (60 Std.)																				
Berufsbezogener Lernbereich																					
Wirtschafts- und Sozialprozesse	LS 9.1 Welche Einflussgrößen beeinflussen unsere Preisgestaltung? (8 Std.)								LS 9.2 Wir wollen ein Produkt einführen, aber für welchen Preis wollen wir es verkaufen? (8 Std.)								LS 9.3 Jedes Mal dieses ganze Rechnen, um einen Preis zu kalkulieren? So viel Zeit habe ich nicht! ? (10 Std.)				
Kundenkommunikation und -service	10.1 Kinder und Jugendliche als Kunden beraten				10.2 Senioren als Kunden beraten			10.3 Ausländer als Kunden beraten			10.4 Verkaufen kurz vor Ladenschluss				10.5 Kunden in Begleitung beraten			10.6 Geschenke verkaufen			
Warenbezogene Prozesse	LS 6.1 Ziele und Aufbau des Beschaffungprozesses (4 Std.)	LS 6.2 Sortimentspolitik als Grundlage des Beschaffungsprozesses (8 Std.)			LS 6.3 Mengen-, Zeit-, Preisplanung und Beschaffungsstrategien (14 Std.)				LS 6.4 Bezugsquellenermittlung (4 Std.)	LS 6.5 Anfrage, Angebot, Verhandlungstechniken (4 Std.)		LS 6.6 Inhalte des Angebots (10 Std.)			LS 6.7 Angebotsvergleich u. Bestellung (6 Std.)		LS 6.7 Bezugskalkulation (8 Std.)		LS 6.8 Besondere Arten des Kaufvertrags (4 Std.)		
Steuerung und Kontrolle	LS 8.1 Wir erfassen die Aufgaben des betrieblichen Rechnungswesens im Mars Elektrofachmarkt (6 Std.)			LS 8.2 Wir erstellen die Bilanz des Mars Elektrofachmarkts und werten diese aus (6 Std.)			LS 8.3 Wir erstellen auf Basis von Belegen eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung (9 Std.)				LS 8.4 Wir prüfen anhand von Belegen die Auswirkungen der Geschäftsfälle auf die vorläufigen Bilanzwerte (6 Std.)			LS 8.5 Wir buchen die Geschäftsfälle des Mars Elektrofachmarkts auf Bestandskonten (12 Std.)							
Berufsübergreifender Lernbereich																					
Sport / Gesundheitsförderung	AFS 6: Miteinander kommunizieren, im Team arbeiten und Aufgabenbezogen kooperieren										AFS 2: Mit Belastungen verantwortlich umgehen und präventive Ausgleichsmöglichkeiten schaffen										



Schulwochen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Lernfelder/ Fächer	Lernfeld 9: Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen (40 Std.)																				
	Lernfeld 10: Besondere Verkaufssituationen bewältigen (60 Std.)																				
	Lernfeld 7: Waren annehmen, lagern und pflegen (80 Std.)																				
	Lernfeld 8: Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren (60 Std.)																				
Berufsbezogener Lernbereich																					
Wirtschafts- und Sozialprozesse	LS 9.4 Unserer Konkurrent hat den Preis für ein Produkt gesenkt. Wir müssen nachziehen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Für welchen Preis dürfen wir das Produkt höchstens beziehen? (9 Std.)			LS 9.5 Jedes Mal dieses ganze Rechnen, um einen Preis zu kalkulieren? So viel Zeit habe ich nicht! (6 Std.)			LS 9.6 Unserer Konkurrent hat den Preis für ein Produkt gesenkt. Wir müssten nachziehen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Aber die Konditionen unseres Lieferanten stehen fest. Wieviel Gewinn machen wir dann noch? Lohnt es sich das Produkt weiterhin anzubieten? (9 Std.)			Prüfungsvorbereitung			LS 9.7 Wir legen die Preispolitik für das City Warenhaus fest. (20 Std.)								
Kundenkommunikation und -service	10.6 Geschenke verkaufen		10.7 Einen Finanzierungskauf durchführen			10.8 Ladendiebstähle verhindern			10.9 Preis- und Rabattgespräche führen		10.10 Kundenbeschwerden meistern			10.11 Ruhe bewahren bei Hochbetrieb		Prüfungsvorbereitung					
Warenbezogene Prozesse	LS 7.1 Wir nehmen Ware an. (6 Std.)	LS 7.2 Schlechtleistung (8 Std.)		LS 7.3 Nicht-Rechtzeitige Lieferung (6 Std.)	LS 7.4 Aufgaben der Lagerhaltung (6 Std.)	LS 7.5 Sicherheit und Umweltschutz im Lager (4 Std.)	LS 7.6 Lagerorganisation und Arbeitsabläufe (3 Std.)	LS 7.7 Risiken der Lagerhaltung und Lagerkosten (3 Std.)	LS 7.8 Einsatz von WWS beim Wareneingang (6 Std.)	LS 7.9 Inventur planen und durchführen (6 Std.)		LS 7.10 Inventar erstellen (6 Std.)	LS 7.11 Lagerbestandskennzahlen (4 Std.)	LS 7.12 Lagerbewegungskennzahlen (6 Std.)	LF 7 in WK 60 Stunden in WIP 80 Stunden						
Steuerung und Kontrolle	LS 8.6 Wir erfassen Belege systematisch im Grund- und Hauptbuch (6 Std.)			LS 8.7 Wir ermitteln mithilfe von Erfolgskonten den Erfolg des Mars Elektrofachmarkts (9 Std.)			LS 8.8 Wir analysieren Aufwendungen und Erträge und leiten Maßnahmen zur Verbesserung der Unternehmenssituation ab (6 Std.)			LS 8.9 Den Erfolg eines Sonderstandes ermitteln (6 Std.)		LS 8.10 Den Erfolg eines Unternehmens im Zeitablauf vergleichen (8 Std.)			LS 8.11 Mitarbeiter über wichtige Kennzahlen informieren (6 Std.)						
Berufsübergreifender Lernbereich																					
Sport / Gesundheitsförderung	LS 1 Kommunizieren und im Team kooperieren (12 Std.)					LS 2 Mit Belastungen verantwortlich umgehen und präventive Ausgleichsmöglichkeiten schaffen (18 Std.)					LS 3 Den Körper und die Umwelt wahrnehmen. Über Selbst- und Fremdwahrnehmung verfügen. (10 Std.)										
Politik	LS 4 Sozialstaat in der Krise (10 Std.)									LS 6 Gibt es Arbeit für alle? (10 Std.)											
Differenzierungsbereich																					
Datenverarbeitung	LS 1 Verkaufspreise mit einem Tabellenkalkulationsprogramm kalkulieren (12 Std.)					LS 2 Gewinn und Verlust mit einem Tabellenkalkulationsprogramm auswerten (8 Std.)					LS 3 Betriebliche Kennzahlen mit einem Tabellenkalkulationsprogramm aufbereiten (8 Std.)					LS 4 Diagramme als Unterstützung der Planung, Steuerung und Kontrolle eines Unternehmens mit einem Kalkulationsprogramm erstellen (12 Std.)					

Schulwochen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Lernfelder/Fächer	Lernfeld 11: Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern (80 Std.)																			
	Lernfeld 12: Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden (60 Std.)																			
	Lernfeld 13: Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen (60 Std.)																			
Berufsbezogener Lernbereich																				
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	LS 11.1 Am Ende des Geschäftsjahres weist das Warenbestandskonto einen höheren Endbestand als den Anfangsbestand auf! - Warenbestände und Warenbestandsveränderungen erfassen (6 Std.)		LS 11.2 Wir erstellen für den Monat Oktober die Umsatzsteuer-Voranmeldung des Mars Elektrofachmarkt e.K. (6 Std.)			LS 11.3 Der Jahresabschluss muss erstellt werden – aber es wurden nicht alle Anlagegüter erfasst (8 Std.)			LS 11.4 Wie kann die Analyse des GuV-Kontos dabei helfen, ein Unternehmen erfolgreicher zu machen? (6 Std.)			LS 11.5 Die Zahlen aus dem GuV-Konto sind nicht mehr aktuell - die kurzfristigen Erfolgsrechnung liefert mehr Informationen (6 Std.)			LS 11.6 Die Kosten auf zwei Abteilungen verteilen und die Handlungskostenzuschläge ermitteln (8 Std. inkl. Verteilungsrechnen)					
Kundenkommunikation und -service	LS 12.1 Marketing als zentrale Unternehmensaufgabe verstehen (4 Std.)		LS 12.2 Marktforschung als Grundlage von Marketingentscheidungen nutzen (10 Std.)				LS 12.3 Einen Marketing-Mix erstellen (12 Std.)				LS 12.4 Kundenbeziehungen ausbauen (8 Std.)				LS 12.5 Öffentlichkeitsarbeit und Standortmarketing betreiben (4 Std.)		LS 12.6 siehe 6. Hj.			
Wirtschafts- und Sozialprozesse	LS 13.1 Personalwirtschaftliche Aufgabe im Betrieb wahrnehmen (3 Std.)	LS 13.2 Personalbedarfs- und Personaleinsatzplanung durchführen (6 Std.)		LS 13.3 Personal beschaffen (3 Std.)	LS 13.4 Personal führen, entwickeln, beurteilen und Konflikte lösen (3 Std.)	LS 13.5 Personal einstellen (18 Std.)			LS 13.6 Personal betreuen (18 Std.)						LS 13.7 Personal freisetzen (6 Std.)		LS 13.8 Personalcontrolling durchführen (3 Std.)			



Fächer / Schulwochen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Lernfelder/Schulwochen	Lernfeld 11: Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern (80 Std.)																				
	Lernfeld 12: Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden (60 Std.)																				
	Lernfeld 14: Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln (80 Std.)																				
Berufsbezogener Lernbereich																					
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	LS 11.7 Das Betriebsergebnis soll verbessert werden - wir ermitteln Kostensparpotential (6 Std.)			LS 11.8 Wir nutzen die Deckungsbeitragsrechnung für betriebliche Entscheidungen (8 Std.)			LS 11.9 Wirtschaftliche Kennziffern - ein rentables Jahr? (4 Std.)		LS 11.10 Schlechte Umsatzzahlen im Unternehmen - deutlich reduzierte Zeiger-Artikel sollen den Umsatz ankurbeln (6 Std.)			LS 11.11 Wir berechnen über welchen Einkaufsbetrag verfügt werden darf (6 Std.)									
Kundenkommunikation und -service	LS 12.6 Mit aktivem Beschwerdemanagement Kunden halten (6 Std.)			LS 12.7 Internet und Multi-Channel-Strategien nutzen (8 Std.)			Prüfungsvorbereitung			LS 12.7 Trends im Einzelhandel erkennen (8 Std.)			LS 12.9 Datenschutz und Datensicherheit sicherstellen (8 Std.)								
Wirtschafts- und Sozialprozesse	LS 14.1 Eine Geschäftsidentee entwickeln und in der Gründung eines Einzelhandelsunternehmens umsetzen (4 Std.)	LS 14.2 Handelsrechtliche Rahmenbedingungen berücksichtigen (8 Std.)		LS 14.3 Vollmachten (4 Std.)	LS 14.4 Typische Unternehmensformen im Einzelhandel beurteilen (12 Std.)		LS 14.5 Kooperation und Konzentration im Einzelhandel (4 Std.)	LS 14.6 Finanzierung durchführen (14 Std.)			LS 14.7 Überwachung des Zahlungseingangs vornehmen (6 Std.)		LS 14.8 Unternehmenskrisen bewältigen (8 Std.)								
Berufsübergreifender Lernbereich																					
Englisch	LS 4 Dealing with problems (6 Std)						LS 5 Written business communication (6 Std)						LS 6 Retailing in the future (4Std)			LS 7 Applying for a job (2 Std)					
Deutsch/ Kommunikation	LS 5 Grundlagen der DIN 5008 (3 Std.)			LS 6 Stil und Formulierungshilfen für die berufliche Korrespondenz (3 Std.)			LS 7 Eine Anfrage schreiben (2 Std.)		LS 8 Abgrenzung zum interaktionsorientierten Schreiben (3 Std.)			LS 9 Das Team in einem Kurzvortrag überzeugen (4 Std.)			LS 10 Arbeitszeugnisse analysieren und schreiben (4 Std.)						
Religionslehre	LS 5 Das Zusammenleben unterschiedlicher Religionen als Herausforderung und Chance für die Gesellschaft (8 Std.)								LS 6 Wie wichtig ist Geld für unser Leben? (6 Std.)						LS 7 Wirtschaft und Gerechtigkeit – Geht das ? (6 Std.)						
Politik/Gesellschaftslehre	LS 7 Arbeiten und Leben in Europa I - Europäische Einigung (5 Std.)					LS 8 Arbeiten und Leben in Europa II - Organe der EU (8 Std.)						LS 1 Arbeiten und Leben in Europa III - Wirtschafts- u. Währungsunion (8 Std.)									
Differenzierungsbereich																					
E-Commerce	LS 1 Informationstechnische Systeme zum Sammeln und Auswerten von Marketinginformationen einsetzen. (6 Std.)			LS 2 Produktkataloge und Kundenbewertungen analysieren (10 Std.)			LS 3 Online-Shops und Onlinehandelsplattformen anhand ausgewählter Kriterien vergleichen (12 Std.)						LS 4 Instrumente des Online-Marketings unter Berücksichtigung rechtlicher Vorschriften einsetzen (10 Std.)								