

# 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>04</b>	<b>Schwerpunkt Betriebswirtschaft</b>	<b>1</b>
	Lernfeldbezeichnung <b>Waren präsentieren</b>	

Schule, Ort	Lehrkräfteteam
-------------	----------------

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

kompetenzbasierte Ziele	Inhalte	Hinweise	Titel der Lernsituation	Handlungsergebnisse	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 verkaufpsychologische Erkenntnisse.	Platzierung innerhalb der Verkaufsfläche - Kundenlaufstudien und Wegeführung - verkaufsstarke und verkaufschwache Zonen - Mehrfachplatzierung	Suchkaufprodukte, Impulskaufprodukte	<b>LS01 Waren innerhalb der Verkaufsfläche platzieren</b>	Mitarbeiterhandbuch Checkliste/Kriterienkatalog Verkaufsraum-Skizze	Informationen strukturieren systematisch vorgehen Probleme erkennen und zur Lösung beitragen Zusammenhänge erkennen Schlussfolgerungen ziehen Entscheidungen treffen	vgl. LF01	05
	Platzierung innerhalb der Warenträger - Warengruppen- und Verbundplatzierung - Regalzonen - Blockbildung	Bedarfsbündelung	<b>LS02 Waren innerhalb der Warenträger platzieren</b>	Mitarbeiterhandbuch Checkliste/Kriterienkatalog Regalbelegungspläne	Informationen strukturieren systematisch vorgehen Probleme erkennen und zur Lösung beitragen Zusammenhänge erkennen Schlussfolgerungen ziehen Entscheidungen treffen	vgl. LF01	04

<sup>1</sup> Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer/Verkäuferin (2017), S. 16.

kompetenzbasierte Ziele	Inhalte	Hinweise	Titel der Lernsituation	Handlungsergebnisse	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit	
	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	<b>LS03 Konzept zur Verkaufsraumgestaltung entwickeln</b>	Kriterienkatalog/Beurteilungsbogen Konzept	Informationen strukturieren Informationen beschaffen Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen Alternativen finden und bewerten Entscheidungen treffen	Stadtgänge vgl. LF01 Projekt möglich	05	
	Warenkennzeichnung		<b>LS04 Waren kennzeichnen</b>	Übersicht Checkliste	systematisch vorgehen Informationen strukturieren	Gesetzestext	02	
	Preisauszeichnung	Preisangabenverordnung	<b>LS05 Preisauszeichnung vornehmen</b>	Checkliste	systematisch vorgehen Informationen strukturieren	Gesetzestext	02	
	Schaufenster	bauliche und inhaltliche Gestaltung	<b>LS06 Schaufenster gestalten</b>	Kriterienkatalog/Beurteilungsbogen Checkliste Handlungsempfehlung	Informationen strukturieren systematisch vorgehen Entscheidungen treffen	Stadtgänge vgl. LF01	02	
Die Schülerinnen und Schüler platzieren und präsentieren Waren kundengerecht, verkaufswirksam und betriebswirtschaftlich sinnvoll. [...]	[Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld] integrativ umsetzen							
gesamt*							20	

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