

Zielanalyse (Vorschlag)							Stand 2020	
Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf						Zeitrühwert	
WKE	Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer/Verkäuferin						25	
Lernfeld Nr.	Berufsfachliche Kompetenz						Jahr	
05	Schwerpunkt Betriebswirtschaft						1	
	Werben und den Verkauf fördern							
Schule, Ort				Lehrerteam				
Bildungsplan¹				didaktisch-methodische Analyse				
kompetenzbasierte Ziele	Inhalte	Hinweise	Lernsituation	Handlungs- ergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit*	
Die Schülerinnen und Schüler entwickeln unter Beachtung der Werbegrundsätze und der gesetzlichen Rahmenbedingungen Werbemaßnahmen und bewerten deren Einsatz im Verkaufsaltag. Sie präsentieren und dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse strukturiert und adressatenorientiert unter Verwendung angemessener Medien. 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 Gren-	Werbegrundsätze		LS01 Werbegrundsätze beachten	Mitarbeiterhandbuch	Informationen strukturieren begründet vorgehen systematisch vorgehen		02	
	Werbearten - Direktwerbung und Massenwerbung - Alleinwerbung und Kollektivwerbung	z. B. Sammelwerbung, Gemeinschaftswerbung	LS02 Werbearten unterscheiden	Mitarbeiterhandbuch	Informationen strukturieren begründet vorgehen systematisch vorgehen Zusammenhänge herstellen		02	
	Werbeplanung - Werbeziele - Werbeetat - Werbeobjekte - Zielgruppen - Streugebiet - Streuzeit - Werbemittel, Werbeträger und Streuweg	z. B. Werbeanzeige, Werbefrief, Handzettel, Plakat, Website	LS03 Werbeplan erstellen	Werbeplan Werbeanzeige Werbefrief Handzettel Plakat Website	selbstständig planen und durchführen Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen Entscheidungen treffen mit Medien sachgerecht umgehen	Projekt möglich	08	
	Werbeerfolgskontrolle		LS04 Wirtschaftliche Grenzen der Werbung beurteilen	Berechnung	systematisch vorgehen Probleme erkennen und zur Lösung beitragen		02	

¹ 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	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit*
zen der Werbung und beurteilen den Werbeerfolg der Maßnahmen. Die Schülerinnen und Schüler skizzieren typische Maßnahmen der Verkaufsförderung. Sie wählen Verpackungsmaterialien und Möglichkeiten der Warenzustellung nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten aus.	UWG		LS05 Rechtliche Grenzen der Werbung beurteilen	Mitarbeiterhandbuch	Gesetzestexte anwenden Schlussfolgerungen ziehen		02
	Selbstkontrolle	z. B. durch Deutscher Werberat, Einzelhandelsverbände, Verbraucherorganisationen	LS06 Ethische Grenzen der Werbung beurteilen	Mitarbeiterhandbuch Handlungsempfehlung	Mitverantwortung tragen Urteile verantwortungsbewusst bilden Schlussfolgerungen ziehen		02
	Verkaufsförderung am POS	nur Verkaufsförderungsaktionen	LS07 Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren	Handlungsempfehlung	Informationen strukturieren Entscheidungen treffen		01
	Verpackungsverordnung	nur Übersicht	LS08 Verpackungsmaterialien und Möglichkeiten der Warenzustellung auswählen	Mitarbeiterhandbuch Handlungsempfehlung	Informationen strukturieren begründet vorgehen Entscheidungen treffen		01

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