

# Zielanalyse

Stand: Januar 2024

Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf	Zeitrictwert
<b>WVK</b> <b>WKE</b>	<b>Verkäufer/Verkäuferin</b> <b>Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel</b>	<b>25</b>
Lernfeld Nr.	Berufsfachliche Kompetenz	Jahr
<b>05</b>	<b>Schwerpunkt Betriebswirtschaft</b>	<b>1</b>
	Lernfeldbezeichnung <b>Werben und den Verkauf fördern</b>	

Schule, Ort	Lehrkräfte team
-------------	-----------------

<b>Bildungsplan<sup>1</sup></b>	<b>didaktisch-methodische Analyse</b>
---------------------------------	---------------------------------------

kompetenzbasierte Ziele	Inhalte	Hinweise	Titel der Lernsituation	Handlungsergebnisse	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
<p>Die Schülerinnen und Schüler entwickeln unter Beachtung der Werbegrundsätze und der gesetzlichen Rahmenbedingungen Werbemaßnahmen und bewerten deren Einsatz im Verkaufsalltag. Sie präsentieren und dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse strukturiert und adressatenorientiert unter Verwendung angemessener Medien.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler wägen die Nutzung unterschiedlicher Werbearten hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Verbraucher ab und erstellen einen Werbeplan. Zur Gestaltung und zum Einsatz von Werbemitteln setzen sie auch geeignete Software ein. Sie berücksichtigen wirtschaftliche, rechtliche und ethische</p>	Werbegrundsätze		<b>LS01 Werbegrundsätze beachten</b>	Präsentation	Informationen strukturieren Zusammenhänge herstellen Medien sachgerecht nutzen		02
	<p>Werbearten</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Direktwerbung und Massenerwerb</li> <li>- Alleinwerbung und Kollektivwerbung</li> </ul>	z. B. Sammelwerbung, Gemeinschaftswerbung	<b>LS02 Werbearten unterscheiden</b>	Mitarbeiterhandbuch Handlungsempfehlung	Informationen strukturieren Zusammenhänge herstellen Schlussfolgerungen ziehen Entscheidungen treffen		02
	<p>Werbeplanung</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Werbeziele</li> <li>- Werbeetat</li> <li>- Werbeobjekte</li> <li>- Zielgruppen</li> <li>- Streugebiet</li> <li>- Streuzeit</li> <li>- Werbemittel, Werbeträger und Streuweg</li> </ul>	z. B. Werbeanzeige, Werbebrief, Handzettel, Plakat, Website	<b>LS03 Werbeplan erstellen und Werbemittel gestalten</b>	Werbeplan Werbeanzeige Werbebrief Handzettel Plakat Website	Informationen strukturieren Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen Entscheidungen treffen	vgl. LS01  Projekt möglich  Einsatz geeigneter Software	08

<sup>1</sup> Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer/Verkäuferin (2017), S. 17.

kompetenzbasierte Ziele	Inhalte	Hinweise	Titel der Lernsituation	Handlungsergebnisse	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
<p>Grenzen der Werbung und beurteilen den Werbeerfolg der Maßnahmen.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler skizzieren typische Maßnahmen der Verkaufsförderung. Sie wählen Verpackungsmaterialien und Möglichkeiten der Wareneinstellung nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten aus.</p>	Werbeerfolgskontrolle		<b>LS04 Wirtschaftliche Grenzen der Werbung beurteilen</b>	Berechnung Handlungsempfehlung	systematisch vorgehen Entscheidungen treffen		02
	UWG		<b>LS05 Rechtliche Grenzen der Werbung beurteilen</b>	Mitarbeiterhandbuch	Probleme erkennen und zur Lösung beitragen		02
	Selbstkontrolle	z. B. durch Deutscher Werberat, Einzelhandelsverbände, Verbraucherorganisationen	<b>LS06 Ethische Grenzen der Werbung beurteilen</b>	Mitarbeiterhandbuch Handlungsempfehlung	eigene Meinung bilden Entscheidungen treffen		02
	Verkaufsförderung am POS	nur Verkaufsförderungsaktionen	<b>LS07 Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren</b>	Handlungsempfehlung	Informationen strukturieren Entscheidungen treffen		01
	Verpackungsverordnung	nur Übersicht	<b>LS08 Verpackungsmaterialien und Möglichkeiten der Wareneinstellung auswählen</b>	Entscheidungsmatrix	Informationen strukturieren systematisch vorgehen		01
gesamt**							20

\* Die restlichen 20 % des Zeitrichtwerts sind für Vertiefung und Lernerfolgskontrolle vorgesehen.