

Zielanalyse (Vorschlag)							Stand 2020
Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf						Zeitrhythmuswert
WKE	Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer/Verkäuferin						25
Lernfeld Nr.	Berufsfachliche Kompetenz						Jahr
04	Schwerpunkt Betriebswirtschaft						1
	Lernfeldbezeichnung Waren präsentieren						
Schule, Ort				Lehrerteam			
Bildungsplan¹				didaktisch-methodische Analyse			
kompetenzbasierte Ziele	Inhalte	Hinweise	Lernsituation	Handlungsergebnis	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 - verkaufsstärke 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	Vgl. LF01	04

¹ 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	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit*
					Mitverantwortung tragen		
	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	Stadtgänge Projekt möglich	02

kompetenzbasierte Ziele	Inhalte	Hinweise	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit*
					Zusammenhänge herstellen Entscheidungen treffen	Vgl. LF01	
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.