

# Sachliche und zeitliche Gliederung der Berufsausbildung

Verkäufer / Verkäuferin

# Sachliche und zeitliche Gliederung der Berufsausbildung

## Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

Ausbildungsbetrieb: .....

Verantwortlicher  
Ausbilder: .....

Auszubildender: .....

Ausbildungsberuf: **Verkäufer/Verkäuferin**

Die sachliche und zeitliche Gliederung der zu vermittelnden Kenntnisse und Fertigkeiten laut Ausbildungsrahmenplan der **Ausbildungsverordnung vom 16. Juli 2004** ist auf den folgenden Seiten niedergelegt.

Der zeitliche Anteil des gesetzlichen bzw. tariflichen Urlaubsanspruches, des Berufsschulunterrichtes und der Zwischen- und Abschlussprüfung des Auszubildenden ist in den einzelnen zeitlichen Richtwerten enthalten.

Änderungen des Zeitumfanges und des Zeitablaufes aus betrieblich oder schulisch bedingten Gründen oder aus Gründen in der Person des Auszubildenden bleiben vorbehalten.

Auszubildende/r: .....  
Unterschrift

Gesetzlicher Vertreter  
des/der Auszubildenden: .....  
Unterschrift

.....  
Datum

.....  
Firmenstempel/Unterschrift

Ausbildungsrahmenlehrplan  
für die Berufsausbildung zum Verkäufer/zur Verkäuferin  
– Sachliche Gliederung –

**Abschnitt I: Fertigkeiten und Kenntnisse in den Pflichtqualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 1 Nr. 1**

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Position vermittelt
1	2	3	5
1	Der Ausbildungsbetrieb (§ 8 Abs. 1 Nr. 1)		
1.1	Bedeutung und Struktur des Einzelhandels (§ 8 Abs. 1 Nr. 1.1)	a) Funktion des Einzelhandels in der Gesamtwirtschaft erklären b) Leistungen des Einzelhandels an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläutern c) Betriebs- und Verkaufsform des Ausbildungsbetriebes erläutern d) Formen der Zusammenarbeit im Einzelhandel an Beispielen aus dem Ausbildungsbetrieb erklären	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.2	Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt (§ 8 Abs. 1 Nr. 1.2)	a) Einflüsse des Standortes, der Verkaufsform, der Sortiments- und Preisgestaltung sowie der Verkaufsraumgestaltung auf die Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt erläutern b) Konkurrenzbeobachtungen durchführen, bei Auswertungen mitwirken	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.3	Organisation des Ausbildungsbetriebes (§ 8 Abs. 1 Nr. 1.3)	a) Rechtsform des Ausbildungsbetriebes darstellen b) organisatorischen Aufbau des Ausbildungsbetriebes mit seinen Aufgaben und Zuständigkeiten und dem Zusammenwirken der einzelnen Funktionsbereiche erklären c) Geschäftsfelder, Aufgaben und Arbeitsabläufe im Ausbildungsbetrieb darstellen d) Zusammenarbeit des Ausbildungsbetriebes mit Wirtschaftsorganisationen, Behörden, Gewerkschaften und Berufsvertretungen beschreiben	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.4	Berufsbildung, Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften (§ 8 Abs. 1 Nr. 1.4)	a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen c) lebensbegleitendes Lernen für die berufliche und persönliche Entwicklung begründen; berufliche Aufstiegs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten darstellen d) arbeits-, sozial- und mitbestimmungsrechtliche Vorschriften sowie für den Arbeitsbereich geltende Tarif- und Arbeitszeitregelungen beachten e) wesentliche Inhalte und Bestandteile eines Arbeitsvertrages sowie die für eine Beschäftigung erforderlichen Personalpapiere darstellen f) Ziele und Aufgaben der Personaleinsatzplanung erläutern und zu ihrer Umsetzung beitragen g) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erklären	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.5	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 8 Abs. 1 Nr. 1.5)	a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Position vermittelt
1	2	3	5
1.6	Umweltschutz (§ 8 Abs. 1 Nr. 1.6)	Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2	Information und Kommunikation (§ 8 Abs. 1 Nr. 2)		
2.1	Informations- und Kommunikationssysteme (§ 8 Abs. 1 Nr. 2.1)	a) Informations- und Kommunikationssysteme des Ausbildungsbetriebes nutzen b) Möglichkeiten der Datenübertragung und Informationsbeschaffung nutzen; Sicherheitsanforderungen beachten c) Daten eingeben, mit betriebsüblichen Verfahren sowie unter Beachtung des Datenschutzes sichern und pflegen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2.2	Teamarbeit und Kooperation, Arbeitsorganisation (§ 8 Abs. 1 Nr. 2.2)	a) Information, Kommunikation und Kooperation für Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg nutzen b) Aufgaben im Team planen und bearbeiten c) interne Kooperation mitgestalten d) Arbeits- und Organisationsmittel sowie Lern- und Arbeitstechniken einsetzen e) Methoden des selbstständigen Lernens anwenden, Fachinformationen nutzen f) Ursachen von Konflikten analysieren und zur Vermeidung von Kommunikationsstörungen beitragen g) Bedeutung von Wertschätzung, Respekt und Vertrauen als Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit beschreiben h) Rückmeldungen geben und entgegennehmen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3	Warensortiment (§ 8 Abs. 1 Nr. 3)	a) Warenbereich als Teil des betrieblichen Warensortiments darstellen b) Kunden über die Warenbereiche im Ausbildungsbetrieb informieren c) Struktur des betrieblichen Warenbereichs in Warengruppen darstellen d) Eigenschaften, Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren eines Warenbereichs unter Berücksichtigung ökologischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte darstellen; Informationsquellen zur Aneignung von Warenkenntnissen nutzen e) Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen für Waren eines Warenbereichs, auch in einer fremden Sprache, anwenden f) Warenkennzeichnungen berücksichtigen und für die Information von Kunden nutzen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Position vermittelt
1	2	3	5
4	Grundlagen von Beratung und Verkauf (§ 8 Abs. 1 Nr. 4)		
4.1	kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten (§ 8 Abs. 1 Nr. 4.1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolgreiche Handelstätigkeit erläutern und bei der eigenen Aufgabenerfüllung berücksichtigen</li> <li>b) Anforderungen und Aufgaben einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit darstellen</li> <li>c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beitragen</li> </ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4.2	Kommunikation mit Kunden (§ 8 Abs. 1 Nr. 4.2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) auf Erwartungen und Wünsche des Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen</li> <li>b) auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren</li> <li>c) im Kundengespräch sprachliche und nichtsprachliche Kommunikationsformen berücksichtigen</li> <li>d) Fragetechniken einsetzen</li> <li>e) Gesprächsführungstechniken bei Informations-, Beratungs- und Verkaufsgesprächen anwenden</li> <li>f) auf Kundeneinwände und Kundenargumente verkaufsfördernd reagieren</li> <li>g) Konfliktarten darstellen; Möglichkeiten der Konfliktlösung anwenden</li> <li>h) zur Vermeidung von Informations- und Kommunikationsstörungen beitragen</li> <li>i) Ergänzungs-, Ersatz- und Zusatzartikel anbieten</li> </ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4.3	Beschwerde und Reklamation (§ 8 Abs. 1 Nr. 4.3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Beschwerde, Reklamation und Umtausch unterscheiden; rechtliche Bestimmungen und betriebliche Regelungen anwenden</li> <li>b) bei der Bearbeitung von Beschwerden, Reklamationen und Umtausch mitwirken</li> </ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
5	Servicebereich Kasse (§ 8 Abs. 1 Nr. 5)		
5.1	Kassieren (§ 8 Abs. 1 Nr. 5.1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kasse vorbereiten, Kassieranweisung beachten</li> <li>b) kassieren, bare und unbare Zahlungen abwickeln, Preisnachlässe berücksichtigen</li> <li>c) die Bedeutung von Kundenansprache im Kassenbereich berücksichtigen</li> <li>d) Kaufbelege erstellen</li> <li>e) Umtausch und Reklamation kassentechnisch abwickeln</li> </ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
5.2	Kassenabrechnung (§ 8 Abs. 1 Nr. 5.2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kasse abrechnen</li> <li>b) Kassenbericht erstellen, Einnahmen und Belege weiterleiten</li> <li>c) Ursachen für Kassendifferenzen feststellen</li> </ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
6	Marketinggrundlagen (§ 8 Abs. 1 Nr. 6)		
6.1	Werbemaßnahmen (§ 8 Abs. 1 Nr. 6.1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Arten, Ziele, Aufgaben und Zielgruppen der Werbung erläutern</li> <li>b) Werbemittel und Werbeträger des Ausbildungsbetriebes unter Berücksichtigung des rechtlichen Rahmens einsetzen</li> <li>c) über Werbeaktionen informieren</li> </ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
6.2	Warenpräsentation (§ 8 Abs. 1 Nr. 6.2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen</li> <li>b) Angebotsplätze nach Absatzgesichtspunkten beurteilen, Waren platzieren</li> </ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Position vermittelt
1	2	3	5
6.3	Kundenservice (§ 8 Abs. 1 Nr. 6.3)	a) an Serviceleistungen zur Förderung der Kundenzufriedenheit mitwirken b) Mittel zur Kundenbindung nutzen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
6.4	Preisbildung (§ 8 Abs. 1 Nr. 6.4)	a) Elemente der Preisgestaltung erläutern b) Folgen von Preisänderungen darstellen c) Preisauszeichnung im Rahmen der betrieblichen und rechtlichen Vorgaben sicherstellen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
7	Warenwirtschaft (§ 8 Abs. 1 Nr. 7)		
7.1	Grundlagen der Warenwirtschaft (§ 8 Abs. 1 Nr. 7.1)	a) Ziele und Aufgaben der Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes erläutern b) Zusammenhänge zwischen Waren- und Datenfluss darstellen c) Möglichkeiten der Datenerfassung und -verarbeitung nutzen d) rechtliche Vorschriften und betriebliche Vorgaben bei Datensicherung und Datenschutz beachten	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
7.2	Bestandskontrolle, Inventur (§ 8 Abs. 1 Nr. 7.2)	a) artikelgenaue und zeitnahe Erfassung von Warenbewegungen als Grundlage der Steuerung und Kontrolle des Warenflusses berücksichtigen b) warenwirtschaftliche Daten erfassen; Belege des Wareneingangs, der Warenlagerung und des Verkaufs prüfen c) Bestände auf Menge und Qualität kontrollieren d) betriebsübliche Maßnahmen bei Bestandsabweichungen, insbesondere durch Bruch, Verderb, Schwund und Diebstahl, einleiten e) bei Inventuren mitwirken, rechtliche Vorschriften beachten f) zur Vermeidung von Inventurdifferenzen beitragen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
7.3	Wareneingang, Warenlagerung (§ 8 Abs. 1 Nr. 7.3)	a) Wareneingänge erfassen und kontrollieren, Abweichungen melden und Waren nach betrieblichen Regelungen weiterleiten b) Verpackung auf Transportschäden kontrollieren, bei Schäden betriebsübliche Maßnahmen einleiten c) rechtliche Vorschriften bei der Warenannahme beachten d) Waren lagern und pflegen; rechtliche Vorschriften berücksichtigen e) Hilfsmittel zur Warenbewegung unter Beachtung der rechtlichen Vorschriften einsetzen und pflegen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
8	Grundlagen des Rechnungswesens (§ 8 Abs. 1 Nr. 8)		
8.1	Rechenvorgänge in der Praxis (§ 8 Abs. 1 Nr. 8.1)	a) verkaufsbezogene Geschäftsvorgänge rechnerisch bearbeiten b) Rechenarten zur Lösung kaufmännischer Sachverhalte einsetzen c) für Berechnungen erforderliche Hilfsmittel nutzen d) Zusammenhänge von Kosten, Umsatz und Ertrag erläutern	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
8.2	Kalkulation (§ 8 Abs. 1 Nr. 8.2)	a) Kalkulationen erstellen, Berechnungen durchführen b) die Kalkulation beeinflussende Faktoren unterscheiden	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

**Abschnitt II: Fertigkeiten und Kenntnisse in den Wahlqualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 1 Nr. 2**

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Position vermittelt
1	2	3	5
1	Warenannahme, Warenlagerung (§ 8 Abs. 2 Nr. 1)		
1.1	Bestandssteuerung (§ 8 Abs. 2 Nr. 1.1)	<ul style="list-style-type: none"><li>a) Auswirkungen von Bestandsveränderungen auf das Betriebsergebnis analysieren</li><li>b) bei der Steuerung des Bestandes und des Absatzes mitwirken, Warenwirtschaftssystem nutzen</li><li>c) Vollständigkeit des Warenangebots unter Berücksichtigung saisonaler, aktions- und frequenzbedingter Schwankungen kontrollieren und Maßnahmen einleiten</li></ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.2	Warenannahme und -kontrolle (§ 8 Abs. 2 Nr. 1.2)	<ul style="list-style-type: none"><li>a) Regeln der betrieblichen Belegverwaltung in der Warenannahme anwenden</li><li>b) Reklamationen in der Warenannahme aufnehmen und unter Einhaltung der gesetzlichen und betriebsüblichen Bestimmungen bearbeiten</li><li>c) Maßnahmen bei Bruch, Verderb und Schwund bei vorgelagerten Logistikstufen einleiten</li></ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.3	Warenlagerung (§ 8 Abs. 2 Nr. 1.3)	<ul style="list-style-type: none"><li>a) Bestimmungen für die Lagerung spezieller Warengruppen anwenden</li><li>b) Ware im Verkaufsraum, insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Werbewirksamkeit, lagern</li></ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2	Beratung und Verkauf (§ 8 Abs. 2 Nr. 2)		
2.1	Beratungs- und Verkaufsgespräche (§ 8 Abs. 2 Nr. 2.1)	<ul style="list-style-type: none"><li>a) Struktur zweier Warengruppen eines Warenbereichs im Ausbildungsbetrieb nach Breite und Tiefe darstellen</li><li>b) Kunden über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale sowie Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren eines Warenbereichs informieren</li><li>c) Unterschiede von Herstellermarken und Handelsmarken im Verkaufsgespräch herausstellen</li><li>d) Kunden über rechtliche und betriebliche Rücknahmeregeln sowie über umweltgerechte Entsorgungsmöglichkeiten von Waren informieren</li><li>e) Trends und innovative Ansätze beobachten und als Verkaufsargument nutzen</li><li>f) im Kundengespräch warespezifisch Mengen und Preise ermitteln</li><li>g) Sonderfälle beim Verkauf bearbeiten, dabei rechtliche und betriebliche Vorschriften anwenden</li><li>h) Kundentypen und Verhaltensmuster unterscheiden, in Verkaufsgesprächen individuell nutzen</li><li>i) Bedeutung einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit hinsichtlich Umsatz, Ertrag und Kundenzufriedenheit erläutern</li><li>k) Kaufmotive und Wünsche von Kunden durch Beobachten, aktives Zuhören und Fragen ermitteln und in Verkaufsgesprächen nutzen</li></ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2.2	Umtausch, Beschwerde und Reklamation (§ 8 Abs. 2 Nr. 2.2)	<ul style="list-style-type: none"><li>a) Umtausch, Beschwerde und Reklamation bearbeiten, die Interessen des Unternehmens vertreten und kundenorientiert handeln</li><li>b) Sonderfälle von Umtausch, Beschwerde und Reklamation entsprechend den gesetzlichen und betrieblichen Regelungen lösen</li></ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Position vermittelt
1	2	3	5
2.3	Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen (§ 8 Abs. 2 Nr. 2.3)	a) im Umgang mit Kunden Einfühlungsvermögen zeigen b) mit emotional geprägten Situationen im Verkauf umgehen c) Stresssituationen im Verkauf bewältigen d) Konflikursachen feststellen, Konfliktlösungen im Beratungsgespräch entwickeln e) Strategien im Umgang mit schwierigen Kunden anwenden	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3	Kasse (§ 8 Abs. 2 Nr. 3)		
3.1	Service an der Kasse (§ 8 Abs. 2 Nr. 3.1)	a) Kunden an der Kasse situationsgerecht ansprechen b) Kunden beim Kassivorgang Serviceleistungen anbieten c) Kassbereich unter ergonomischen Gesichtspunkten erläutern, das eigene Verhalten danach ausrichten	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3.2	Kassensystem und Kassieren (§ 8 Abs. 2 Nr. 3.2)	a) unterschiedliche Zugangsberechtigungen zum Kassensystem begründen; Kassierfunktionen anwenden b) Bedeutung der Kassen für die warenwirtschaftliche Analyse erläutern; Kassenberichte hinsichtlich Artikel, Zahlungsmittel und Personaleinsatz auswerten c) Vorsichtsmaßnahmen bei der Annahme von monetären und nicht-monetären Zahlungsmitteln beachten d) betriebsübliche Vorschriften zum Umgang mit Fremdwährungen anwenden e) Stresssituationen an der Kasse bewältigen f) bei der Zusammenfassung der Kassenberichte, der Vorbereitung des Geldtransports und der Wechselgeldbereitstellung mitwirken g) bei Systemstörungen Maßnahmen zur Datensicherung und zur Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit einleiten	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3.3	Umtausch, Beschwerde und Reklamation (§ 8 Abs. 2 Nr. 3.3)	a) Umtausch, Beschwerde und Reklamation bearbeiten, die Interessen des Unternehmens vertreten und kundenorientiert handeln b) Sonderfälle von Umtausch, Beschwerde und Reklamation entsprechend den rechtlichen und betrieblichen Regelungen lösen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4	Marketingmaßnahmen (§ 8 Abs. 2 Nr. 4)		
4.1	Werbung (§ 8 Abs. 2 Nr. 4.1)	a) an Maßnahmen der Werbung und der Verkaufsförderung mitwirken, Ergebnisse auswerten; Auswahl von Werbemitteln und Werbeträgern begründen b) Zusammenhänge zwischen Werbemitteln und Werbeträgern sowie Werbekosten und Werbeerfolg an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläutern c) bei Werbeerfolgskontrollen mitwirken	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4.2	visuelle Verkaufsförderung (§ 8 Abs. 2 Nr. 4.2)	a) Ziele und Aufgaben der visuellen Verkaufsförderung nutzen, Wirkungen typischer Techniken darstellen b) Grundlagen der Sinneswahrnehmung und verkaufpsychologischer Erkenntnisse sowie daraus resultierende Anforderungen an die Gestaltung der Warenpräsentation erklären c) Erwartungen der Kunden bei der Warenpräsentation berücksichtigen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>



Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Position vermittelt
1	2	3	5
4.3	Kundenbindung, Kundenservice (§ 8 Abs. 2 Nr. 4.3)	a) Einfluss von Kundenbindung und Kundenservice auf den Verkaufserfolg beachten b) Geschenkverpackung anbieten c) beim Einsatz von besonderen Formen des Kundenservice im Ausbildungsbetrieb mitwirken d) bei der Planung und Durchführung von Sonderaktionen mitwirken	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Ausbildungsrahmenplan  
für die Berufsausbildung zum Verkäufer/zur Verkäuferin  
– Zeitliche Gliederung –

**1. Ausbildungsjahr**

**A**

Die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 2.2 Teamarbeit und Kooperation, Arbeitsorganisation sowie 3. Warensortiment sind während des gesamten ersten Ausbildungsjahres zu vermitteln.

**B**

(1) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1.1 Bedeutung und Struktur des Einzelhandels,
- 1.2 Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt,
- 1.3 Organisation des Ausbildungsbetriebes,
- 1.4 Berufsbildung, Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften,
- 2.1 Informations- und Kommunikationssysteme,
- 7.1 Grundlagen der Warenwirtschaft

zu vermitteln.

(2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1.6 Umweltschutz,
- 4.1 kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten,
- 4.2 Kommunikation mit Kunden,
- 6.1 Werbemaßnahmen,
- 6.2 Warenpräsentation

zu vermitteln.

(3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1.5 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,
- 5.1 Kassieren,
- 5.2 Kassenabrechnung,
- 8.1 Rechenvorgänge in der Praxis

zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition

- 7.1 Grundlagen der Warenwirtschaft

fortzuführen.

**2. Ausbildungsjahr**

**A**

Die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 2.2 Teamarbeit und Kooperation, Arbeitsorganisation sowie 3. Warensortiment sind während des gesamten zweiten Ausbildungsjahres fortzuführen.

**B**

(1) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 4.3 Beschwerde und Reklamation,
- 6.3 Kundenservice

zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1.6 Umweltschutz,
- 4.1 kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten,
- 4.2 Kommunikation mit Kunden,

6.1 Werbemaßnahmen,  
6.2 Warenpräsentation  
fortzuführen.

(2) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

6.4 Preisbildung,  
7.2 Bestandskontrolle, Inventur,  
7.3 Wareneingang, Warenlagerung,  
8.2 Kalkulation

zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

1.5 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,

2.1 Informations- und Kommunikationssysteme,

5.1 Kassieren,

5.2 Kassenabrechnung,

7.1 Grundlagen der Warenwirtschaft,

8.1 Rechenvorgänge in der Praxis

fortzuführen.

(3) In einem Zeitraum von insgesamt drei Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen einer der vier Wahlqualifikationseinheiten gemäß § 8 Abs. 2

1. Warenannahme, Warenlagerung,

2. Beratung und Verkauf,

3. Kasse,

4. Marketingmaßnahmen

zu vermitteln.

Am Ende eines jeden Ausbildungsabschnittes soll der Ausbilder zusammen mit dem Auszubildenden alle Positionen der Liste durchgehen. Positionen, die dem Auszubildenden gründlich **erklärt** worden sind und die er – wo es sich um Tätigkeiten handelt – aufgrund dieser Unterweisung **geübt** hat, erhalten in den dafür vorgesehenen kleinen Kästchen der entsprechenden Spalte **ein Kreuz**.

Danach bestätigen **Ausbilder** und **Auszubildender** durch ihr Handzeichen, dass die angekreuzten Positionen tatsächlich vermittelt worden sind.

### Angekreuzte Positionen vermittelt:

Ausbilder: .....

Auszubildender: .....