|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielanalyse (Vorschlag) | | Stand 2020 | |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | | Zeitrichtwert |
| WKE | Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer/Verkäuferin | | 25 |
| Lernfeld Nr. | Berufsfachliche Kompetenz | | Jahr |
| 04 | Schwerpunkt Betriebswirtschaft | | 1 |
| Lernfeldbezeichnung | |
| Waren präsentieren | |
| Schule, Ort | | Lehrerteam | |
|  | |  | |
| **Bildungsplan**[[1]](#footnote-2) | | **didaktisch-methodische Analyse** | |

| kompetenzbasierte Ziele | Inhalte | Hinweise | Lernsituation | Handlungs-  ergebnis | überfachliche  Kompetenzen | Hinweise | Zeit\* |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| […] Sie erarbeiten Kriterien für eine ansprechende Warenpräsentation. Sie entwickeln Konzepte zur Warenpräsentation, stellen diese dar und bewerten sie auf der Grundlage der erarbeiteten Kriterien. Dabei berücksichtigen sie die Besonderheiten von Betriebsform, Verkaufsform und Sortiment, allgemeine Regeln von Warenpräsentation und -platzierung und verkaufspsychologische Erkenntnisse. | Platzierung innerhalb der Verkaufsfläche   * Kundenlaufstudien und Wegeführung * verkaufsstarke und verkaufsschwache Zonen * Mehrfachplatzierung | Suchkaufprodukte, Impulskaufprodukte | **LS01 Waren innerhalb der Verkaufsfläche platzieren** | Mitarbeiterhandbuch  Checkliste  Verkaufsraum-Skizze | Informationen strukturieren  Zusammenhänge herstellen  Abhängigkeiten finden  Schlussfolgerungen ziehen  Entscheidungen treffen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln  Mitverantwortung tragen | Vgl. LF01 | 05 |
| Platzierung innerhalb der Warenträger   * Warengruppen- und Verbundplatzierung * Regalzonen * Blockbildung | Bedarfsbündelung | **LS02 Waren innerhalb der Warenträger platzieren** | Mitarbeiterhandbuch  Regalbelegungspläne | Informationen strukturieren  Zusammenhänge herstellen  Abhängigkeiten finden  Schlussfolgerungen ziehen  Entscheidungen treffen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln  Mitverantwortung tragen | Vgl. LF01 | 04 |
| Verkaufsraumgestaltung  Visual Merchandising   * Ziele * Möglichkeiten   Erlebniskauf | Verkaufsatmosphäre durch Farben, Formen, Material, Licht, Düfte, audiovisuelle Verkaufsförderungsmittel  Stadtgänge  Verkaufsförderung durch visuelle, akustische, olfaktorische, gustatorische und haptische Impulse | **LS03 Konzept zur Verkaufsraumgestaltung entwickeln** | Kriterienkatalog/Beurteilungsbogen  Konzept | selbstständig planen und durchführen  Informationen strukturieren  Bewertungsmaßstäbe bilden  Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen  Zusammenhänge herstellen  Abhängigkeiten finden  Schlussfolgerungen ziehen  Entscheidungen treffen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln  Mitverantwortung tragen | Stadtgänge  Projekt möglich  Vgl. LF01 | 05 |
| Warenkennzeichnung |  | **LS04 Waren kennzeichnen** | Übersicht  Checkliste | Gesetzestexte anwenden  begründet vorgehen  zuverlässig handeln |  | 02 |
| Preisauszeichnung | Preisangabenverordnung | **LS05 Preisauszeichnung vornehmen** | Checkliste | Gesetzestexte anwenden  begründet vorgehen  zuverlässig handeln |  | 02 |
| Schaufenster | bauliche und inhaltliche Gestaltung | **LS06 Schaufenster gestalten** | Kriterienkatalog/Beurteilungsbogen  Checkliste  Handlungsempfehlung | selbstständig planen und durchführen  Informationen strukturieren  Bewertungsmaßstäbe bilden  Zusammenhänge herstellen  Entscheidungen treffen | Stadtgänge  Projekt möglich  Vgl. LF01 | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler platzieren und präsentieren Waren kundengerecht, verkaufswirksam und betriebswirtschaftlich sinnvoll. […] | [Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld]  integrativ umsetzen | | | | | | |

\*80 % des Zeitrichtwertes vergeben, 20 % der Unterrichtsstunden stehen für Vertiefung und Lernerfolgskontrolle zur Verfügung.

1. Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer/Verkäuferin (2017), S. 16. [↑](#footnote-ref-2)