

**RAHMENLEHRPLAN FÜR DIE LEHRBERUFE
EINZELHANDEL, WAFFEN- UND MUNITIONSHÄNDLER**

I. STUNDENTAFEL

Gesamtstundenzahl: 3 Schulstufen zu insgesamt 1 080 - 1 260 Unterrichtsstunden (ohne Religionsunterricht), davon in der ersten, zweiten und dritten Klasse mindestens je 320 Unterrichtsstunden.

Pflichtgegenstände	Stunden
Religion ¹⁾	2)
Politische Bildung	80
Deutsch und Kommunikation	40
Berufsbezogene Fremdsprache ³⁾	120
Betriebswirtschaftlicher Unterricht	
Wirtschaftskunde	160
Betriebswirtschaftliches Praktikum	120
Rechnungswesen ⁴⁾	120
Computerunterstütztes Rechnungswesen	40
Fachunterricht	
Werbung und Verkauf	40
Werbetechnisches Praktikum	120
Warenspezifisches Verkaufspraktikum	240 - 420
Gesamtstundenzahl (ohne Religionsunterricht)	1 080 - 1 260
Freigegegenstände	
Religion ¹⁾	2)
Lebende Fremdsprache ⁵⁾	
Deutsch ^{Fehler! Textmarke nicht definiert.)}	
Unverbindliche Übung	
Bewegung und Sport ^{Fehler! Textmarke nicht definiert.)}	
Förderunterricht^{Fehler! Textmarke nicht definiert.)}	

1) 2) Siehe Anlage A, Abschnitt II.

3) Die Aufteilung der Stunden auf die drei Klassen hat mit 40 – 40 – 40 zu erfolgen.

4) Dieser Pflichtgegenstand kann in Leistungsgruppen mit vertieftem Bildungsangebot geführt werden.

5) Siehe Anlage A, Abschnitt III.

II. STUNDENAUSMASS UND LEHRPLÄNE FÜR DEN RELIGIONSUNTERRICHT

Siehe Anlage A, Abschnitt II.

III. BILDUNGS- UND LEHRAUFGABEN SOWIE LEHRSTOFF UND DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE DER EINZELNEN UNTERRICHTSGEGENSTÄNDE

P o l i t i s c h e B i l d u n g

Siehe Anlage A, Abschnitt III.

D e u t s c h u n d K o m m u n i k a t i o n

Siehe Anlage A, Abschnitt III.

B e r u f s b e z o g e n e F r e m d s p r a c h e

Siehe Anlage A, Abschnitt III.

B e t r i e b s w i r t s c h a f t l i c h e r U n t e r r i c h t

W i r t s c h a f t s k u n d e

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler sollen das für ihren Beruf als Einzelhändler bzw. Waffen- und Munitionshändler betreffende Grundwissen über die Vorgänge und Zusammenhänge der Wirtschaft in Österreich und in der Europäischen Union haben.

Sie sollen die Stellung des Handelsbetriebes als Marktteilnehmer und die handelsspezifischen Abwicklungsprozesse kennen und dadurch Verständnis für die Vorgänge im Wirtschaftsleben unter Berücksichtigung ökologischer Aspekte haben.

Sie sollen die wichtigsten Schriftstücke aus dem Bereich des Kaufvertrages konzipieren können.

Lehrstoff:

Wirtschaft:

Wesen und Begriffe. Gütererzeugung, -verteilung und -verbrauch. Umweltschutz und Ökologie.

Der Betrieb:

Arten. Aufgaben. Organisation.

Der Handelsbetrieb:

Arten. Aufgaben. Standort. Organisation. Arbeitstechnik. Ergonomie.

Marketing:

Preis-, Distributions-, Kommunikations- und Sortimentspolitik.

Der Kaufvertrag:

Rechtliche Grundlagen. Formen und Inhalt. Anbahnung, Abschluss und Erfüllung. Konsumentenschutz. Gestörter Verlauf. Normen in der EU. Konzeption von Schriftstücken für das betriebswirtschaftliche Praktikum.

Geld- und Kreditwesen:

Zahlungsverkehr. Geldanlage. Finanzierung.

Material- und Warenwirtschaft:

Beschaffungsmarketing und -logistik. Klassische und neue Transportmöglichkeiten. Kosten.

Gewerbeordnung:

Gewerbearten. Gewerbeberechtigungen.

Die Unternehmerin/Der Unternehmer:

Rechtliche Grundlagen. Begriff. Geschäftsfähigkeit. Firma. Firmenbuch. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Unternehmerin/des Unternehmers und ihre Vollmachten. Handelsvertreterin und Handelsvertreter.

Unternehmen:

Arten. Rechtsformen. Finanzierung. Unternehmensführung. Unternehmensgründung (persönliche, rechtliche, infrastrukturelle und finanzielle Voraussetzungen. Behörden und Kontaktstellen). Sanierung. Auflösung. Insolvenz. Privatkonkurs.

Versicherungen:

Formen. Vertrag.

Personalwesen:

Organisation. Administration. Personalplanung. Entlohnungs- und Gehaltssysteme. Dienstzeugnis. Lebenslauf. Stellenbewerbung.

Marktorganisationen:

Märkte. Messen. Börsen. Markt im Internet.

Steuern:

Begriff. Arten.

Didaktische Grundsätze:

Die Auswahl des Lehrstoffes soll das Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge und die fachliche Qualifikation fördern.

Der Unterricht soll von den Erfahrungen der Schüler in ihren Lehrbetrieben und von aktuellen wirtschaftspolitischen Anlässen ausgehen, wobei entsprechend den Besonderheiten der in der Klasse vertretenen Fachrichtungen und den regionalen Gegebenheiten Schwerpunkte gesetzt werden können.

Bei der Auswahl der Sachgebiete ist im Besonderen auf das fachübergreifende Prinzip Bedacht zu nehmen. Dies gilt vornehmlich für die Unterrichtsgegenstände „Politische Bildung“, „Rechnungswesen“, „Computerunterstütztes Rechnungswesen“ und „Betriebswirtschaftliches Praktikum“.

Referenten aus der Praxis und Lehrausgänge erhöhen den Unterrichtsertrag. Die Bedeutung der Ökologie ist entsprechend zu betonen.

B e t r i e b s w i r t s c h a f t l i c h e s P r a k t i k u m

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler sollen Personalcomputer in Betrieb nehmen, mit dem Tastenfeld arbeiten und Standardsoftware verwenden können.

Sie sollen Schriftstücke des privaten und betrieblichen Schriftverkehrs normgerecht, formschön und fehlerfrei abfassen können und sich der Wirkung eines gut gestalteten Schriftstückes bewusst sein.

Sie sollen in der Berufspraxis eingesetzte Software kennen und berufsspezifische Informationen auf elektronischem Weg beschaffen und bearbeiten können.

Sie sollen die Funktion und die Einsatzmöglichkeiten elektronischer Informations- und Kommunikationssysteme kennen und diese unter Einsatz der Internettechnologie bedienen können.

Die Schülerinnen und Schüler sollen über die gesellschaftlichen Auswirkungen der elektronischen Informationsverarbeitung Bescheid wissen.

Lehrstoff:

Personalcomputer:

In Betrieb nehmen. Arbeiten mit dem Tastenfeld.

Schriftstückgestaltung:

Genormte und frei gestaltete Schriftstücke. Anfertigen von Schriftstücken nach Konzepten und ungliederten Vorlagen. Anfertigen und Ausfüllen von Formularen.

Textverarbeitungsprogramme:

Standardfunktionen. Zusatzfunktionen.

Informations- und Kommunikationssysteme:

Internet. Informationsbeschaffung. Suchbegriffe und -maschinen. Erstellen von E-Mails.

Berufsspezifisches Datenmanagement:

Beschaffen und Bearbeiten externer und interner Datenbestände. E-Commerce.

Gesellschaftliche Aspekte:

Datensicherung. Datenschutz. Ergonomie. Die Bedeutung der EDV im Beruf und in der Gesellschaft.

Didaktische Grundsätze:

Hauptkriterium für die Auswahl und Behandlung des Lehrstoffes ist die Bedeutung in der Praxis des Einzelhändlers bzw. Waffen- und Munitionshändlers. Die Grundlagen der Datenverarbeitung sind nur insoweit zu behandeln, wie dies für das Verständnis der Arbeitsweise eines Datenverarbeitungssystems erforderlich ist.

Der komplexe Bereich der neuen Technologien bedarf kooperativer Arbeits- und Unterrichtsformen.

Querverbindungen zu anderen Unterrichtsgegenständen sind herzustellen.

Bei den Übungen ist auf die Verwertbarkeit in der beruflichen Praxis zu achten. Dem didaktisch richtigen Einsatz der Internettechnologie kommt besondere Bedeutung zu.

Bei der Gestaltung von Schriftstücken sind die ÖNORMEN zu beachten.

Schularbeiten: zwei bzw. eine in jeder Schulstufe, sofern das Stundenausmaß auf der betreffenden Schulstufe mindestens 40 bzw. 20 Unterrichtsstunden beträgt.

R e c h n u n g s w e s e n

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler sollen Aufgaben der im Wirtschaftsleben vorkommenden Rechnungen lösen und typische Rechenabläufe des wirtschaftlichen Rechnens beherrschen.

Sie sollen dabei die Ergebnisse vor der Rechenausführung schätzen, den Rechner optimal einsetzen und die Rechenaufgaben richtig lösen können.

Die Schülerinnen und Schüler sollen die Bedeutung eines funktionierenden Rechnungswesens für das Unternehmen kennen und den Zweck einer geordneten Buchführung verstehen.

Sie sollen Buchführungskennnisse haben, über die diesbezüglichen Rechtsgrundlagen Bescheid wissen und mit der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung vertraut sein.

Sie sollen zu wirtschaftlichem und sozialem Verhalten sowie kritischem Verständnis gegenüber lohn- und preispolitischen Maßnahmen befähigt sein.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot bzw. jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, sollen zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen können.

Lehrstoff:

Einführung in das kaufmännische Rechnen:

Durchschnittsrechnung. Valutenrechnung. Kassenabrechnung.

Mengen- und Preisberechnungen:

Rechnungsausstellung. Rabatt. Skonto. Umsatzsteuer. Preiserhöhungen. Preissenkungen. Angebotsvergleiche.

Kalkulation:

Bezugskalkulation. Kosten. Absatzkalkulation.

Personalverrechnung:

Lehrlingsentschädigung. Nebenkosten. Arbeitnehmerveranlagung.

Spar- und Finanzierungsformen:

Erträge. Kosten.

Instrumente der Unternehmensführung:

Berechnung und Interpretation von Kennzahlen.

Grundlagen der Buchführung:

Notwendigkeit der Buchführung. Formvorschriften. Belege. Aktiva - Passiva. Aufwände - Erträge.

Aufzeichnungen der Buchführung:

Kassenaufzeichnungen. Warenwirtschaftssysteme. Inventur. Anlagenverzeichnis.

Einnahmen-Ausgaben-Rechnung:

Aufzeichnungen. Erfolgsermittlung.

Lehrstoff der Vertiefung:

Komplexe Aufgaben:

Kalkulation:

Kosten.

Spar- und Finanzierungsformen.

Aufzeichnungen der Buchführung:

Warenwirtschaftssysteme.

Didaktische Grundsätze:

Hauptkriterium für die Lehrstoffauswahl ist die Bedeutsamkeit im beruflichen Alltag.

Beim kaufmännischen Rechnen ist Gewicht auf die Zusammenhänge der berufsbezogenen wirtschaftlichen Vorgänge und ihre rechnerische Erfassung zu legen. Der Interpretation der Ergebnisse kommt große Bedeutung zu.

Um etwaige Mängel zu überwinden, sind Rechenfertigkeiten nicht isoliert, sondern im Rahmen der in „Rechnungswesen“ vorkommenden Rechnungen zu üben und anzuwenden.

Die Themenbereiche der Buchführung sind dem Stellenwert in der Praxis des Lehrberufes entsprechend zu behandeln.

Der äußeren Form aller Arbeiten ist besondere Aufmerksamkeit zu widmen.

Schularbeiten: zwei bzw. eine in jeder Schulstufe, sofern das Stundenausmaß auf der betreffenden Schulstufe mindestens 40 bzw. 20 Unterrichtsstunden beträgt.

C o m p u t e r u n t e r s t ü t z t e s R e c h n u n g s w e s e n

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler sollen kaufmännische Problemstellungen des Rechnungswesens unter Verwendung von Standardsoftwarepaketen lösen können.

Sie sollen den Warenfluss eines Betriebes mit Hilfe des Computers erfassen sowie Computerausdrucke lesen können.

Lehrstoff:

Organisation des computerunterstützten Rechnungswesens:

Grundlagen. Einsatz. Datenschutz.

Praxisbezogene Anwendungen:

Warenbewirtschaftung. Kalkulation.

Didaktische Grundsätze:

Hauptkriterium für die Schwerpunktsetzung des Lehrstoffes ist die Häufigkeit des Auftretens in der Praxis des Lehrberufes.

Eine fächerübergreifende Zusammenarbeit im Besondern mit dem Pflichtgegenstand „Rechnungswesen“ ist sehr wichtig.

Schwerpunkt soll auf die Bedienung der Geräte und die Verwendung von Standardsoftwarepaketen gelegt werden. Fehlerkontrollen sind laufend durchzuführen.

Der Lehrstoff soll anhand vollständiger belegunterstützter Geschäftsbeispiele erarbeitet werden.

F a c h u n t e r r i c h t

Allgemeine didaktische Bemerkungen:

In den einzelnen Unterrichtsgegenständen sind bei der Vermittlung des Lehrstoffes die Besonderheiten der einzelnen Lehrberufe zu berücksichtigen und für diese nach Möglichkeit Fachklassen zu bilden.

W e r b u n g u n d V e r k a u f

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler sollen Kenntnisse über Werbemedien und Werbemaßnahmen, deren Notwendigkeit und Bedeutung auch unter Berücksichtigung deren unterschiedlicher Kosten haben.

Sie sollen die psychologischen Grundlagen des Verkaufens sowie die Phasen eines zielorientierten Verkaufsgesprächs kennen.

Sie sollen sich ihrer Verantwortung als Verkäufer gegenüber der Wirtschaft und den Konsumenten bewusst sein.

Lehrstoff:

Werbemedien und -maßnahmen:

Arten. Kosten.

Verkauf:

Verkäufer (Persönlichkeits- und Anforderungsprofil). Kunde (Bedürfnisse, Kaufmotive, Zielgruppe). Phasen des Verkaufsgesprächs.

Sonderfälle:

Beschwerden. Reklamation. Umtausch. Diebstahl.

Didaktische Grundsätze:

Hauptkriterium für die Auswahl und Behandlung des Lehrstoffes ist die Bedeutung in der Praxis des Lehrberufes bzw. der aktuellen Betriebsform.

Die einzelnen Lehrstoffinhalte sollen nicht isoliert, sondern im integrativen Zusammenhang unterrichtet werden.

Die Querverbindungen zum Unterrichtsgegenstand „Warenspezifisches Verkaufspraktikum“ sind besonders wichtig.

W e r b e t e c h n i s c h e s P r a k t i k u m

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler sollen grundlegende Kenntnisse über Werbung haben, optische Informationsträger werbewirksam gestalten und Waren des Einzelhandels bzw. Waffen- und Munitionshandels nach werbepsychologischen Gestaltungsgrundsätzen präsentieren können.

Lehrstoff:

Werbung:

Gesetzliche Grundlagen. Werbepsychologische Grundsätze. Corporate Identity. Corporate Design. Public Relation.

Werbegestaltung:

Informationsträger. Raum, Farbe und Licht. Ideenfindung und Entwurfstechniken.

Fertigungstechniken:

Herstellen von werbetechnischen Hilfsmitteln für die Warenpräsentation.

Warenpräsentation und Visual Merchandising:

Preisschilder und Ankündigungen. Blickfänge und Beleuchtungen. Branchenübliches Darstellen von Waren im Verkaufsraum und im Schaufenster.

Didaktische Grundsätze:

Hauptkriterium für die Auswahl und Behandlung des Lehrstoffes ist die Bedeutung in der Praxis des Einzelhandels bzw. Waffen- und Munitionshandels.

Die Kreativität sowie die Stärkung des Selbstvertrauens sollen besonders gefördert werden; der Einbau von Lehrausgängen wird empfohlen.

Die Schülerinnen und Schüler sollen möglichst selbstständig komplexe Aufgabenstellungen lösen und Waren im Verkaufsraum und im Schaufenster präsentieren können.

In allen Bereichen der Werbung und Verkaufsförderung sind neueste Technologien unter Verwendung von modernsten Hilfsmitteln und Geräten einzusetzen, wobei ökonomische und ökologische Grundsätze zu beachten sind.

W a r e n s p e z i f i s c h e s V e r k a u f s p r a k t i k u m

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler sollen systematische Waren- und Branchenkenntnisse haben, den warenkundlichen Sprachschatz beherrschen und Waren klassifizieren können.

Sie sollen ihre theoretischen Kenntnisse über die Verkaufspsychologie beim Ablauf eines zielorientierten Gespräches einsetzen können. Sie sollen insbesondere bei Kommunikationsübungen kritisch beobachten und gezielt Rückmeldungen geben und aufnehmen können.

Sie sollen durch den Unterricht selbstständige Beratungs- und Verkaufsgespräche führen sowie passende Serviceleistungen anbieten können.

Lehrstoff:

Die folgenden Themen sind im Sinne der angeführten Bildungs- und Lehraufgabe flexibel und in Verbindung mit den Inhalten der jeweiligen Branchenschwerpunkte zu behandeln:

Kommunikation im Verkauf:

Verbale Kommunikation. Nonverbale Kommunikation.

Beratungs- und Verkaufstechniken:

Kunden ansprechen. Bedarf ermitteln. Präsentieren der Ware. Beraten und Argumentieren. Abschließen und Verabschieden.

Spezielle Kommunikationstechniken:

Einwände behandeln. Verkaufen von Ergänzungs- und Ersatzwaren. Behandeln von Reklamationen und Umtauschen.

Situative Techniken:

Verhalten am Telefon. Kommunizieren an der Kassa. Verhalten bei Ladendiebstahl.

Branchenschwerpunkte

A l l g e m e i n e r E i n z e l h a n d e l

Rechtliche Bestimmungen:

Gesetze. Verordnungen.

Handelswaren:

Bezugsquellen, Zusammensetzung, Erzeugung und Gewinnung, Arten und handelsübliche Bezeichnungen, Sorten und Ausführungen, Größen, Maße, Normen, Eigenschaften, Merkmale und Qualitäten, Lagerung und Pflege, Verarbeitung und Veredelung, Verwendung und Einsatzbereiche, Verpackung, Entsorgung, Transport, Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung der Waren des allgemeinen Einzelhandels.

F e i n k o s t f a c h v e r k a u f

Produktbezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitsvorschriften. Hygieneverordnung. HACCP-Lebensmittelgesetz. Lebensmittelkennzeichnungsverordnung. EAN- bzw. Strichcode. Kontrollen. Kontrollorgane.

Handelswaren - Feinkostprodukte:

Brot- und Backwaren, Käse, Wurst-, Fleisch- und Feinkostwaren. Zubereitung. Bezugsquellen. Arten und handelsübliche Bezeichnungen, Sorten und Gruppeneinteilungen, Qualität und Eigenschaften, Herstellung und Verarbeitung, Haltbarkeit und Frische, Verwendung und Zubereitung (Rezepte, Kochtipps), Haltbarmachung, Lagerung und Präsentation, Verpackung und Ausfolgung, Serviceleistungen sowie Warenkontrolle und -prüfung.

Ernährungslehre:

Bio-Produkte, saisonale Produkte, regionale Produkte. Lebensmittelallergien und Unverträglichkeiten. Gesunde Ernährung. Ernährungstrends.

L e b e n s m i t t e l h a n d e l

Produktbezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitsvorschriften. Lebensmittelgesetz. Lebensmittelkennzeichnungsverordnung. Qualitätsklassen. Hygieneverordnung. EAN- bzw. Strichcode. HACCP. Kontrollen, Kontrollorgane.

Handelswaren:

Bezugsquellen, Arten und handelsübliche Bezeichnungen, Sorten und Qualitäten, Größen und Maße, Qualitäten und Eigenschaften, Herstellung und Verarbeitung, Haltbarkeit und Frische, Verwendung, Verarbeitung und Zubereitung (Rezepte, Kochtipps), Haltbarmachung, Lagerung und Präsentation, Verpackung und Ausfolgung, Serviceleistungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Waren des Lebensmittelhandels.

T e x t i l h a n d e l

Produktebezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitsvorschriften. Textil-Kennzeichnungsverordnung. Pflegesymbole. Umweltverträglichkeit.

Typberatung:

Stil- und Farbberatung. Zusammenstellung von Outfits. Modische Trends. Designerlinien.

Handelswaren:

Bezugsquellen, Sortimente und handelsübliche Bezeichnungen, Materialien und Qualitäten, deren Eigenschaften, Ausführungen und Kundennutzen, Größen und Maße sowie Warenkontrolle und -prüfung von Waren des Textilhandels.

B a u s t o f f h a n d e l

Produktbezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitsvorschriften. Normung. Güterprüfung und Zulassung von Baustoffen.

Bautechnische Grundlagen:

Lesen von Bauplänen. Fachliteratur und Handbücher. Entwicklungen und Trends im Baustoffhandel.

Handelswaren:

Bezugsquellen, handelsübliche Bezeichnungen, Sorten und Ausführungen, Größen und Maße, Qualitäten und Eigenschaften, Verwendung und Verarbeitung, Lagerung und Transport, Transportwege, Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Baustoffen, Bauhilfsstoffen, Werkzeugen und Kleinmaschinen.

E i n r i c h t u n g s b e r a t u n g

Produktbezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitsvorschriften. Normung. Brandschutzvorschriften.

Grundlagen der Innenarchitektur:

Lesen von Plänen. Entwickeln von Einrichtungsvorschlägen. Wohnstile, Design und Trends.

Handelswaren:

Bezugsquellen, handelsübliche Bezeichnungen, Ausführungen, Größen und Maße, Qualitäten und Eigenschaften, Herstellung und Verarbeitung, Pflege und Lagerung, Verpackung, Transport, Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Möbeln, Einrichtungsgegenständen und Zubehör.

E l e k t r o - u n d E l e k t r o n i k b e r a t u n g

Produktbezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitstechnische Vorschriften. Schutzmaßnahmen. Kennzeichnung. Normung. Entsorgungs- und Umweltschutzbestimmungen.

Elektrotechnik und Elektronik:

Elektrotechnische Grundlagen. Analoge und digitale Bauelemente. Fachliteratur. Entwicklungen und Trends im Elektro- und Elektronikfachhandel.

Handelswaren:

Bezugsquellen, Arten und Ausführungen, handelsübliche Bezeichnungen, Größen und Maße, Qualitäten und Eigenschaften, Funktionen und Verwendung, Lagerung, Transport und Entsorgung, Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Elektromaterialien, Maschinen, Elektro- und Elektronikgeräten bzw. -gegenständen und deren Zubehör.

Serviceleistungen:

Beratung bei Inbetriebnahmen, Wartungen, Reparaturannahmen sowie bei Anschluß- und Einbaukriterien.

K r a f t f a h r z e u g e u n d E r s a t z t e i l e

Produktbezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitstechnische Vorschriften. Normung. Umweltbestimmungen.

Kraftfahrzeugtechnik:

Arten, Baugruppen und Maschinenelemente. Motortechnik. Kraftübertragung. Fahrwerk und Karosserie. Kfz-Elektrik und -Elektronik. Materialien und deren Eigenschaften. Fachliteratur und Handbücher. Entwicklungen und Trends in der Kraftfahrzeugbranche.

Handelswaren:

Bezugsquellen, Arten und Ausführungen, Marken und Typen, handelsübliche Bezeichnungen, Größen und Maße, Logistik und Entsorgung, Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von ein- und mehrspurigen Kraftfahrzeugen, Motoren, Anhängern, Ersatzteilen, Bereifungen, Zubehör und Werkzeugen sowie Kraft- und Schmierstoffen.

S c h u h e

Produktbezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitsvorschriften. Normung. Schuhkennzeichnung.

Anatomie und Physiologie:

Fußformen. Biomechanik des Fußes. Fußfehlstellungen.

Der Schuh:

Schuhbauteile. Schuhherstellung. Schuhreparaturen.

Typberatung:

Farb-, Stil- und Fußformenberatung. Entwicklungen und Trends im Schuhhandel.

Handelswaren:

Bezugsquellen, Sortimente und handelsübliche Bezeichnungen, Schuhmaterialien, deren Erkennungsmerkmale, Eigenschaften und Ausführungen, Schuhmaße und Umrechnungen von Maßsystemen, Lagerung, Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Schuhen, Schuhzubehör und -pflagemitteln.

E i s e n - u n d H a r t w a r e n

Produktbezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung.

Materialienkunde:

Arten von Materialien. Eigenschaften. Verwendung. Entsorgung.

Handelswaren:

Bezugsquellen, Arten und handelsübliche Bezeichnungen, Sorten und Ausführungen, Größen und Maße, Verwendung und Einsatzbereiche, Pflege, Lagerung, Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Eisen- und Hartwaren.

S p o r t a r t i k e l

Produktbezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung. Branchenspezifische Verordnungen. Zivilrechtliche Bestimmungen über Haftungen.

Sportwissenschaft:

Einschlägige Sportarten. Trainingsformen zum Bereich Ausdauer, Kraft und Beweglichkeit. Fachliteratur. Entwicklungen und Trends im Sportartikelhandel.

Handelswaren:

Bezugsquellen, Arten und Sortimente, handelsübliche Bezeichnungen, Aufbau und Ausführungen, Größen und Maße, Gebrauch und Verwendung, Materialien, Pflege, Lagerung und Entsorgung, Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Sportgeräten, Sportbekleidung, Schutz- und Sicherheitsausrüstungen, Messgeräten, Zubehör und Accessoires.

Serviceleistungen:

Montage, Einstellungsarbeiten, Wartung, Austausch schadhafter Bestandteile sowie Reparaturannahme.

P a r f ü m e r i e

Produktbezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung. Branchenspezifische Gesetze und Verordnungen.

Haut und Hautanhanggebilde:

Aufbau. Funktion. Pflege. Pflegemittel. Trends bei Pflegeserien und Parfüms.

Kosmetik:

Produktgruppen. Anwendung. Wirkung.

Typberatung:

Farb-, Duft- und Stilberatung

Handelswaren:

Bezugsquellen, Arten und Sortimente, handelsübliche Bezeichnungen, Gebrauch und Verwendung, Lagerung und Entsorgung, Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Kosmetik- und Parfümartikel, Zubehör und Accessoires.

U h r e n - u n d J u w e l e n b e r a t u n g

Produktbezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung. Versicherungsschutz.
Branchenspezifische Gesetze und Verordnungen.

Spezielle Verkaufsberatung:

Farb- und Stilberatung, Modetrend, Designerlinien

Handelswaren:

Bezugsquellen, Zusammensetzung, Arten und Sortimente, handelsübliche Bezeichnungen, Erkennungsmerkmale, Größe und Maße, Ver- und Bearbeitung, Materialien und Qualitäten, deren Eigenschaften, Pflege, Lagerung und Entsorgung, Gebrauchsanweisungen, Serviceleistungen sowie Warenkontrolle und -prüfung, Verpackung, Zubehör und Accessoires, Messgeräte.

T e l e k o m m u n i k a t i o n

Produktbezogene rechtliche Bestimmungen:

Sicherheitsvorschriften. Datenschutzgesetz.

Handelswaren:

Waren der Telekommunikation. Arten, Handelsübliche Bezeichnungen. Normen. EAN- bzw. Strichcode. Verwendung und Einsatzbereich, Ausführung und Kundennutzen. Maßeinheiten und Maße. Qualitäten und Eigenschaften. Warenkontrolle und -prüfung. Lagerung und Präsentation. Verpackung und Ausfolgung. Serviceleistungen.

Lehrstoffspezifikation

W a f f e n - u n d M u n i t i o n s h ä n d l e r

Rechtliche Bestimmungen:

Gesetze. Verordnungen.

Waffen- und Munitionstechnik:

Historische Entwicklung. Physikalische Grundlagen, insbesondere Ballistik. Materialien und deren Eigenschaften.

Handelswaren:

Bezugsquellen, Arten und Sortimente, handelsübliche Bezeichnungen, Ausführungen, Größen und Maße, Gebrauch und Verwendung, Pflege und Lagerung, Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Waffenarten, Munition und Zubehör für Schießsport und Jagd, Sport- und Jagdbekleidung sowie Tiernahrungen.

Didaktische Grundsätze:

Bei der Bildung der Klassen ist auf die jeweiligen Schwerpunkte Bedacht zu nehmen. Lässt dies die Schülerzahl nicht zu, ist unter Berücksichtigung der Gruppenteilung, die das Praktikum vorsieht, ein Unterricht in Schwerpunkten zu ermöglichen. Der Schwerpunkt „Allgemeiner Einzelhandel“ erlaubt auch über die definierten Schwerpunkte hinaus die Bildung von branchenspezifischen Fachklassen. Bei Klassen mit mehr als zwei Schwerpunkten richtet sich die Auswahl des Lehrstoffes an den Warensortimenten der in der Klasse vertretenen Schwerpunkte.

Der Lehrstoff ist in integrativem Zusammenspiel zwischen der angewandten Verkaufstechnik und den Branchenschwerpunkten zu sehen. Da die Übungen zu den Beratungs- und Verkaufsgesprächen gründliches Wissen über die Waren und Warengruppen erfordert, empfiehlt es sich, die Warenkenntnisse vor den Übungen zu vermitteln.

Bei der Erarbeitung der Warenkenntnisse ist auf die jeweiligen Besonderheiten der Schwerpunkte einzugehen und das Grundlagenwissen auf das Verständnis für die Verkaufstätigkeit abzustimmen.

Bei allen Übungen für die Beratungs- und Verkaufstechnik empfiehlt sich Sozialformen einzusetzen, die den Dialog fördern.

Im Branchenschwerpunkt „Eisen- und Hartwaren“ ist insbesondere auf die Produktgruppen Beschläge, Werkzeuge, Kleinmaschinen und Materialien zur Befestigungstechnik einzugehen.

Zur Förderung der Anschaulichkeit und Praxisnähe sind Waren, Warenproben, Produktdeklarationen, Prospekte, Bedienungs- und Gebrauchsanweisungen zu verwenden.

Exkursionen und Lehrausgänge erhöhen den Einblick in verschiedene Vertriebsformen des Handels.