

**Lehrplan
für das Berufskolleg
in Nordrhein-Westfalen**

**Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk/
Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk**

Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung

ISBN 978-3-86837-017-1

Heft 4169

Herausgegeben vom
Ministerium für Schule und Weiterbildung
des Landes Nordrhein-Westfalen
Völklinger Straße 49, 40221 Düsseldorf

Copyright by Ritterbach Verlag GmbH, Frechen

Druck und Verlag: Ritterbach Verlag
Rudolf-Diesel-Straße 5-7, 50226 Frechen
Telefon (0 22 34) 18 66-0, Fax (0 22 34) 18 66 90
www.ritterbach.de

1. Auflage 2010

**Auszug aus dem Amtsblatt
des Ministeriums für Schule und Weiterbildung
des Landes Nordrhein-Westfalen
Nr. 01/10**

**Sekundarstufe II – Berufskolleg;
Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung;
Lehrpläne**

RdErl. des Ministeriums für Schule und Weiterbildung
vom 30.11.2009 – 313-6.08.01.13-45519

Bezug: RdErl. des Ministeriums für Schule und Weiterbildung
vom 25.10.2006 – 613-6.08.01.13-45519 (ABl.NRW. 12/06)

Für die in der Anlage aufgeführten Ausbildungsberufe werden hiermit Lehrpläne gemäß § 6 in Verbindung mit § 29 Schulgesetz (BASS 1-1) festgesetzt. Sie treten mit sofortiger Wirkung in Kraft.

Die Veröffentlichung erfolgt in der Schriftreihe „Schule in NRW“.

Die vom Verlag übersandten Hefte sind in die Schulbibliothek einzustellen und dort u. a. für die Mitwirkungsberechtigten zur Einsichtnahme bzw. zur Ausleihe verfügbar zu halten.

Die im Bezugserlass aufgeführten vorläufigen Lehrpläne, die von den nunmehr auf Dauer festgesetzten Lehrplänen abgelöst werden, treten mit sofortiger Wirkung außer Kraft.

Anlage

Heft	Ausbildungsberuf
41019	Fachangestellte für Arbeitsförderung/Fachangestellter für Arbeitsförderung
41090	Fachangestellte für Markt- und Sozialforschung/Fachangestellter für Markt- und Sozialforschung
41087	Fachkraft für Hafenlogistik (bisher: Seegüterkontrolleur)
41091	Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice
4169	Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk/Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk (bisher: Fachverkäuferin im Nahrungsmittelhandwerk/Fachverkäuferin im Nahrungsmittelhandwerk)
41088	Hafenschifferin/Hafenschiffer
4206	Holzmechanikerin/Holzmechaniker
4154	Immobilienkauffrau/Immobilienkaufmann (bisher: Kauffrau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft/Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft)
41086	Kauffrau für Dialogmarketing/Kaufmann für Dialogmarketing sowie Servicefachkraft für Dialogmarketing
4105	Kauffrau für Versicherungen und Finanzen/Kaufmann für Versicherungen und Finanzen (bisher: Versicherungskauffrau/Versicherungskaufmann)
4103	Kauffrau im Groß- und Außenhandel/Kaufmann im Groß- und Außenhandel

Heft	Ausbildungsberuf
41089	Kauffrau für Marketingkommunikation/Kaufmann für Marketingkommunikation (bisher: Werbekauffrau/Werbekaufmann)
41011	Mediengestalterin Bild und Ton/Mediengestalter Bild und Ton
4155	Medienkauffrau Digital und Print/Medienkaufmann Digital und Print (bisher: Verlagskauffrau/Verlagskaufmann)
4167	Medizinische Fachangestellte/Medizinischer Fachangestellter (bisher: Arzthelferin/Arzthelfer)
41092	Ofen- und Luftheizungsbauerin/Ofen- und Luftheizungsbauer (bisher: Kachel- ofen- und Luftheizungsbauerin/Kachelofen- und Luftheizungsbauer)
4136	Tischlerin/Tischler
41093	Tiermedizinische Fachangestellte/Tiermedizinischer Fachangestellter
4284	Verfahrensmechanikerin für Kunststoff und Kautschuktechnik/ Verfahrensmechaniker für Kunststoff und Kautschuktechnik

Inhalt	Seite
1 Rechtliche Grundlagen	7
2 Zur Umsetzung des Lehrplans im Bildungsgang	7
2.1 Aufgaben der Bildungsgangkonferenz	8
2.2 Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung	9
2.3 Hinweise zur Förderung der Gleichberechtigung (Gender Mainstreaming)	10
3 Vorgaben und Hinweise für den berufsbezogenen Lernbereich	11
3.1 Stundentafel	11
3.2 Bündelungsfächer	12
3.2.1 Zusammenfassung der Lernfelder	12
3.2.2 Beschreibung der Bündelungsfächer	12
3.3 Hinweise und Vorgaben zum Kompetenzerwerb in weiteren Fächern	13
3.3.1 Kompetenzerwerb im Fach Fremdsprachliche Kommunikation	13
3.3.2 Kompetenzerwerb im Fach Wirtschafts- und Betriebslehre	16
3.3.3 Integration der Datenverarbeitung	20
3.4 KMK-Rahmenlehrplan	21
4 Vorgaben und Hinweise zum berufsübergreifenden Lernbereich	50
4.1 Deutsch/Kommunikation	50
4.2 Evangelische Religionslehre	54
4.3 Katholische Religionslehre	58
4.4 Politik/Gesellschaftslehre	66
4.5 Sport/Gesundheitsförderung	72
5 Vorgaben und Hinweise zum Differenzierungsbereich und zum Erwerb der Fachhochschulreife	77
6 Anlage	78
6.1 Entwicklung und Ausgestaltung einer Lernsituation	78
6.2 Vorlage für die Dokumentation einer Lernsituation	79

1 Rechtliche Grundlagen

Grundlagen für die Ausbildung in diesem Beruf sind

- die geltende Verordnung über die Berufsausbildung vom 7. April 2006, veröffentlicht im Bundesgesetzblatt (BGBl. I Nr. 15, S. 604 ff.)^{1 2} und
- der Rahmenlehrplan der Ständigen Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK-Rahmenlehrplan) für den jeweiligen Ausbildungsberuf (s. Kapitel 3.4).

Die Verordnung über die Berufsausbildung gemäß §§ 4 und 5 BBiG bzw. 25 und 26 HWO beschreibt die Berufsausbildungsanforderungen. Sie ist vom zuständigen Fachministerium des Bundes im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung erlassen. Der mit der Verordnung über die Berufsausbildung abgestimmte KMK-Rahmenlehrplan ist nach Lernfeldern strukturiert. Er basiert auf den Anforderungen des Berufes sowie dem Bildungsauftrag der Berufsschule und zielt auf die Entwicklung umfassender Handlungskompetenz. Hierzu gehört auch die Sensibilisierung für die Wirkungen tradiert männlicher und weiblicher Rollenprägungen und die Entwicklung alternativer Verhaltensweisen zur Förderung der Gleichberechtigung von Frauen und Männern (Gender Mainstreaming).

Der vorliegende Lehrplan ist durch Erlass des Ministeriums für Schule und Weiterbildung (MSW) in Kraft gesetzt worden. Er übernimmt den KMK-Rahmenlehrplan mit den Lernfeldern, ihren jeweiligen Zielformulierungen und Inhalten als Mindestanforderungen. Er enthält darüber hinaus Vorgaben für den Unterricht und die Zusammenarbeit der Lernbereiche gemäß der Verordnung über die Ausbildung und Prüfung in den Bildungsgängen des Berufskollegs (Ausbildungs- und Prüfungsordnung Berufskolleg – APO-BK) vom 26. Mai 1999 in der jeweils gültigen Fassung.

2 Zur Umsetzung des Lehrplans im Bildungsgang

„Kernaufgabe bei der Umsetzung lernfeldorientierter Lehrpläne ist die Entwicklung, Realisation und Evaluation von Lernsituationen, die sich an den didaktischen Kategorien Gegenwarts-, Zukunftsbedeutung sowie Exemplarität ausrichten.

Lernsituationen sind didaktisch aufbereitete thematische Einheiten, die sich zur Umsetzung von Lernfeldern und Fächern aus beruflich, gesellschaftlich oder privat bedeutsamen Problemstellungen erschließen. Solche Problemstellungen sind Ausgangspunkt, aber ebenso Zielperspektive eines handlungsorientierten Unterrichts zur Entwicklung einer umfassenden Handlungskompetenz.

Vor diesem Hintergrund bereiten Lernsituationen Ziele und Inhalte aus den Lernfeldern und Fächern für die unterrichtliche Umsetzung didaktisch und methodisch auf und konkretisieren diese. Lernsituationen sind didaktisch als komplexe Lehr-Lern-Arrangements anzusehen. Sie schließen in ihrer Gesamtheit alle Erarbeitungs-, Anwendungs-, Übungs- und Vertiefungsphasen sowie Erfolgskontrollen ein.

Es gibt Lernsituationen, die

- ausschließlich zur Umsetzung eines Lernfeldes entwickelt werden

¹ Hrsg.: Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH, Köln

² s. Linksammlung zum Lehrplan: <http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/verweise/>

- neben den Zielen und Inhalten eines Lernfeldes die Ziele und Inhalte eines oder mehrerer weiterer Fächer integrieren
- ausschließlich zur Umsetzung eines einzelnen Faches generiert werden
- neben den Zielen und Inhalten eines Faches solche eines Lernfeldes oder weiterer Fächer integrieren.

Lernsituationen knüpfen häufig aneinander an. Sie ermöglichen eine zielgerichtete, planvolle und individuelle Kompetenzentwicklung der Lernenden, die auch eine zunehmende Komplexität im Bildungsgangverlauf ausdrücken kann.“ (vgl. Handreichung „Didaktische Jahresplanung“¹).

2.1 Aufgaben der Bildungsgangkonferenz

Aufgabe der Bildungsgangkonferenz ist es, im Rahmen der didaktischen Jahresplanung eine Konkretisierung der curricularen Vorgaben für den Bildungsgang vorzunehmen und dabei auch Besonderheiten der Region und der Lernorte sowie aktuelle Bezüge zu berücksichtigen. Die Bildungsgangkonferenz arbeitet bei der didaktischen Umsetzung des Lehrplans mit allen an der Berufsausbildung Beteiligten zusammen (s. APO-BK, Erster Teil, Erster Abschnitt, § 6 und § 14 (3)) und plant und realisiert die Zusammenarbeit der Lernbereiche.

Hinweise und Anregungen zur Entwicklung und Gestaltung der didaktischen Jahresplanung enthält die Handreichung „Didaktische Jahresplanung“.¹

Danach sind insbesondere folgende Aufgaben zu leisten:

- Anordnung der Lernfelder in den einzelnen Ausbildungsjahren
- Ausdifferenzierung der Lernfelder durch praxisrelevante, exemplarische Lernsituationen
 - Festlegung des zeitlichen Umfangs der Lernsituationen
 - didaktisch begründete Anordnung der Lernsituationen unter Beachtung des Kompetenzzuwachses
 - Konkretisierung der Kompetenzentwicklung in den Lernsituationen unter Berücksichtigung aller Kompetenzdimensionen wie sie der KMK-Rahmenlehrplan vorsieht (s. Kapitel 3.4) und unter Einbezug der im berufsbezogenen Lernbereich zusätzlich ausgewiesenen Fächer wie *Fremdsprachliche Kommunikation* oder *Wirtschafts- und Betriebslehre* und der Fächer des berufsübergreifenden Lernbereichs
 - Zuordnung von einzuführenden oder zu vertiefenden Arbeitstechniken zu den Lernsituationen
- Vereinbarungen zu Lernerfolgsüberprüfungen
- Planung der Lernorganisation
 - Belegung von Klassen-/Fachräumen, Durchführung von Exkursionen usw.
 - zusammenhängende Lernzeiten
 - Einsatz der Lehrkräfte im Rahmen des Teams
 - sächliche Ressourcen

¹ s. Linksammlung zum Lehrplan: <http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/verweise/>

- Berücksichtigung der Besonderheiten bei Durchführung eines doppeltqualifizierenden Bildungsgangs (vgl. Handreichung „Doppelqualifikation im dualen System“¹)

Die didaktische Jahresplanung ist zu dokumentieren und die Bildungsgangarbeit zu evaluieren.

2.2 Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung

Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung erfordern, dass alle Dimensionen der Handlungskompetenz in Aufgabenstellungen berücksichtigt werden.

Lernerfolgsüberprüfungen und Leistungsbewertungen sind Grundlage für

- die Planung und Steuerung konkreter Unterrichtsverläufe
- Beratungen mit Schülerinnen und Schülern zu deren Leistungsprofilen
- Beratungen mit an der Berufsausbildung Mitverantwortlichen insbesondere über die Zuerkennung des Berufsschulabschlusses, den Erwerb allgemeinbildender Abschlüsse der Sekundarstufe II sowie den nachträglichen Erwerb von Abschlüssen der Sekundarstufe I.

Lernerfolgsüberprüfungen und Leistungsbeurteilungen orientieren sich am Niveau der in den Zielformulierungen der Lernfelder als Mindestanforderungen beschriebenen Kompetenzen. Dabei sind zu berücksichtigen:

- der Umfang und die Differenziertheit von Kenntnissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten
- die Selbstständigkeit bei der Leistungserbringung
- die situationsgerechte, sprachlich richtige Kommunikation sowie
- das Engagement und soziale Verhalten in Lernprozessen

Leistungen in *Datenverarbeitung* werden im Rahmen der Umsetzung der Lernfelder erbracht und fließen dort in die Bewertung ein.

Leistungen in den Fächern *Wirtschafts- und Betriebslehre* und *Fremdsprachliche Kommunikation* werden in enger Verknüpfung mit den Lernfeldern erbracht, jedoch gesondert bewertet.

Im Fach *Fremdsprachliche Kommunikation* wird dabei unter Berücksichtigung des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens und des Fachlehrplans für Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung das Spektrum der allgemeinen sprachlichen Mittel, Wortschatzspektrum und -beherrschung, grammatikalische Korrektheit, Aussprache und Intonation, Diskurskompetenz sowie Redefluss und -genauigkeit dem angestrebten Niveau zugeordnet. Das Niveau des europäischen Referenzrahmens, an dem sich der Unterricht orientiert hat, wird zusätzlich zur Note auf dem Zeugnis ausgewiesen. Um allen Schülerinnen und Schülern gleiche Lernchancen zu ermöglichen, werden unterschiedliche Vorkenntnisse in der Fremdsprache grundsätzlich durch ein binnendifferenziertes Unterrichtsangebot auf zwei unterschiedlichen Niveaustufen oder durch Kursbildung berücksichtigt.

Die Leistungsbewertung im Differenzierungsbereich richtet sich nach den Vorgaben der APO-BK.

¹ s. Linksammlung zum Lehrplan: <http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/verweise/>

2.3 Hinweise zur Förderung der Gleichberechtigung (Gender Mainstreaming)

Es ist Aufgabe der Schule, den Grundsatz der Gleichberechtigung der Geschlechter zu achten und auf die Beseitigung bestehender Nachteile hinzuwirken (§ 2 Abs. 6 Satz 2 Schulgesetz).

Grundlagen und Praxishinweise zur Förderung der Chancengleichheit („Reflexive Koedukation“) sind den jeweils aktuellen Veröffentlichungen des Ministeriums für Schule und Weiterbildung zu entnehmen.¹

¹ s. Linksammlung zum Lehrplan: <http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/verweise/>

3 Vorgaben und Hinweise für den berufsbezogenen Lernbereich

3.1 Stundentafel

	Unterrichtsstunden			
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	Summe
I. Berufsbezogener Lernbereich				
Betriebsorganisation und Verkaufsförderung	20 – 60 ¹	60	60	140 – 180
Produktzusammensetzung und -herstellung	140 – 180 ¹	40	40	220 – 260
Beratung und Verkauf	40 – 80 ¹	180	180	400 – 440
Fremdsprachliche Kommunikation	0 – 40	0 – 40	0 – 40	40 – 80
Wirtschafts- und Betriebslehre	40 ¹	40	40	120
Summe:	320 – 360	320 – 360	320 – 360	1000 – 1040
II. Differenzierungsbereich				
	Die Stundentafeln der APO-BK, Anlage A 1, A 2, A 3.1 und A 3.2, gelten entsprechend.			
III. Berufsübergreifender Lernbereich				
Deutsch/Kommunikation	Die Stundentafeln der APO-BK, Anlage A 1, A 2, A 3.1 und A 3.2, gelten entsprechend.			
Religionslehre				
Sport/Gesundheitsförderung				
Politik/Gesellschaftslehre				

¹ In die Lernfelder sind auf der Grundlage der „Elemente für den Unterricht der Berufsschule im Bereich Wirtschafts- und Sozialkunde gewerblich-technischer Ausbildungsberufe“ (Beschluss der KMK vom 07.05.2008 in der jeweils gültigen Fassung) insgesamt 40 Unterrichtsstunden *Wirtschafts- und Betriebslehre* integriert. Die Bildungsgangkonferenz entscheidet, aus welchen Lernfeldern und somit aus welchen Bündelungsfächern der vorgesehene Stundenanteil im ersten Ausbildungsjahr entnommen wird.

3.2 Bündelungsfächer

3.2.1 Zusammenfassung der Lernfelder

Lernfelder des KMK-Rahmenlehrplans, die sich aus gleichen oder affinen beruflichen Handlungsfeldern ableiten, sind zu Bündelungsfächern zusammengefasst. Diese Bündelungsfächer sind in der Regel über die gesamte Ausbildungszeit ausgewiesen. Die Leistungsbewertungen innerhalb der Lernfelder werden zur Note des Bündelungsfaches zusammengefasst. Eine Dokumentation der Leistungsentwicklung über die Ausbildungsjahre hinweg ist somit sichergestellt.

Zusammenfassung der Lernfelder zu Bündelungsfächern in den einzelnen Ausbildungsjahren¹

1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	
1.1B/K, 1.1F	2.4B/K, 2.4F	3.5B/K, 3.5F	Betriebsorganisation und Verkaufsförderung
1.2B/K, 1.4B/K, 1.2F, 1.3F, 1.4F	2.3B/K, 2.3F	3.3B/K, 3.3F	Produktzusammensetzung und -herstellung
1.3B/K, 1.5F	2.1B/K, 2.2B/K, 2.1F, 2.2F	3.1B/K, 3.2B/K, 3.4B/K, 3.1F, 3.2F, 3.4F	Beratung und Verkauf

B = Fachverkäufer/Fachverkäufer in im Lebensmittelhandwerk (Bäckerei)

K = Fachverkäufer/Fachverkäufer in im Lebensmittelhandwerk (Konditorei)

F = Fachverkäufer/Fachverkäufer in im Lebensmittelhandwerk (Fleischerei)

3.2.2 Beschreibung der Bündelungsfächer

Die Beschreibung der Bündelungsfächer verdeutlicht den Zusammenhang der Arbeits- und Geschäftsprozesse in den gleichen oder affinen beruflichen Handlungsfeldern, die konstituierend für die jeweiligen Lernfelder sind.

Betriebsorganisation und Verkaufsförderung

Das Bündelungsfach *Betriebsorganisation und Verkaufsförderung* fasst die Lernfelder zusammen, in denen die Kompetenzentwicklung im internen betrieblichen Handeln und im Bereich Verkaufsförderung durch Kundenorientierung im Vordergrund steht.

Im ersten Ausbildungsjahr machen sich die Schülerinnen und Schüler mit den Berufsstrukturen ihres Ausbildungsberufes, der betrieblichen Organisation und berufstypischen Arbeitsabläufen vertraut. Sie entwickeln die Fähigkeit, sich zunehmend selbstverantwortlich und konstruktiv in Beruf und Betrieb zu verhalten (LF 1.1B/K, LF 1.1F).

Im zweiten Ausbildungsjahr der Fachstufe erarbeiten sich die Schülerinnen und Schüler grundlegende Kompetenzen im Bereich der Verkaufsförderung (LF 2.4B/K, LF 2.4F). Im dritten Ausbildungsjahr ist das Ziel selbstständigen und selbstverantwortlichen Handelns weiterzuentwickeln. Unter Berücksichtigung der betrieblichen Organisation sind sie in der Lage umfangreiche Aktionen zur Verkaufsförderung auszuwählen, durchzuführen und zu beurteilen (LF 3.5B/K, LF 3.5F).

¹ Zur Verdeutlichung der Bündelungsfächer siehe auch Lernfeldübersicht Rahmenlehrplan S. 26/27

Produktzusammensetzung und -herstellung

Ein zentrales Anliegen des Lebensmittelhandwerks ist es, den Kundinnen und Kunden hochwertige Erzeugnisse fachkompetent anzubieten. Dabei berücksichtigen „Fachverkäuferinnen und Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk“ Verbraucherverhalten, Kundenwünsche und Ernährungsgewohnheiten.

Im ersten Ausbildungsjahr erwerben die Schülerinnen und Schüler grundlegende Kompetenzen in der fachgerechten Beschreibung der Produktzusammensetzung und Herstellung spezifischer Produkte. Diese Kompetenzen bilden die Basis für den professionellen beratenden Verkauf (LF 1.2B/K, LF 1.4B/K, LF 1.2F, LF 1.3F, LF1.4F).

Im Rahmen komplexerer Arbeitsabläufe entwickeln sie im zweiten Ausbildungsjahr Kompetenzen bezüglich der Herstellung, Lagerung sowie des Anrichtens und Verkaufens von Speisen (LF 2.3B/K, LF 2.3F)

Auf der Basis der gewonnenen Erfahrungen sind die Schülerinnen und Schüler im dritten Jahr der Ausbildung in der Lage, verzehrfertige Gerichte zu planen, herzustellen und zu beurteilen (LF 3.3B/K, LF 3.3 F).

Beratung und Verkauf

Der Umsatz einer Bäckerei/Konditorei/Fleischerei ist sowohl von der Produktqualität als auch von fachlich fundierter Beratung durch verkaufstechnisch gut geschultes Personal abhängig.

Im ersten Ausbildungsjahr erwerben die Schülerinnen und Schüler für die Beratung der Kundin/des Kunden wesentliche Kompetenzen bezüglich der ernährungsphysiologischen Bedeutung der vom Betrieb angebotenen Produkte. Sie führen Verkaufshandlungen und Verkaufsgespräche durch und beachten dabei grundlegende Regeln der Kommunikation mit der Kundin/dem Kunden (LF 1.3B/K, LF 1.5F).

Im zweiten Jahr erweitern sie ihre Kompetenzen, indem sie Verkaufshandlungen optimieren und beratende Verkaufsgespräche durchführen (LF 2.1B/K, LF 2.1F, LF 2.2B/K, LF 2.2F).

Im dritten Ausbildungsjahr vervollständigen die Schülerinnen und Schüler die für ihren Beruf erforderlichen Kompetenzen, indem sie besondere Verkaufssituationen gestalten, ausführliche Fachberatungen durchführen und umfangreiche Dienstleistungen planen, organisieren und ausführen (LF 3.1B/K, LF 3.1F, LF 3.2B/K, LF 3.2F, LF 3.4B/K, LF 3.4F).

3.3 Hinweise und Vorgaben zum Kompetenzerwerb in weiteren Fächern

Als „weitere“ Fächer werden die im berufsbezogenen Lernbereich zusätzlich ausgewiesenen Fächer wie *Fremdsprachliche Kommunikation*, *Wirtschafts- und Betriebslehre* und die Fächer des berufsübergreifenden Lernbereichs bezeichnet. Der Unterricht in diesen Fächern ist für die Förderung umfassender Handlungskompetenz unverzichtbar.

3.3.1 Kompetenzerwerb im Fach Fremdsprachliche Kommunikation

Grundlage für den Unterricht im Fach *Fremdsprachliche Kommunikation* ist der gültige Fachlehrplan für Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung. Der Unterricht unterstützt die berufliche Qualifizierung und fördert zugleich eine fachspezifische Kompetenzerweiterung.

Die Umsetzung fremdsprachlicher Ziele und Inhalte erfolgt berufsbezogen im Umfang von 40 bzw. 80 (gesondert ausgewiesenen) Unterrichtsstunden. Die Leistungsbewertung richtet sich nach den Vorgaben in Kapitel 2.2.

In der nachfolgenden Tabelle sind beispielhafte Anknüpfungspunkte für die fremdsprachliche Kommunikation in den Lernfeldern für den Ausbildungsberuf aufgeführt.

Schwerpunkt Bäckerei/Konditorei

	Kompetenzbereiche Fremdsprache			
	Rezeption Erfassen der wesentlichen Aussagen fremdsprachlicher Texte (hörend und lesend)	Produktion Erstellen von mündlichen und schriftlichen Mitteilungen aller Art in der Fremdsprache	Mediation Übertragen von Texten, Sachverhalten und Problemstellungen von einer Sprache in die andere	Interaktion Führen von Gesprächen und Austausch schriftlicher Mitteilungen in der Fremdsprache
Lernfeld 1.1B/K Unterweisen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin		Funktion, Ausstattung und Nutzung von Betriebsräumen und unterschiedliche Arbeitsabläufe beschreiben	Angebot über das Sortiment übertragen	sich über Erfahrungen am Arbeitsplatz austauschen
Lernfeld 1.2B/K Herstellen einfacher Teige/Massen		Verwendungsmöglichkeiten von Teigen und Massen beschreiben	Arbeitsablaufpläne übertragen	sich über Rezepturen austauschen
Lernfeld 1.3B/K Gestalten, Werben, Beraten und Verkaufen	Kaufverträge verstehen	Produkte präsentieren, Handzettel erstellen		
Lernfeld 1.4B/K Herstellen von Feinen Backwaren aus Teigen				Arbeitsabläufe erörtern
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten				Verkaufsgespräche führen
Lernfeld 2.2B/K Waren kundenorientiert verkaufen				über Serviceleistungen verhandeln
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten		Kundinnen/Kunden über die Produktqualität informieren		
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren	Werbung für Backwaren verstehen			
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten				Konflikte im Umgang mit Kundinnen/Kunden lösen
Lernfeld 3.2B/K Waren fachlich fundiert verkaufen	Informationen über Hygienemaßnahmen verstehen			Kundinnen/Kunden umfassend beraten
Lernfeld 3.3B/K Gerichte herstellen und anrichten				
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren				

	Kompetenzbereiche Fremdsprache			
	Rezeption Erfassen der wesentlichen Aussagen fremdsprachlicher Texte (hörend und lesend)	Produktion Erstellen von mündlichen und schriftlichen Mitteilungen aller Art in der Fremdsprache	Mediation Übertragen von Texten, Sachverhalten und Problemstellungen von einer Sprache in die andere	Interaktion Führen von Gesprächen und Austausch schriftlicher Mitteilungen in der Fremdsprache
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsfaktionen fördern		Kundinnen/Kunden über besondere Verkaufsfaktionen informieren		

Schwerpunkt Fleischerei

	Kompetenzbereiche Fremdsprache			
	Rezeption Erfassen der wesentlichen Aussagen fremdsprachlicher Texte (hörend und lesend)	Produktion Erstellen von mündlichen und schriftlichen Mitteilungen aller Art in der Fremdsprache	Mediation Übertragen von Texten, Sachverhalten und Problemstellungen von einer Sprache in die andere	Interaktion Führen von Gesprächen und Austausch schriftlicher Mitteilungen in der Fremdsprache
Lernfeld 1.1F Einführen einer neuen Mitarbeiterin/eines neuen Mitarbeiters/		Funktion, Ausstattung und Nutzung von Betriebsräumen und unterschiedliche Arbeitsabläufe beschreiben	Angebot über das Sortiment übertragen	sich über Erfahrungen am Arbeitsplatz und über Arbeitseinsätze austauschen
Lernfeld 1.2F Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm		Verwendungsmöglichkeiten der Fleischteile beschreiben		
Lernfeld 1.3F Herstellen von Hackfleisch	technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben verstehen	Hackfleischprodukte präsentieren		sich über Rezepturen austauschen
Lernfeld 1.4F Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen				Arbeitsabläufe erörtern
Lernfeld 1.5F Informieren über Fleischereiprodukte		Handzettel zu den Fleischereiprodukten erstellen		
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten				Verkaufsgespräche führen
Lernfeld 2.2F Waren kundenorientiert verkaufen	Hygienevorschriften verstehen	Kundinnen/Kunden über Zusammensetzung, Lagerung und Verwendung informieren		über Serviceleistungen verhandeln
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten		Internationale Fleischgerichte beschreiben		
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren	Werbung für Fleischprodukte verstehen			
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten				Konflikte im Umgang mit Kundinnen/Kunden lösen

	Kompetenzbereiche Fremdsprache			
	Rezeption Erfassen der wesentlichen Aussagen fremdsprachlicher Texte (hörend und lesend)	Produktion Erstellen von mündlichen und schriftlichen Mitteilungen aller Art in der Fremdsprache	Mediation Übertragen von Texten, Sachverhalten und Problemstellungen von einer Sprache in die andere	Interaktion Führen von Gesprächen und Austausch schriftlicher Mitteilungen in der Fremdsprache
Lernfeld 3.2F Waren herrichten, präsentieren und verkaufen				die Kundin/den Kunden umfassend beraten
Lernfeld 3.3F Gerichte herstellen und anrichten		Verkaufsargumente zusammenstellen		
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren				
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaaktionen fördern		Kundinnen/Kunden über besondere Verkaufsaaktionen informieren		

3.3.2 Kompetenzerwerb im Fach Wirtschafts- und Betriebslehre

Grundlage für den Unterricht im Fach *Wirtschafts- und Betriebslehre* ist der gültige Fachlehrplan für Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung. Der Unterricht unterstützt die berufliche Qualifizierung und fördert zugleich eine fachspezifische Kompetenzerweiterung.

Der Lehrplan berücksichtigt die „Elemente für den Unterricht der Berufsschule im Bereich Wirtschafts- und Sozialkunde gewerblich-technischer Ausbildungsberufe“ (Beschluss der Kultusministerkonferenz [KMK] vom 07.05.2008 in der jeweils gültigen Fassung), die einen Umfang von 40 Unterrichtsstunden abdecken. Darüber hinaus sind weitere Handlungsbezüge enthalten, die bei zweijährigen Berufen im Umfang von 40 Unterrichtsstunden, bei dreijährigen Berufen im Umfang von 80 Unterrichtsstunden sowie bei dreieinhalbjährigen Berufen im Umfang von 100 Unterrichtsstunden zu realisieren sind.

Die Umsetzung der Handlungsbezüge erfolgt in Lernsituationen (vgl. Handreichung „Didaktische Jahresplanung“, Kapitel 2.2¹). Dabei ist der für die Zwischen- und Abschlussprüfung bzw. Teil 1 und Teil 2 der Abschlussprüfung erforderliche Kompetenzerwerb zu berücksichtigen. Die Leistungsbewertung richtet sich nach den Vorgaben in Kapitel 2.2.

Die folgende Zusammenstellung zeigt Möglichkeiten der berufsspezifischen Orientierung und Integration der Ziele und Inhalte der curricularen Vorgaben für *Wirtschafts- und Betriebslehre* in den Lernfeldern des Bildungsgangs „Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk/Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk“ auf:

¹ s. Linksammlung zum Lehrplan: <http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/verweise/>

Schwerpunkt Bäckerei/Konditorei

	Handlungsbezüge Wirtschafts- und Betriebslehre				
	die berufliche Existenz sichern	Kosten beurteilen	mit Kunden sowie Auftragnehmern kommunizieren	Produktionsabläufe/Dienstleistungen organisieren	Interessen im Betrieb wahrnehmen
Lernfeld 1.1B/K Unterweisen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin	berufliche Identität entwickeln, Chancen und Risiken beruflicher Entwicklung abwägen, berufliche Perspektiven entwickeln			Arbeit human gestalten, mit Ressourcen schonend umgehen	sich in einer veränderten Lebenssituation orientieren, die individuelle Rolle im Betrieb reflektieren, im Team arbeiten, gesetzliche, tarifliche und betriebliche Rahmenbedingungen berücksichtigen
Lernfeld 1.2B/K Herstellen einfacher Teige/Massen		Kosten ermitteln		Materialbeschaffung und Lagerhaltung organisieren, Qualitätsstandards gewährleisten, Arbeitsprozesse planen und steuern	
Lernfeld 1.3B/K Gestalten, Werben, Beraten und Verkaufen		Preise kalkulieren	Verträge schließen und mit Vertragsfolgen umgehen, Schadensersatzansprüche erkennen, ein Unternehmen präsentieren und in seiner Identität fördern, Wettbewerbssituationen bewerten und Handlungen daraus ableiten	Termine planen	im Team arbeiten
Lernfeld 1.4B/K Herstellen von Feinen Backwaren aus Teigen		Personalkosten analysieren	verantwortlich handeln	Arbeitsprozesse planen und steuern, Arbeit human gestalten, mit Ressourcen schonend umgehen, Qualitätsstandards gewährleisten	
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten		Preise kalkulieren, Preisuntergrenzen ermitteln	situationsgerecht kommunizieren, Konflikten begegnen	Qualitätsstandards gewährleisten	zu einem positiven Betriebsklima beitragen
Lernfeld 2.2B/K Waren kundenorientiert verkaufen		Kosten ermitteln	situationsgerecht kommunizieren	Arbeit human gestalten, Qualitätsstandards gewährleisten	
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten		Kostenverläufe planen, Personalkosten analysieren, Preise kalkulieren	Abnehmerinnen/Abnehmer in die Nutzung von Produkten und Dienstleistungen einweisen	Materialbeschaffung und Lagerhaltung organisieren, Termine planen	

	Handlungsbezüge Wirtschafts- und Betriebslehre				
	die berufliche Existenz sichern	Kosten beurteilen	mit Kunden sowie Auftragnehmern kommunizieren	Produktionsabläufe/Dienstleistungen organisieren	Interessen im Betrieb wahrnehmen
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren		Kosten ermitteln, Investitionsentscheidungen vorbereiten, Wirtschaftlichkeit der Unternehmen prüfen	verantwortlich handeln	mit Ressourcen schonend umgehen	
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten		Kostenverläufe planen, Personalkosten analysieren	Verträge schließen und mit Vertragsfolgen umgehen, Konflikten begegnen, Schadenersatzansprüche erkennen		als Auszubildende/Auszubildender handeln, zu einem positiven Betriebsklima beitragen
Lernfeld 3.2B/K Waren fachlich fundiert verkaufen		Kosten ermitteln	situationsgerecht kommunizieren	Materialbeschaffung und Lagerhaltung organisieren	
Lernfeld 3.3B/K Gerichte herstellen und anrichten		Kosten ermitteln, Preise kalkulieren	situationsgerecht kommunizieren	Arbeitsprozesse planen und steuern, Qualitätsstandards gewährleisten	
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren		Kostenverläufe planen, Preisuntergrenzen ermitteln	situationsgerecht kommunizieren, Verträge schließen und mit Vertragsfolgen umgehen, Konflikten begegnen	Arbeitsprozesse planen und steuern	
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern	unternehmerische Chancen und Risiken abwägen, Möglichkeiten der Existenzsicherung wahrnehmen	Wirtschaftlichkeit der Unternehmen prüfen	ein Unternehmen präsentieren und in seiner Identität fördern, Wettbewerbssituationen bewerten und Handlungen daraus ableiten	Leistungsanreize durch Entlohnungssysteme beurteilen	Interessen abwägen, Mitbestimmungsmöglichkeiten wahrnehmen, Rechte einzeln oder gemeinsam vertreten, im Team arbeiten

Schwerpunkt Fleischerei

	Handlungsbezüge Wirtschafts- und Betriebslehre				
	die berufliche Existenz sichern		mit Kunden sowie Auftragnehmern kommunizieren	Produktionsabläufe/Dienstleistungen organisieren	Interessen im Betrieb wahrnehmen
Lernfeld 1.1F Einführen einer neuen Mitarbeiterin/eines neuen Mitarbeiters/	berufliche Identität entwickeln, Chancen und Risiken beruflicher Entwicklung abwägen, berufliche Perspektiven entwickeln			Arbeit human gestalten, mit Ressourcen schonend umgehen	sich in einer veränderten Lebenssituation orientieren, die individuelle Rolle im Betrieb reflektieren, im Team arbeiten, gesetzliche, tarifliche und betriebliche Rahmenbedingungen berücksichtigen
Lernfeld 1.2F Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm		Kosten ermitteln		Materialbeschaffung und Lagerhaltung organisieren, Qualitätsstandards gewährleisten, Arbeitsprozesse planen und steuern	
Lernfeld 1.3F Herstellen von Hackfleisch		Preise kalkulieren	Verträge schließen und mit Vertragsfolgen umgehen, Schadensersatzansprüche erkennen, ein Unternehmen präsentieren und in seiner Identität fördern, Wettbewerbssituationen bewerten und Handlungen daraus ableiten	Qualitätsstandards gewährleisten, Arbeitsprozesse planen und steuern, Materialbeschaffung und Lagerhaltung organisieren	im Team arbeiten
Lernfeld 1.4F Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen		Personalkosten analysieren, Kosten ermitteln	ein Unternehmen präsentieren und in seiner Identität fördern, Wettbewerbssituationen bewerten und Handlungen daraus ableiten, verantwortlich handeln	Arbeitsprozesse planen und steuern, Qualitätsstandards gewährleisten	im Team arbeiten
Lernfeld 1.5F Informieren über Fleischereiprodukte			verantwortlich handeln, Konflikten begegnen, situationsgerecht kommunizieren		als Auszubildende/Auszubildender handeln
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten		Preise kalkulieren, Preisuntergrenzen ermitteln	situationsgerecht kommunizieren, Konflikten begegnen	Qualitätsstandards gewährleisten	zu einem positiven Betriebsklima beitragen
Lernfeld 2.2F Waren kundenorientiert verkaufen		Kosten ermitteln	situationsgerecht kommunizieren	Arbeit human gestalten, Qualitätsstandards gewährleisten	

	Handlungsbezüge Wirtschafts- und Betriebslehre				
	die berufliche Existenz sichern		mit Kunden sowie Auftragnehmern kommunizieren	Produktionsabläufe/Dienstleistungen organisieren	Interessen im Betrieb wahrnehmen
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten		Kostenverläufe planen, Personalkosten analysieren, Preise kalkulieren	Abnehmerinnen/Abnehmer in die Nutzung von Produkten und Dienstleistungen einweisen	Materialbeschaffung und Lagerhaltung organisieren, Termine planen	
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren		Kosten ermitteln, Investitionsentscheidungen vorbereiten, Wirtschaftlichkeit der Unternehmen prüfen	verantwortlich handeln	mit Ressourcen schonend umgehen	
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten		Kostenverläufe planen, Personalkosten analysieren	Verträge schließen und mit Vertragsfolgen umgehen, Konflikte begegnen, Schadensersatzansprüche erkennen		als Auszubildende/Auszubildender handeln, zu einem positiven Betriebsklima beitragen
Lernfeld 3.2F Waren herrichten, präsentieren und verkaufen		Kosten ermitteln	situationsgerecht kommunizieren	Materialbeschaffung und Lagerhaltung organisieren	
Lernfeld 3.3F Gerichte herstellen und anrichten		Kosten ermitteln, Preise kalkulieren	situationsgerecht kommunizieren	Arbeitsprozesse planen und steuern, Qualitätsstandards gewährleisten	
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren		Kostenverläufe planen, Preisuntergrenzen ermitteln	situationsgerecht kommunizieren, Verträge schließen und mit Vertragsfolgen umgehen, Konflikte begegnen	Arbeitsprozesse planen und steuern	
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern	unternehmerische Chancen und Risiken abwägen, Möglichkeiten der Existenzsicherung wahrnehmen	Wirtschaftlichkeit der Unternehmen prüfen	ein Unternehmen präsentieren und in seiner Identität fördern, Wettbewerbssituationen bewerten und Handlungen daraus ableiten	Leistungsanreize durch Entlohnungssysteme beurteilen	Interessen abwägen, Mitbestimmungsmöglichkeiten wahrnehmen, Rechte einzeln oder gemeinsam vertreten, im Team arbeiten

3.3.3 Integration der Datenverarbeitung

Ziele und Inhalte der *Datenverarbeitung* sind in die Lernfelder integriert. Die Leistungsbewertung richtet sich nach den Vorgaben in Kapitel 2.2.

3.4 KMK-Rahmenlehrplan

RAHMENLEHRPLAN

für den Ausbildungsberuf

**Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk/
Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk^{1 2}**

(Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 08.03.2006)

¹ Hrsg.: Sekretariat der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland, Bonn

² s. Linksammlung zum Lehrplan: <http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/verweise/>

Teil I Vorbemerkungen

Dieser Rahmenlehrplan für den berufsbezogenen Unterricht der Berufsschule ist durch die Ständige Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK) beschlossen worden.

Der Rahmenlehrplan ist mit der entsprechenden Ausbildungsordnung des Bundes (erlassen vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie oder dem sonst zuständigen Fachministerium im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung) abgestimmt.

Der Rahmenlehrplan baut grundsätzlich auf dem Hauptschulabschluss auf und beschreibt Mindestanforderungen.

Auf der Grundlage der Ausbildungsordnung und des Rahmenlehrplans, die Ziele und Inhalte der Berufsausbildung regeln, werden die Abschlussqualifikation in einem anerkannten Ausbildungsberuf sowie - in Verbindung mit Unterricht in weiteren Fächern - der Abschluss der Berufsschule vermittelt. Damit werden wesentliche Voraussetzungen für eine qualifizierte Beschäftigung sowie für den Eintritt in schulische und berufliche Fort- und Weiterbildungsgänge geschaffen.

Der Rahmenlehrplan enthält keine methodischen Festlegungen für den Unterricht. Bei der Unterrichtsgestaltung sollen jedoch Unterrichtsmethoden, mit denen Handlungskompetenz unmittelbar gefördert wird, besonders berücksichtigt werden. Selbstständiges und verantwortungsbewusstes Denken und Handeln als übergreifendes Ziel der Ausbildung muss Teil des didaktisch-methodischen Gesamtkonzepts sein.

Die Länder übernehmen den Rahmenlehrplan unmittelbar oder setzen ihn in eigene Lehrpläne um. Im zweiten Fall achten sie darauf, dass das im Rahmenlehrplan erzielte Ergebnis der fachlichen und zeitlichen Abstimmung mit der jeweiligen Ausbildungsordnung erhalten bleibt.

Teil II Bildungsauftrag der Berufsschule

Die Berufsschule und die Ausbildungsbetriebe erfüllen in der dualen Berufsausbildung einen gemeinsamen Bildungsauftrag.

Die Berufsschule ist dabei ein eigenständiger Lernort. Sie arbeitet als gleichberechtigter Partner mit den anderen an der Berufsausbildung Beteiligten zusammen. Sie hat die Aufgabe, den Schülern und Schülerinnen berufliche und allgemeine Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung zu vermitteln.

Die Berufsschule hat eine berufliche Grund- und Fachbildung zum Ziel und erweitert die vorher erworbene allgemeine Bildung. Damit will sie zur Erfüllung der Aufgaben im Beruf sowie zur Mitgestaltung der Arbeitswelt und Gesellschaft in sozialer und ökologischer Verantwortung befähigen. Sie richtet sich dabei nach den für die Berufsschule geltenden Regelungen der Schulgesetze der Länder. Insbesondere der berufsbezogene Unterricht orientiert sich außerdem an den für jeden staatlich anerkannten Ausbildungsberuf bundeseinheitlich erlassenen Ordnungsmitteln:

- Rahmenlehrplan der Ständigen Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK)
- Verordnung über die Berufsausbildung (Ausbildungsordnung) des Bundes für die betriebliche Ausbildung.

Nach der Rahmenvereinbarung über die Berufsschule (Beschluss der KMK vom 15.03.1991) hat die Berufsschule zum Ziel,

- „eine Berufsfähigkeit zu vermitteln, die Fachkompetenz mit allgemeinen Fähigkeiten humaner und sozialer Art verbindet
- berufliche Flexibilität zur Bewältigung der sich wandelnden Anforderungen in Arbeitswelt und Gesellschaft auch im Hinblick auf das Zusammenwachsen Europas zu entwickeln
- die Bereitschaft zur beruflichen Fort- und Weiterbildung zu wecken
- die Fähigkeit und Bereitschaft zu fördern, bei der individuellen Lebensgestaltung und im öffentlichen Leben verantwortungsbewusst zu handeln.“

Zur Erreichung dieser Ziele muss die Berufsschule

- den Unterricht an einer für ihre Aufgabe spezifischen Pädagogik ausrichten, die Handlungsorientierung betont
- unter Berücksichtigung notwendiger beruflicher Spezialisierung berufs- und berufsfeldübergreifende Qualifikationen vermitteln
- ein differenziertes und flexibles Bildungsangebot gewährleisten, um unterschiedlichen Fähigkeiten und Begabungen sowie den jeweiligen Erfordernissen der Arbeitswelt und Gesellschaft gerecht zu werden
- Einblicke in unterschiedliche Formen von Beschäftigung einschließlich unternehmerischer Selbstständigkeit vermitteln, um eine selbstverantwortliche Berufs- und Lebensplanung zu unterstützen
- im Rahmen ihrer Möglichkeiten Behinderte und Benachteiligte umfassend stützen und fördern
- auf die mit Berufsausübung und privater Lebensführung verbundenen Umweltbedrohungen und Unfallgefahren hinweisen und Möglichkeiten zu ihrer Vermeidung bzw. Verminderung aufzeigen.

Die Berufsschule soll darüber hinaus im allgemeinen Unterricht und, soweit es im Rahmen des berufsbezogenen Unterrichts möglich ist, auf Kernprobleme unserer Zeit wie zum Beispiel:

- Arbeit und Arbeitslosigkeit,
 - friedliches Zusammenleben von Menschen, Völkern und Kulturen in einer Welt unter Wahrung kultureller Identität,
 - Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlage sowie
 - Gewährleistung der Menschenrechte
- eingehen.

Die aufgeführten Ziele sind auf die Entwicklung von **Handlungskompetenz** gerichtet. Diese wird hier verstanden als die Bereitschaft und Befähigung des Einzelnen, sich in beruflichen, gesellschaftlichen und privaten Situationen sachgerecht durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten. Handlungskompetenz entfaltet sich in den Dimensionen von Fachkompetenz, Humankompetenz und Sozialkompetenz.

Fachkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung, auf der Grundlage fachlichen Wissens und Könnens Aufgaben und Probleme zielorientiert, sachgerecht, methodengeleitet und selbstständig zu lösen und das Ergebnis zu beurteilen.

Humankompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung, als individuelle Persönlichkeit die Entwicklungschancen, Anforderungen und Einschränkungen in Familie, Beruf und öffentlichem Leben zu klären, zu durchdenken und zu beurteilen, eigene Begabungen zu entfalten sowie Lebenspläne zu fassen und fortzuentwickeln. Sie umfasst Eigenschaften wie Selbstständigkeit, Kritikfähigkeit, Selbstvertrauen, Zuverlässigkeit, Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein. Zu ihr gehören insbesondere auch die Entwicklung durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte.

Sozialkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung, soziale Beziehungen zu leben und zu gestalten, Zuwendungen und Spannungen zu erfassen und zu verstehen sowie sich mit Anderen rational und verantwortungsbewusst auseinander zu setzen und zu verständigen. Hierzu gehört insbesondere auch die Entwicklung sozialer Verantwortung und Solidarität.

Bestandteil sowohl von Fachkompetenz als auch von Humankompetenz als auch von Sozialkompetenz sind Methodenkompetenz, kommunikative Kompetenz und Lernkompetenz.

Methodenkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung zu zielgerichtetem, planmäßigem Vorgehen bei der Bearbeitung von Aufgaben und Problemen (zum Beispiel bei der Planung der Arbeitsschritte).

Kommunikative Kompetenz meint die Bereitschaft und Befähigung, kommunikative Situationen zu verstehen und zu gestalten. Hierzu gehört es, eigene Absichten und Bedürfnisse sowie die der Partner wahrzunehmen, zu verstehen und darzustellen.

Lernkompetenz ist die Bereitschaft und Befähigung, Informationen über Sachverhalte und Zusammenhänge selbstständig und gemeinsam mit Anderen zu verstehen, auszuwerten und in gedankliche Strukturen einzuordnen. Zur Lernkompetenz gehört insbesondere auch die Fähigkeit und Bereitschaft, im Beruf und über den Berufsbereich hinaus Lerntechniken und Lernstrategien zu entwickeln und diese für lebenslanges Lernen zu nutzen.

Teil III Didaktische Grundsätze

Die Zielsetzung der Berufsausbildung erfordert es, den Unterricht an einer auf die Aufgaben der Berufsschule zugeschnittenen Pädagogik auszurichten, die Handlungsorientierung betont und junge Menschen zu selbstständigem Planen, Durchführen und Beurteilen von Arbeitsaufgaben im Rahmen ihrer Berufstätigkeit befähigt.

Lernen in der Berufsschule vollzieht sich grundsätzlich in Beziehung auf konkretes, berufliches Handeln sowie in vielfältigen gedanklichen Operationen, auch gedanklichem Nachvollziehen von Handlungen Anderer. Dieses Lernen ist vor allem an die Reflexion der Vollzüge des Handelns (des Handlungsplans, des Ablaufs, der Ergebnisse) gebunden. Mit dieser gedanklichen Durchdringung beruflicher Arbeit werden die Voraussetzungen für das Lernen in und aus der Arbeit geschaffen. Dies bedeutet für den Rahmenlehrplan, dass das Ziel und die Auswahl der Inhalte berufsbezogen erfolgt.

Auf der Grundlage lerntheoretischer und didaktischer Erkenntnisse werden in einem pragmatischen Ansatz für die Gestaltung handlungsorientierten Unterrichts folgende Orientierungspunkte genannt:

- Didaktische Bezugspunkte sind Situationen, die für die Berufsausübung bedeutsam sind (Lernen für Handeln).
- Den Ausgangspunkt des Lernens bilden Handlungen, möglichst selbst ausgeführt oder aber gedanklich nachvollzogen (Lernen durch Handeln).
- Handlungen müssen von den Lernenden möglichst selbstständig geplant, durchgeführt, überprüft, gegebenenfalls korrigiert und schließlich bewertet werden.
- Handlungen sollten ein ganzheitliches Erfassen der beruflichen Wirklichkeit fördern, zum Beispiel technische, sicherheitstechnische, ökonomische, rechtliche, ökologische, soziale Aspekte einbeziehen.
- Handlungen müssen in die Erfahrungen der Lernenden integriert und in Bezug auf ihre gesellschaftlichen Auswirkungen reflektiert werden.
- Handlungen sollen auch soziale Prozesse, zum Beispiel der Interessenerklärung oder der Konfliktbewältigung, sowie unterschiedliche Perspektiven der Berufs- und Lebensplanung einbeziehen.

Handlungsorientierter Unterricht ist ein didaktisches Konzept, das fach- und handlungssystematische Strukturen miteinander verschränkt. Es lässt sich durch unterschiedliche Unterrichtsmethoden verwirklichen.

Das Unterrichtsangebot der Berufsschule richtet sich an Jugendliche und Erwachsene, die sich nach Vorbildung, kulturellem Hintergrund und Erfahrungen aus den Ausbildungsbetrieben unterscheiden. Die Berufsschule kann ihren Bildungsauftrag nur erfüllen, wenn sie diese Unterschiede beachtet und Schüler und Schülerinnen - auch benachteiligte oder besonders begabte - ihren individuellen Möglichkeiten entsprechend fördert.

Teil IV Berufsbezogene Vorbemerkungen

Der vorliegende Rahmenlehrplan für die Berufsausbildung zum Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk/zur Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung zum Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk/zur Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk vom 7. April 2006 (BGBl. I Nr. 15, S. 604 ff.) abgestimmt.

Der Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Fachverkäufer im Nahrungsmittelhandwerk/Fachverkäuferin im Nahrungsmittelhandwerk (Beschluss der KMK vom 24.01.1986) wird durch den vorliegenden Rahmenlehrplan aufgehoben.

Für den Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde wesentlicher Lehrstoff der Berufsschule wird auf der Grundlage der „Elemente für den Unterricht der Berufsschule im Bereich Wirtschafts- und Sozialkunde gewerblich-technischer Ausbildungsberufe“ (Beschluss der KMK vom 18.05.1984) vermittelt.

Der Ausbildungsberuf Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk/Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk und die jeweiligen Ausbildungsberufe der Produktion Bäcker/Bäckerin, Konditor/Konditorin, Fleischer/Fleischerin können im ersten Ausbildungsjahr eine gemeinsame fachliche Grundbildung erhalten. Die dort vorliegenden Lernfelder sollen in Bezug auf die Erfordernisse des Verkaufs umgesetzt werden. In den Lernfeldern des zweiten und dritten Ausbildungsjahres sind die berufsspezifischen Inhalte entsprechend den jeweiligen Ausbildungsberufen zu vermitteln.

Der Rahmenlehrplan ist so gestaltet, dass dort, wo dies erforderlich ist, Schüler und Schülerinnen gemeinsam in den Lernfeldern unterrichtet werden können, die nicht eindeutig einem Bezugshandwerk (B/K = Bäckerei/Konditorei, F = Fleischerei) zugeordnet sind.

Im Rahmenlehrplan sind die Ziele und Inhalte der einzelnen Lernfelder konsequent aus beruflichen Handlungssituationen mit Blick auf Kundenorientierung abgeleitet. Die Struktur der Lernfelder folgt sowohl dem Konzept der Handlungsorientierung als auch der Fachsystematik und verbindet beide zu einer Einheit.

Die für die einzelnen Lernfelder aufgeführten Inhalte sind als notwendige Konkretisierungen der Ziele gedacht und sind als Mindestanforderungen zu verstehen.

Mathematische Inhalte sind den Lernfeldern zugeordnet, integrativ zu vermitteln und ausreichend zu üben.

Ganzheitliches Lernen bedeutet auch folgende Unterrichtsprinzipien als integrative Bestandteile der Lernfelder zu vermitteln: Aspekte der Hygiene, der Arbeitssicherheit, der Ökonomie und Ökologie sowie Arbeiten im Team.

Teil V Lernfelder

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk/ Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk				
Lernfelder		Zeitrictwerte in Unterrichtsstunden		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Nr.				
Schwerpunkt: Bäckerei/Konditorei				
1.1 B/K	Unterweisen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin	60		
1.2 B/K	Herstellen einfacher Teige/Massen	100		
1.3 B/K	Gestalten, Werben, Beraten und Verkaufen	80		
1.4 B/K	Herstellen von Feinen Backwaren aus Teigen	80		
2.1	Verkauf aktiv gestalten		80	
2.2 B/K	Waren kundenorientiert verkaufen		100	
2.3	Speisen herstellen und anrichten		40	
2.4	Produkte verkaufsfördernd präsentieren		60	
3.1	Besondere Verkaufssituationen gestalten			40
3.2 B/K	Waren fachlich fundiert verkaufen			100
3.3 B/K	Gerichte herstellen und anrichten			40
3.4	Gerichte und Getränke präsentieren und servieren			40
3.5	Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaaktionen fördern			60
Schwerpunkt: Fleischerei				
1.1 F	Einführen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin	60		
1.2 F	Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm	80		
1.3 F	Herstellen von Hackfleisch	40		
1.4 F	Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen	60		

1.5 F	Informieren über Fleischereiprodukte	80		
2.1	Verkauf aktiv gestalten		80	
2.2 F	Waren kundenorientiert verkaufen		100	
2.3	Speisen herstellen und anrichten		40	
2.4	Produkte verkaufsfördernd präsentieren		60	
3.1	Besondere Verkaufssituationen gestalten			40
3.2 F	Waren herrichten, präsentieren und verkaufen			100
3.3 F	Gerichte herstellen und anrichten			40
3.4	Gerichte und Getränke präsentieren und servieren			40
3.5	Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaaktionen fördern			60
Summen: insgesamt 880 Stunden		320	280	280

Schwerpunkt: Bäckerei/Konditorei

Lernfeld 1.1 B/K: Unterweisen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin	1. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 60 Stunden
Ziel: <p>Die Schülerinnen und Schüler führen einen neuen Mitarbeiter/eine neue Mitarbeiterin am Arbeitsplatz ein. Sie kennen das Anforderungsprofil im Handwerk. Sie beschreiben ihre Ausbildungsbetriebe, beurteilen ihre Zukunftschancen im Beruf und entwickeln eine positive Berufseinstellung.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beschreiben fachsprachlich zutreffend die Funktion, Ausstattung und Nutzung der Betriebsräume, Maschinen und Geräte und vergleichen die unterschiedlichen Anforderungen in den Arbeitsbereichen. Sie begreifen die Zusammenarbeit der Abteilungen und Personalgruppen als Arbeit im Team und kennen den Einsatz der Informations- und Kommunikationstechnik. Bei ihrer Mitarbeit in Produktion und Verkauf erkennen sie Gefahren und berücksichtigen Maßnahmen zur Krankheits- und Unfallverhütung. Für die Anwendung von Hygienemaßnahmen bei Herstellung, Lagerung und Verkauf leiten sie hygienisches Verhalten im Umgang mit Lebensmitteln ab und setzen umweltschonende Verfahren ein. Sie führen themenbezogene Berechnungen durch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Produkte unter sensorischen und ökologischen Aspekten und beachten ihre besondere Verantwortung gegenüber der Kundin und dem Kunden.</p>	
Inhalte: <p>berufliches Anforderungsprofil, Berufsgeschichte, handwerkliche Arbeitsbedingungen gepflegtes persönliches Erscheinungsbild Aus-, Fort- und Weiterbildung Anforderungen am Arbeitsplatz, Produktions- und Verkaufsräume; Berechnungen der Kosten von Betriebseinrichtungen und der Betriebsflächen Arbeitsabläufe, Aufgaben und Zusammenarbeit im Team bezüglich Produktion/Verkauf Einführung in die branchenspezifische Nutzung der Hard- und Software Einrichten des Arbeitsplatzes; Bedienung und Pflege von Maschinen und Geräten Arbeitssicherheit, Unfallverhütung, Brandschutz, erste Hilfe Berufskrankheiten, Berufsgenossenschaft Personal-, Betriebs-, Produkthygiene, Lebensmittelkontrolle Umweltschutz bei Produktion, Reinigung und Entsorgung; Energie- und Wasserverbrauch Anforderungen an das Produkt, Sortimentsübersicht (DLG¹) sensorische Grundschulung, Prüfverfahren Verbraucherschutz Ernährung unter ökologischen Gesichtspunkten</p>	

¹ Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft

Ziel:

Ausgehend von der Sortimentsübersicht (DLG) und ihrem Backzettel kennen die Schülerinnen und Schüler Grundrezepte für einfache Backwaren aus Hefeteigen, Feinteigen ohne Hefe und Massen. Sie wählen für ihre berufstypischen Produkte die Hauptrohstoffe aus, in denen die wesentlichen Inhalts- und Nährstoffe enthalten sind. Sowohl die Auswahl der Rezepte als auch die unterrichtliche Vertiefung der Rohstoffe erfolgt nach berufsbezogener Schwerpunktsetzung.

Die Schülerinnen und Schüler wenden geeignete Arbeitsschritte an, um die typischen Teig-, Massen- und Gebäckeseigenschaften zu erreichen. Sie führen Berechnungen durch und begründen das Herstellungsverfahren mit den technologischen Eigenschaften der Rohstoffe und deren Inhaltsstoffen.

Die Schülerinnen und Schüler bewerten die Rohstoffqualität sowie die sensorische und ernährungsphysiologische Bedeutung der wesentlichen Nähr- bzw. Inhaltsstoffe. Sie beurteilen die technologische Wirkung der Rohstoffe bzw. deren Inhaltsstoffe auf die Qualität von Teig, Masse und Gebäck.

Inhalte:

Rezept-/Rohstoffauswahl für einfache Teige/Massen; Gewichts-, Mengen-, Rezeptumrechnung

Angebot, Qualität, Preis, Lagerung, Kontrolle, Verwendung der Hauptrohstoffe, Ausmahlungsgrad

Mehltype

Arten und Aufbau der wesentlichen Inhaltsstoffe

Herstellung, Arbeitsablauf und dekorative Gestaltung der Produkte; Arbeitszeitberechnung, Teigtemperatur

technologischer Bedeutung der Hauptrohstoffe

technologischer Eigenschaften und Wirkung der wesentlichen Inhaltsstoffe

Beurteilung der technologischen, sensorischen und ernährungsphysiologischen Bedeutung gebäcktypischer Rohstoffe und ihrer Inhaltsstoffe für Teig, Masse und Gebäck

Lernfeld 1.3 B/K: Gestalten, Werben, Beraten und Verkaufen

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler kennen die wesentliche Bedeutung des Marketings, gestalten und präsentieren Produkte und wenden Kommunikationsinstrumente an.

Sie beraten Kundinnen/Kunden und berücksichtigen neben lebensmittelrechtlichen, ökonomischen, ökologischen, sensorischen besonders ernährungsphysiologische Aspekte und führen Nährwertberechnungen durch. Sie entwickeln geeignete Verkaufsargumente und gehen auf Kundinnen und Kunden ein.

Die Schülerinnen und Schüler schließen berufstypische Kaufverträge, verpacken Produkte fachgerecht und nehmen Berechnungen vor.

Inhalte:

Marketing als Instrument der Verkaufsförderung

Marktbeobachtung/Bedarfsermittlung; Preisgestaltung

Bestellung, Wareneingangskontrolle

Präsentation der Ware in der Theke, im Regal oder im Schaufenster

ästhetische Grundsätze, insbesondere Farbgebung, Licht, Form, Anordnung, Umgebung

gestalterische Grundlagen, insbesondere Plakate, Handzettel

Beratung über gesunde Ernährung: Bedeutung der Inhaltsstoffe von Back- und Konditoreiwaren, insbesondere Mineralstoffe, Vitamine, Ballaststoffe, Verdaulichkeit der Nährstoffe
Zusatzstoffe

Ernährungstrends

Verkaufsvorgang, insbesondere Kaufmotive, Verkaufsargumente, Gesprächsführung

Abrechnungen und Rechnungserstellung

Grundlagen des Verpackens

**Lernfeld 1.4 B/K: Herstellen von Feinen Backwaren
aus Teigen**

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler stellen süßes und pikantes Gebäck her. Dafür wählen sie für ihre Rezepte Rohstoffe entsprechend ihrer technologischen Eignung und der rechtlichen Vorgaben aus und führen dazu Berechnungen durch.

Sie entwickeln Ablaufpläne und setzen Maschinen und Apparate zur rationellen Herstellung und Bevorratung der Teige und Gebäcke auch unter Einbeziehung der Kältetechnik ein. Unter Berücksichtigung der Arbeitssicherheit beherrschen sie die Techniken zur Beschickung der Backgeräte sowie des Ausbackens. Sie führen vor- und nachbereitende Arbeiten aus, dekorieren und bringen die Erzeugnisse in verkaufsfertige Form. Sie führen schwerpunktmäßig Berechnungen zur Ausbeute und zu den Verlusten durch.

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Arbeitsergebnisse selbstständig auch unter Verwendung aktueller DLG-Kriterien, begründen auftretende Gebäckfehler und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab.

Inhalte:

Grund- und Spezialrezepte, insbesondere Hefefeinteige, Plunderteige, Blätterteige, Mürbeteige, Honigkuchen- und Lebkuchenteige

Rohstoffe, insbesondere Milch, Käse, Spezialfette, Backmittel, Lockerungsmittel, Honig, Obst, Salz, Würzmittel

systematische Arbeitsabläufe

Teigführung: Knetprozess, Teigbildung; Teigausbeute

Formgebung

biologische, physikalische und chemische Lockerung

Gärprozess, Gärsteuerung

Backprozess: Ofen und Fettbackgerät; Backausbeute, Volumenausbeute

Fertigstellen der Gebäcke, insbesondere Füllen, Aprikotieren, Glasieren, Dekorieren

Veränderungen nach dem Backen

Lager-, Einwiege-, Gär- und Backverlust

Beurteilung von Rohstoff, Teig, Gebäck sowie Qualitätserhaltung

Ursachen und Vermeidung von Gebäck- und Lagerfehlern

Schwerpunkt: Fleischerei

Lernfeld 1.1 F:	Einführen eines neuen Mitarbeiters/ einer neuen Mitarbeiterin	1. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 60 Stunden
Ziel: Die Schülerinnen und Schüler sind über die Tätigkeitsfelder, Aufgaben und Anforderungsprofile im Handwerk und besonders in fleischverarbeitenden Betrieben informiert. Sie sind mit ihrem Ausbildungsbetrieb vertraut, beurteilen Zukunftschancen in ihrem Beruf und entwickeln eine positive Berufseinstellung. Sie wissen, dass ein gepflegtes persönliches Erscheinungsbild für ihre Tätigkeit von großer Bedeutung ist. Sie beschreiben fachsprachlich zutreffend Funktion, Ausstattung und Nutzung von Betriebsräumen sowie unterschiedliche Arbeitsabläufe. Sie stellen die Zusammenarbeit der Abteilungen und Personalgruppen als Arbeit im Team dar und formulieren und vereinbaren Regeln der Zusammenarbeit sowie des Verhaltens miteinander. Die Schülerinnen und Schüler bedienen und warten die für die Herstellung ihrer Produkte notwendigen Werkzeuge, Arbeitsgeräte und Maschinen. Dabei berücksichtigen sie einschlägige Rechtsvorschriften, insbesondere der Hygiene. Die Schülerinnen und Schüler vermitteln einen Überblick über das angebotene Sortiment ihres Betriebes und beurteilen ihre Produkte unter sensorischen Aspekten. Sie sind sich ihrer besonderen Verantwortung gegenüber den Kunden und Kundinnen bewusst. Sie führen elementare berufsbezogene Berechnungen durch.		
Inhalte: Berufsgeschichte Berufsverbände, Berufsgenossenschaft Möglichkeiten der Fort- und Weiterbildung sensorische Grundschulung Gesetze und Vorschriften zu Hygiene, Lebensmittelrecht, Arbeitssicherheit, Unfallverhütung, Brandschutz, Erste Hilfe, Umwelt- und Verbraucherschutz Berufskrankheiten Informations- und Kommunikationsmittel		

**Lernfeld 1.2 F: Beurteilen und Zerlegen von Schwein
oder Lamm**

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen Schlachttierkörper, insbesondere vom Schwein oder Schaf, und klassifizieren diese. Sie bewerten die Fleischqualität unter verschiedenen Gesichtspunkten und beschreiben die Zusammensetzung des Rohstoffes Fleisch. Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden verschiedene Zerlegemethoden und Zuschnitte. Sie gewinnen die Fleischteile, schneiden sie zu, benennen sie und geben geeignete Verwendungsmöglichkeiten an. Sie wenden qualitätssichernde Maßnahmen an und dokumentieren diese. Sie führen Gewichts- und Preisberechnungen durch.

Inhalte:

Qualitätsmerkmale (Fleisch-, Fettgewebs-, Knochen- und Bindegewebsanteil, Fleischfarbe, Faserstruktur)
Qualitätssicherung
Wareneingangskontrolle
Grundlagen der Mikrobiologie
Kühlen, Gefrieren, Vakuumieren
regionale und überregionale Bezeichnungen
Sortierung nach Standards

Lernfeld 1.3 F: Herstellen von Hackfleisch**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden****Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler stellen Hackfleisch und Hackfleischerzeugnisse her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Dabei sind sie sich der besonderen Bedeutung der Hygiene bewusst. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie präsentieren ihre Produkte und wählen Verkaufsargumente aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.

Inhalte:

Gewürze, Zutaten
Technologie der Hackfleischherstellung
Beurteilung der Produktqualität
Qualitätssicherung
Verkaufsförderung
produktrelevante Rechtsvorschriften
Gewichts-, Analysen- und Preisberechnungen

Lernfeld 1.4 F: Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler stellen küchenfertige Erzeugnisse auch mit Füllung her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Sie wählen geeignete Fleischsorten und -teile aus, schneiden sie zu und bringen sie in küchenfertige Form. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie präsentieren ihre Produkte, beraten über geeignete Zubereitungsarten und wählen Verkaufsargumente aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.

Inhalte:

Gewürze, Zutaten
Technologie der Herstellung küchenfertiger Fleischerzeugnisse
Beurteilung der Produktqualität
Qualitätssicherung
Verkaufsförderung
produktrelevante Rechtsvorschriften
Gewichts- und Rezepturumrechnungen

Lernfeld 1.5 F: Informieren über Fleischereiprodukte

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler informieren Kundinnen und Kunden über die Inhaltsstoffe von Fleisch und Fleischerzeugnissen sowie über deren ernährungsphysiologische und technologische Bedeutung. Dabei wenden sie Grundlagen des Verkaufsgesprächs an. Sie stellen die Vorteile einer ausgewogenen Ernährung mit Fleischereierzeugnissen anschaulich dar und beurteilen aktuelle Ernährungstrends.

Die Schülerinnen und Schüler reagieren angemessen auf kritische Medienberichte über ihre Tätigkeitsbereiche. Sie nutzen unterschiedliche Formen der Kommunikation in Konfliktgesprächen. Sie erstellen Handzettel, Plakate, Broschüren und bedienen sich dabei der Möglichkeiten der modernen Informationsverarbeitung.

Sie führen Nährwertberechnungen durch.

Inhalte:

Grundlagen der Ernährungslehre
ernährungsbedingte Krankheiten
Energie- und Nährstoffbedarf
Kommunikationsmodelle

Lernfeld 2.1: Verkauf aktiv gestalten

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler führen Aushändigungsgespräche und Verkaufshandlungen durch. Sie sind sich der Wirkung ihres Erscheinungsbildes bewusst und setzen nonverbale und verbale Kommunikationsmittel zielgerichtet ein.

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln die Kundenwünsche. Sie wenden ihre Kenntnisse über Kaufmotive verkaufsfördernd an. Im Verkaufsgespräch empfehlen sie geeignete Produkte, und machen Verwendungs- und Zubereitungsvorschläge. Dabei verwenden sie Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen. Sie bieten Zusatz- und Alternativprodukte an mit dem Ziel, Kaufwünsche zu bestätigen oder neue zu wecken.

Die Schülerinnen und Schüler verpacken die Ware und händigen sie situationsbezogen aus. Sie ermitteln Preise und führen Kassiervorgänge durch.

Inhalte:

Fragetechnik
Kriterien für erfolgreiche Verkaufshandlungen
Verhaltensmuster von Kunden
besondere Kundengruppen
Qualitätssicherung
Mengenempfehlungen

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler verkaufen ausgewählte Produkte aus dem typischen Sortimentsbereich der Bäckerei und der Konditorei. Sie informieren die Kunden bei der Auswahl der Produkte hinsichtlich Zusammensetzung, Herstellung, Eigenschaften und Qualitätserhaltung. Zusätzlich geben sie geeignete Verwendungsmöglichkeiten an. Dabei gehen sie nach den Regeln eines strukturierten Verkaufsgesprächs vor, wenden kundenorientierte Verkaufsmethoden an und führen handlungsbezogene Berechnungen durch. Sie verpacken die Waren fachgerecht.

Sie planen und gestalten die Regal- und Thekenbelegung im Team unter Berücksichtigung der Aspekte der Verkaufsförderung, der Ergonomie und der Qualitätssicherung. Vorgefertigte Produkte werden für den Verkauf hergerichtet. Die Ware wird gemäß den gesetzlichen Bestimmungen gekennzeichnet.

Inhalte:

Warenanforderung (Backzettel)
Erzeugnisse aus Teigen
Erzeugnisse aus Massen
Füllungen
Fertigstellung der Waren
Portionieren
aktives Verkaufen
rechtliche Bestimmungen

Lernfeld 2.2 F: Waren kundenorientiert verkaufen**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 100 Stunden****Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler arrangieren den Verkauf von Wurst- und Fleischwaren. Sie planen und gestalten die Thekenbelegung anlass- und saisonbezogen und berücksichtigen wechselnde Angebote. Dabei positionieren sie Blickfänge verkaufswirksam. Im Tagesverlauf kontrollieren sie regelmäßig die Thekentemperatur und den Hygiene- und Frischezustand der Produkte. Sie kennzeichnen die Ware gemäß den gesetzlichen Bestimmungen. Sie beraten die Kunden bei der Auswahl der Produkte hinsichtlich Zusammensetzung, Verwendung und Lagerung. Dabei gehen sie nach den Regeln eines strukturierten Verkaufsgesprächs vor, wenden kundenorientierte Verkaufsmethoden an und führen handlungsbezogene Berechnungen durch.

Die Schülerinnen und Schüler informieren über Zubereitungsverfahren, unterbreiten Zusatzangebote und beziehen in das Verkaufsgespräch auch Serviceleistungen ein. Sie verpacken die Waren fachgerecht.

Die Schülerinnen und Schüler analysieren, reflektieren und beurteilen ihre Verkaufshandlung.

Inhalte:

Brüh-, Koch- und Rohwurst
Koch- und Rohpökelfleisch, Kalte Braten, Spezialitäten
aktives Verkaufen
Ergonomie

Lernfeld 2.3: Speisen herstellen und anrichten**2. Ausbildungsjahr
Zeitrictwert: 40 Stunden****Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler stellen ausgewählte Speisen für verschiedene Tageszeiten und Anlässe her und richten sie verkaufsfördernd an. Sie berücksichtigen dabei sensorische, lebensmittelrechtliche und betriebswirtschaftliche Aspekte und begründen die Preisbildung rechnerisch. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Ergebnisse nach ausgewählten Kriterien. Sie lagern die Produkte entsprechend den besonderen Anforderungen.

Die Schülerinnen und Schüler beraten die Kunden bei der Auswahl der Speisen. Sie beachten ernährungsphysiologische und sensorische Aspekte. Die Speisen werden fachgerecht und kundenorientiert ausgehändigt.

Inhalte:

Salatvariationen, belegte und gebackene Snacks

Einsatz von Halbfertigprodukten

Herstellungstechniken

dekoratives Anrichten und Garnieren

Verkaufsverpackung

Lernfeld 2.4: Produkte verkaufsfördernd präsentieren

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen den Einsatz von Werbemaßnahmen, um Produkte verkaufsfördernd im Fachgeschäft des Lebensmittelhandwerks zu präsentieren.

Die Schülerinnen und Schüler bewerten die Kosten-Nutzen-Relation verschiedener Werbemaßnahmen. Sie wählen wirksame Werbeträger aus und erstellen diese mit geeigneten Gestaltungsmitteln. Dabei berücksichtigen sie wirtschaftliche, rechtliche und ethische Gesichtspunkte.

Die Schülerinnen und Schüler präsentieren ausgewählte Produkte ihres Warensortimentes unter Berücksichtigung von ökonomischen, ökologischen, ästhetischen sowie hygienischen Grundsätzen. Im Anschluss beurteilen sie den Erfolg der Werbemaßnahme und Präsentation.

Inhalte:

Verpackungstechniken
fachgerechte Präsentation
rechtliche Bestimmungen

Lernfeld 3.1: Besondere Verkaufssituationen gestalten

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler reagieren in besonderen Verkaufssituationen angemessen auf Kundenwünsche und Verhaltensmuster der Kunden. Dabei wenden sie Möglichkeiten der Konfliktlösung und –verhinderung an. Sie bewerten und optimieren ihr Verkaufsverhalten.

Inhalte:

Kundenandrang
Einwandbehandlung
Reklamation
Diebstahl
rechtliche Bestimmungen

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler beraten die Kunden beim Kauf von Produkten aus dem Sortimentsbereich der Bäckerei und der Konditorei. Dabei orientieren sie sich an den jeweiligen Zielgruppen sowie an saisonalen und regionalen Besonderheiten. Sie bereiten Erzeugnisse zum Verkauf vor und informieren Kunden über Herstellung, Verwendungsmöglichkeiten und Qualitätserhaltung. Die Schülerinnen und Schüler vermitteln im Verkaufsgespräch, dass die Produktqualität wesentlich von der Auswahl und Verarbeitung der Rohstoffe abhängig ist.

Sie richten die Erzeugnisse den Kundenwünschen entsprechend dekorativ an. Sie wählen Verpackungsmaterialien und Verpackungsverfahren produktbezogen aus. Dabei beachten sie wirtschaftliche und rechtliche Gesichtspunkte.

Bei der Lagerung der Erzeugnisse berücksichtigen sie die besonderen Erfordernisse hinsichtlich Frischhaltung und Hygiene.

Die Schülerinnen und Schüler bieten Waren aus dem Zusatzsortiment an. Sie wählen dem Verkaufsstandort entsprechende Waren aus und führen Wareneingangs- und Warenbestandskontrollen durch.

Inhalte:

Erzeugnisse aus Massen

Krems

Füllungen

Schokoladen-, Nougat-, Marzipanerzeugnisse

Speiseeis

diätetische Erzeugnisse

Pflege des Zusatzsortiments

Lernfeld 3.2 F: Waren herrichten, präsentieren und verkaufen

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 100 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler führen ausführliche Fachberatungen durch. Entsprechend dem Kundenwunsch wählen sie geeignete Fleischteile aus, benennen diese, schneiden sie zu und geben Verwendungsmöglichkeiten und Zubereitungsvorschläge an. Sie bewerten die Fleischteile rechnerisch und ermitteln den Verkaufspreis.

Sie richten veredelte Fleischerzeugnisse her, präsentieren diese fachgerecht und verwenden im Beratungsgespräch Produktinformationen, um Kunden zum Kauf anzuregen und in ihrer Entscheidung zu bestärken.

Neben den Erzeugnissen aus Fleisch bieten sie im Beratungsgespräch dem Kunden verschiedene Käsesorten und Artikel aus dem Zusatzsortiment an.

Inhalte:

Rindfleisch
Geflügel
Wild
Hackfleisch
Käse

Lernfeld 3.3 B/K: Gerichte herstellen und anrichten**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden****Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler stellen Gerichte her und richten sie zum Verkauf an. Dabei entwickeln sie rationelle Arbeitsabläufe und wenden die verschiedenen Herstellungsverfahren an. Bei der Auswahl der Produkte, Auflagen und Füllungen orientieren sie sich an den jeweiligen Zielgruppen und den regionalen, saisonalen und tageszeitlichen Besonderheiten. Sie präsentieren die Gerichte verkaufsfördernd unter Beachtung der Methoden zur Qualitätserhaltung.

Die Schülerinnen und Schüler beraten die Kunden bei der Auswahl der Speisen. Dabei beachten sie ernährungsphysiologische, sensorische und lebensmittelrechtliche Aspekte. Sie ermitteln die Preise der Gerichte unter Berücksichtigung des Verzehrortes.

Inhalte:

Toastvariationen

Teig- und Eierspeisen

Einsatz von Halbfertigprodukten

Lernfeld 3.3 F: Gerichte herstellen und anrichten

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler stellen verzehrfertige kalte und warme Gerichte für Außer-Haus-Verkauf, Sofortverzehr und Heiße Theke her.

Bei der Auswahl von Produkten und Zutaten orientieren sie sich an den jeweiligen Zielgruppen und den regionalen, saisonalen und tageszeitlichen Besonderheiten.

Sie entwickeln rationelle Arbeitsabläufe für die Herstellung der Gerichte.

Bei der Bearbeitung und Zubereitung von Fleisch und Fleischerzeugnissen beachten sie die besonderen Anforderungen der Hygiene. Sie bewerten das Endprodukt hinsichtlich der Qualität der Rohstoffe und der Art der Zubereitung.

Sie präsentieren die Erzeugnisse verkaufsfördernd entsprechend den jeweiligen Anforderungen. Sie ermitteln die Preise der Gerichte und führen bei vorgegebenen Verkaufspreisen Rückkalkulationen durch.

Die Schülerinnen und Schüler beachten ernährungsphysiologische, lebensmittelrechtliche, sensorische und betriebswirtschaftliche Aspekte. Sie nutzen diese auch als Verkaufsargumente bei der Beratung der Kunden.

Inhalte:

Imbissartikel

Feinkostsalate

Tagesgerichte

Produkte der Heißen Theke

Lernfeld 3.4: Gerichte und Getränke präsentieren und servieren

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler bieten Gerichte und Getränke zu bestimmten Anlässen an. Sie ermitteln die Wünsche der Kunden und beraten sie hinsichtlich der Speisenzusammenstellung, der notwendigen Mengen und der Preisgestaltung. Passend zum Anlass schlagen sie Alternativangebote vor und informieren über Zusatzangebote des Fachgeschäfts. Dabei berücksichtigen sie ernährungsphysiologische, sensorische und dekorative Aspekte. Sie nehmen die Bestellung auf, bearbeiten sie und geben sie weiter. Sie ermitteln den Gesamtpreis und rechnen den Auftrag schriftlich mit dem Kunden ab.

Sie übernehmen die Gestaltung und organisieren den Service zu diesen Anlässen im Team. Die Produkte werden entsprechend den ästhetischen, produktspezifischen und hygienischen Anforderungen präsentiert.

Die Schülerinnen und Schüler sind den Gästen bei der Speisen- und Getränkeauswahl behilflich und führen den Service fachgerecht durch.

Sie handeln nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten und bewerten die Ergebnisse.

Inhalte:

Kundenberatung

Buffets

Zusammenstellung von Gerichten

Portionsgrößen

Heißgetränke, Erfrischungsgetränke, Alkoholika

Tisch- und Raumdekoration

Lernfeld 3.5:

**Umsatz und Kundenbindung durch
Verkaufsaktionen fördern**

**3 Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler bewerten Maßnahmen der Verkaufsförderung und wählen eine für den Betrieb geeignete Aktion aus. Sie planen im Team zielgruppengerichtet ein Marketingkonzept und wählen dazu Produkte nach sensorischen, ökonomischen und ökologischen Aspekten aus.

Die Schülerinnen und Schüler bewerben die Erzeugnisse, präsentieren sie verkaufsfördernd und organisieren den Verkauf.

Sie führen produktionsbezogene und verkaufstypische Berechnungen durch.

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen den Erfolg der Maßnahme insbesondere unter dem Aspekt der Umsatzsteigerung und der Kundenzufriedenheit.

Inhalte:

Arten der Verkaufsförderung

Arbeits- und Ablaufplan

Marktanalyse

Wirtschaftlichkeitsberechnungen

4 Vorgaben und Hinweise zum berufsübergreifenden Lernbereich

Grundlagen für den Unterricht im berufsübergreifenden Lernbereich sind die gültigen Lehrpläne und Unterrichtsvorgaben der Fächer *Deutsch/Kommunikation*, *Evangelische Religionslehre* und *Katholische Religionslehre*, *Sport/Gesundheitsförderung* und *Politik/Gesellschaftslehre* sowie die Verpflichtung zur Zusammenarbeit der Lernbereiche (s. APO-BK, Erster Teil, Erster Abschnitt, § 6). Der Unterricht im berufsübergreifenden Lernbereich unterstützt die berufliche Qualifizierung und fördert zugleich eine fachspezifische Kompetenzerweiterung.

Die Handreichung „Didaktische Jahresplanung“¹ bietet umfassende Hinweise und Anregungen zur Verknüpfung der Lernbereiche im Rahmen der didaktischen Jahresplanung. Möglichkeiten für die berufsspezifische Orientierung der Fächer zeigen auch die folgenden Ausführungen.

4.1 Deutsch/Kommunikation

Die Vorgaben des Lehrplans *Deutsch/Kommunikation* zielen auf die Weiterentwicklung sprachlicher Handlungskompetenz in kommunikativen Zusammenhängen unter besonderer Berücksichtigung der geforderten berufsspezifischen Kommunikationsfähigkeit.

Die folgende Zusammenstellung zeigt Beispiele zur Verknüpfung der Kompetenzbereiche des Faches *Deutsch/Kommunikation* mit den Lernfeldern.

Schwerpunkt Bäckerei/Konditorei

	Kompetenzbereiche Deutsch/Kommunikation				
	Kommunikation aufnehmen und gestalten	Informationen verarbeiten	Texte erstellen und präsentieren	Verstehen von Texten und Medien weiterentwickeln	Interessen vertreten und verhandeln
Lernfeld 1.1B/K Unterweisen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin	verbale und non-verbale Ausdrucksformen kennen und bei der Präsentation des Ausbildungsbetriebs zielgerichtet einsetzen	betriebliche und berufliche Zusammenhänge aus Sachtexten erschließen		nationale Anforderungen an Arbeitsplätze, Produktions- und Verkaufsräume kennen und beurteilen	
Lernfeld 1.2B/K Herstellen einfacher Teige/Massen	eigene Entscheidungen kritisch reflektieren und Änderungsvorschläge erarbeiten	Fachvokabular verstehen und sachgerecht anwenden			
Lernfeld 1.3B/K Gestalten, Werben, Beraten und Verkaufen	das Kundengespräch als wichtiges Instrument der Kundenbindung einsetzen	Merkmale aktiven Zuhörens kennen und im Rahmen der Bedarfsermittlung einsetzen	Fachvokabular verstehen und der Kundin/dem Kunden erläutern	Grundsätze erfolgreicher Unternehmenskommunikation kennen und Maßnahmen beurteilen	Verkaufsargumente entwickeln und adressatengerecht formulieren

¹ s. Linksammlung zum Lehrplan: <http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/verweise/>

	Kompetenzbereiche Deutsch/Kommunikation				
	Kommunikation aufnehmen und gestalten	Informationen verarbeiten	Texte erstellen und präsentieren	Verstehen von Texten und Medien weiterentwickeln	Interessen vertreten und verhandeln
Lernfeld 1.4B/K Herstellen von Feinen Backwaren aus Teigen	eigene Entscheidungen kritisch reflektieren und Änderungsvorschläge erarbeiten	technische Informationen entschlüsseln, Handlungspläne entwickeln	DLG-Kriterien kennen und einordnen		in der Diskussion über Zielkonflikte eigene Positionen formulieren, abweichende Standpunkte tolerieren
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten	Merkmale erfolgreicher Kundengespräche kennen	Merkmale aktiven Zuhörens kennen und im Rahmen der Bedarfsermittlung einsetzen	Fachvokabular verstehen und der Kundin/dem Kunden erläutern		Verkaufsargumente entwickeln und adressatengerecht formulieren
Lernfeld 2.2B/K Waren kundenorientiert verkaufen	Phasen eines Verkaufsgesprächs kennen und Verkaufsgespräche erfolgreich führen	betriebliche Abläufe planen, reflektieren und sachgerecht dokumentieren	Angebote kundenorientiert präsentieren, den Kundennutzen verdeutlichen		typische Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren und bewerten
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten	das Kundengespräch als wichtiges Instrument der Kundenbindung einsetzen	Merkmale aktiven Zuhörens kennen und im Rahmen der Bedarfsermittlung einsetzen	Fachvokabular verstehen und der Kundin/dem Kunden erläutern	informationstechnische Systeme zur Information über typische Dienstleistungsangebote der Branche nutzen	Verkaufsargumente entwickeln und adressatengerecht formulieren
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren	Moderations- und Präsentationstechniken einsetzen	Grundsätze erfolgreicher Unternehmenskommunikation kennen und Maßnahmen beurteilen	Angebote kundenorientiert präsentieren, den Kundennutzen verdeutlichen	gesetzliche Rahmenbedingungen von Werbemaßnahmen kennen und beurteilen	typische Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren und bewerten
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten	Ursachen von Störungen im Kommunikationsprozess kennen und Lösungsstrategien anwenden				Methoden des Konfliktmanagements und der Einwandbehandlung kennen und in Gesprächssituationen anwenden
Lernfeld 3.2B/K Waren fachlich fundiert verkaufen	das Informationsinteresse der Kundinnen/Kunden erkennen und Informationen sachgerecht bereitstellen	mit Rechts- und Gesetzestexten, technischen Informationen u. ä. normierten Texten arbeiten	Fachvokabular verstehen und der Kundin/dem Kunden erläutern		Verkaufsargumente entwickeln und adressatengerecht formulieren
Lernfeld 3.3B/K Gerichte herstellen und anrichten	das Informationsinteresse beteiligter Partnerinnen/Partner erkennen und Informationen sachgerecht bereitstellen	technische Informationen entschlüsseln, Handlungspläne entwickeln	Kundenaufträge sach- und formgerecht bearbeiten		Argumentationsstrategien kennen und sach- und adressatengerecht einsetzen
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren	das Kundengespräch als wichtiges Instrument der Kundenbindung einsetzen		kaufmännische Korrespondenz beherrschen	unterschiedliche Informationsquellen zur Information über gängige Zusatzleistungen nutzen	Verkaufsargumente entwickeln und adressatengerecht formulieren

	Kompetenzbereiche Deutsch/Kommunikation				
	Kommunikation aufnehmen und gestalten	Informationen verarbeiten	Texte erstellen und präsentieren	Verstehen von Texten und Medien weiterentwickeln	Interessen vertreten und verhandeln
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern	eigene Entscheidungen kritisch reflektieren und Änderungsvorschläge erarbeiten		Arbeits- und Ablaufprozesse sachgerecht dokumentieren und präsentieren		Marketingkonzepte entwickeln und nutzen

Schwerpunkt Fleischerei

	Kompetenzbereiche Deutsch/Kommunikation				
	Kommunikation aufnehmen und gestalten	Informationen verarbeiten	Texte erstellen und präsentieren	Verstehen von Texten und Medien weiterentwickeln	Interessen vertreten und verhandeln
Lernfeld 1.1F Einführen einer neuen Mitarbeiterin/eines neuen Mitarbeiters/	verbale und non-verbale Ausdrucksformen kennen und bei der Präsentation des Ausbildungsbetriebs zielgerichtet einsetzen	betriebliche und berufliche Zusammenhänge aus Sachtexten erschließen	Leistungsschwerpunkte und Arbeitsgebiete von Unternehmen im Überblick darstellen und vergleichen		nationale Anforderungen an Arbeitsplätze, Produktions- und Verkaufsräume kennen und beurteilen
Lernfeld 1.2F Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm		Fachvokabular verstehen und sachgerecht anwenden	Arbeitsschritte sachgerecht dokumentieren		
Lernfeld 1.3F Herstellen von Hackfleisch	das Beratungsgespräch als wichtiges Instrument der Kundenbindung einsetzen	technische Informationen entschlüsseln, Handlungspläne entwickeln	Angebote kundenorientiert präsentieren, den Kundennutzen verdeutlichen		auftretende Leistungsstörungen erkennen und sachgerecht bearbeiten
Lernfeld 1.4F Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen	eigene Entscheidungen kritisch reflektieren und Änderungsvorschläge erarbeiten	technische Informationen entschlüsseln, Handlungspläne entwickeln	Angebote kundenorientiert präsentieren, den Kundennutzen verdeutlichen		Verkaufsargumente entwickeln und adressatengerecht formulieren
Lernfeld 1.5F Informieren über Fleischereiprodukte	Phasen eines Verkaufsgesprächs kennen und Verkaufsgespräche erfolgreich führen	Merkmale aktiven Zuhörens kennen und im Rahmen der Bedarfsermittlung einsetzen	Fachvokabular verstehen und der Kundin/dem Kunden erläutern	informationstechnische Systeme zielgerichtet nutzen	Methoden des Konfliktmanagements und der Einwandbehandlung kennen und in Gesprächssituationen anwenden
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten	Merkmale erfolgreicher Kundengespräche kennen	Merkmale aktiven Zuhörens kennen und im Rahmen der Bedarfsermittlung einsetzen	Fachvokabular verstehen und der Kundin/dem Kunden erläutern		Verkaufsargumente entwickeln und adressatengerecht formulieren
Lernfeld 2.2F Waren kundenorientiert verkaufen	Phasen eines Verkaufsgesprächs kennen und Verkaufsgespräche erfolgreich führen	betriebliche Abläufe planen, reflektieren und sachgerecht dokumentieren	Angebote kundenorientiert präsentieren, den Kundennutzen verdeutlichen		typische Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren und bewerten

	Kompetenzbereiche Deutsch/Kommunikation				
	Kommunikation aufnehmen und gestalten	Informationen verarbeiten	Texte erstellen und präsentieren	Verstehen von Texten und Medien weiterentwickeln	Interessen vertreten und verhandeln
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten	das Kundengespräch als wichtiges Instrument der Kundenbindung einsetzen	Merkmale aktiven Zuhörens kennen und im Rahmen der Bedarfsermittlung einsetzen	Fachvokabular verstehen und der Kundin/dem Kunden erläutern	informationstechnische Systeme zur Information über typische Dienstleistungsangebote der Branche nutzen	Verkaufsargumente entwickeln und adressatengerecht formulieren
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren	Moderations- und Präsentationstechniken einsetzen	Grundsätze erfolgreicher Unternehmenskommunikation kennen und Maßnahmen beurteilen	Angebote kundenorientiert präsentieren, den Kundennutzen verdeutlichen	gesetzliche Rahmenbedingungen von Werbemaßnahmen kennen und beurteilen	typische Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren und bewerten
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten	Ursachen von Störungen im Kommunikationsprozess kennen und Lösungsstrategien anwenden				Methoden des Konfliktmanagements und der Einwandbehandlung kennen und in Gesprächssituationen anwenden
Lernfeld 3.2F Waren herrichten, präsentieren und verkaufen	das Informationsinteresse beteiligter Partnerinnen/Partner erkennen und Informationen sachgerecht bereitstellen	Merkmale aktiven Zuhörens kennen und im Rahmen der Bedarfsermittlung einsetzen	Angebote kundenorientiert präsentieren, den Kundennutzen verdeutlichen		typische Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren und bewerten
Lernfeld 3.3F Gerichte herstellen und anrichten	eigene Entscheidungen kritisch reflektieren und Änderungsvorschläge erarbeiten	betriebliche Abläufe planen, reflektieren und sachgerecht dokumentieren	Angebote kundenorientiert präsentieren, den Kundennutzen verdeutlichen		Verkaufsargumente entwickeln und adressatengerecht formulieren
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren	das Kundengespräch als wichtiges Instrument der Kundenbindung einsetzen		kaufmännische Korrespondenz beherrschen	Unterschiedliche Informationsquellen zur Information über gängige Zusatzleistungen nutzen	Verkaufsargumente entwickeln und adressatengerecht formulieren
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern	eigene Entscheidungen kritisch reflektieren und Änderungsvorschläge erarbeiten		Arbeits- und Ablaufprozesse sachgerecht dokumentieren und präsentieren		Marketingkonzepte entwickeln und nutzen

4.2 Evangelische Religionslehre

Berufssituation und Altersphase stellen den jungen Menschen verstärkt vor Fragen nach dem Sinn privaten und beruflichen Handelns.

„Der Religionsunterricht regt an, in übergreifenden und beziehungsreichen Zusammenhängen zu denken und die eigenen Motive des Handelns zu klären. Er begleitet junge Menschen in den Grundfragen ihres Lebens“¹. In diesem Sinn vertieft und erweitert der Unterricht im Fach *Evangelische Religionslehre* den Kompetenzerwerb in beruflichen Zusammenhängen im Hinblick auf

- Gefühle wahrnehmen – mitteilen – annehmen
- sich informieren – kennen – übertragen
- durchschauen – urteilen – entscheiden
- mitbestimmen – verantworten – gestalten
- etwas wagen – hoffen – feiern.

Der Unterricht im Fach *Evangelische Religionslehre* verknüpft Fragen des Zusammenlebens, der beruflichen Ausbildung, der Berufstätigkeit und der persönlichen Lebensgestaltung mit Fragen des christlichen Glaubens und der aus ihm entwickelten ethischen Einsichten. So tragen die Umsetzung der Vorgaben und die Einbeziehung des Faches in die didaktische Jahresplanung des Bildungsganges zum Erwerb einer umfassenden Handlungskompetenz der jungen Menschen bei.

Möglichkeiten zur fachlichen Vertiefung ergeben sich beispielsweise bei folgenden thematischen Konkretisierungen in den Lernfeldern:

Schwerpunkt Bäckerei/Konditorei

	Kompetenzen Evangelische Religionslehre				
	Gefühle wahrnehmen mitteilen annehmen	sich informieren kennen übertragen	durchschauen, urteilen, entscheiden	mitbestimmen verantworten gestalten	etwas wagen, hoffen, feiern
Lernfeld 1.1B/K Unterweisen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin	eigene Entscheidungs- und Handlungsfähigkeiten wahrnehmen und in Team- und Arbeitsprozesse einbringen			Verantwortung übernehmen: Gesundheit, Hygiene, Arbeitsschutz	Zukunftsperspektiven entwickeln – Vertrauen in die Zukunft gewinnen

¹ In: Kompetenzbildung mit Religionsunterricht. Gemeinsame Erklärung der (Erz-)Bistümer und der evangelischen Landeskirchen in NRW, des Deutschen Gewerkschaftsbundes Landesbezirk NRW, der Landesvereinigung der Arbeitgeberverbände NRW, der Vereinigung der Industrie- und Handelskammern in NRW, des Westdeutschen Handwerkskammertages und des Nordrhein-Westfälischen Handwerkstages, Düsseldorf 1998

	Kompetenzen Evangelische Religionslehre				
	Gefühle wahrnehmen mitteilen annehmen	sich informieren kennen übertragen	durchschauen, urteilen, entscheiden	mitbestimmen verantworten gestalten	etwas wagen, hoffen, feiern
Lernfeld 1.2B/K Herstellen einfacher Teige/Massen		Erkennen von Friede, Gerechtigkeit und Bewahrung der Schöpfung als Maßstäbe ökonomischer Entscheidungen bei der Beschaffung von Nahrungsmittelrohstoffen		Verantwortung übernehmen: Gesundheit, Hygiene, Arbeitsschutz	
Lernfeld 1.3B/K Gestalten, Werben, Beraten und Verkaufen			Einbeziehen von Bedürfnissen des Mitmenschen in eigene Entscheidungen, Kundenorientierung		
Lernfeld 1.4B/K Herstellen von Feinen Backwaren aus Teigen					
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten			Einbeziehen von Bedürfnissen des Mitmenschen in eigene Entscheidungen, Kundenorientierung	Verantwortung übernehmen: Gesundheit, Hygiene, Arbeitsschutz	
Lernfeld 2.2B/K Waren kundenorientiert verkaufen			Einbeziehen von Bedürfnissen des Mitmenschen in eigene Entscheidungen, Kundenorientierung		
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten	Wahrnehmen des gemeinsamen Essens als Kommunikationsmöglichkeit und soziales Bindglied in Gesellschaft und Familie	Informieren über die Bedeutung von Brot in den Religionen			Erkennen der Bedeutung des Brotes bei christlichen Abendmahlsfeiern
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren			Einbeziehen von Bedürfnissen des Mitmenschen in eigene Entscheidungen, Kundenorientierung		
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten			Unternehmensziele (z. B. Gewinn) kritisch auf der Basis christlicher Traditionen und Werte entwickeln und überprüfen	Entwickeln ethisch-moralischer Standards im Umgang mit und bei der Bewertung von Lebensmitteln	

	Kompetenzen Evangelische Religionslehre				
	Gefühle wahrnehmen, mitteilen, annehmen	sich informieren, kennen, übertragen	durchschauen, urteilen, entscheiden	mitbestimmen, verantworten, gestalten	etwas wagen, hoffen, feiern
Lernfeld 3.2B/K Waren fachlich fundiert verkaufen			Einbeziehen von Bedürfnissen des Mitmenschen in eigene Entscheidungen, Kundenorientierung	Entwickeln ethisch-moralischer Standards im Umgang mit und bei der Bewertung von Lebensmitteln	
Lernfeld 3.3B/K Gerichte herstellen und anrichten			Einbeziehen von Bedürfnissen des Mitmenschen in eigene Entscheidungen, Kundenorientierung		
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren					
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern	eigene Entscheidungs- und Handlungsfähigkeiten wahrnehmen und in Team- und Arbeitsprozesse einbringen				

Schwerpunkt Fleischerei

	Kompetenzen Evangelische Religionslehre				
	Gefühle wahrnehmen, mitteilen, annehmen	sich informieren, kennen, übertragen	durchschauen, urteilen, entscheiden	mitbestimmen, verantworten, gestalten	etwas wagen, hoffen, feiern
Lernfeld 1.1F Einführen einer neuen Mitarbeiterin/eines neuen Mitarbeiters/	eigene Entscheidungs- und Handlungsfähigkeiten wahrnehmen und in Team- und Arbeitsprozesse einbringen			Verantwortung übernehmen: Gesundheit, Hygiene, Arbeitsschutz	Zukunftsperspektiven entwickeln, Vertrauen in die Zukunft gewinnen
Lernfeld 1.2F Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm		Erkennen von Friede, Gerechtigkeit und Bewahrung der Schöpfung als Maßstäbe ökonomischer Entscheidungen bei der Beschaffung von Nahrungsmittelerohstoffen			
Lernfeld 1.3F Herstellen von Hackfleisch	eigene Entscheidungs- und Handlungsfähigkeiten wahrnehmen und in Team- und Arbeitsprozesse einbringen			Verantwortung übernehmen: Gesundheit, Hygiene, Arbeitsschutz	

	Kompetenzen Evangelische Religionslehre				
	Gefühle wahrnehmen, mitteilen, annehmen	sich informieren, kennen, übertragen	durchschauen, urteilen, entscheiden	mitbestimmen, verantworten, gestalten	etwas wagen, hoffen, feiern
Lernfeld 1.4F Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen	eigene Entscheidungs- und Handlungsfähigkeiten wahrnehmen und in Team- und Arbeitsprozesse einbringen				
Lernfeld 1.5F Informieren über Fleischereiprodukte	Erkennen von Konflikten und entwickeln von Lösungsansätzen auf Basis des christlichen Menschenbildes	Informieren über die Bedeutung von Fleisch in den Religionen	Einbeziehen von Bedürfnissen des Mitmenschen in eigene Entscheidungen, Kundenorientierung		ritueller Umgang mit Fleisch – Opferkultur
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten			Einbeziehen von Bedürfnissen des Mitmenschen in eigene Entscheidungen, Kundenorientierung	Verantwortung übernehmen: Gesundheit, Hygiene, Arbeitsschutz	
Lernfeld 2.2F Waren kundenorientiert verkaufen				Verantwortung übernehmen: Gesundheit, Hygiene, Arbeitsschutz	
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten	Wahrnehmen des gemeinsamen Essens als Kommunikationsmöglichkeit und soziales Bindeglied in Gesellschaft und Familie				
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren			Einbeziehen von Bedürfnissen des Mitmenschen in eigene Entscheidungen, Kundenorientierung		
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten			Unternehmensziele (z. B. Gewinn) kritisch auf der Basis christlicher Traditionen und Werte entwickeln und überprüfen	Entwickeln ethisch-moralischer Standards im Umgang mit und der Bewertung von Lebensmitteln	
Lernfeld 3.2F Waren herrichten, präsentieren und verkaufen			Einbeziehen von Bedürfnissen des Mitmenschen in eigene Entscheidungen – Kundenorientierung	Entwickeln ethisch-moralischer Standards im Umgang mit und der Bewertung von Lebensmitteln	
Lernfeld 3.3F Gerichte herstellen und anrichten			Einbeziehen von Bedürfnissen des Mitmenschen in eigene Entscheidungen, Kundenorientierung		

	Kompetenzen Evangelische Religionslehre				
	Gefühle wahrnehmen, mitteilen, annehmen	sich informieren, kennen, übertragen	durchschauen, urteilen, entscheiden	mitbestimmen, verantworten, gestalten	etwas wagen, hoffen, feiern
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren					
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsfaktionen fördern	eigene Entscheidungs- und Handlungsfähigkeiten wahrnehmen und in Team- und Arbeitsprozesse einbringen				

Darüber hinaus kann der Unterricht im Fach *Evangelische Religionslehre* eigene Beiträge zu einer umfassenden Handlungskompetenz im Beruf leisten, die die Kompetenzen der beruflichen Lernfelder ergänzen. Dies kann durch Bezüge zur Beruflichkeit allgemein in einem biografischen, sozialen, ökonomischen und globalen (weltweiten) Zusammenhang ebenso konkretisiert werden wie durch Bezüge zum konkreten Ausbildungsberuf mit seinen spezifischen Anforderungen und seinen besonderen ethisch-moralischen Herausforderungen.

Literaturhinweise:

Berufsbezug im Religionsunterricht. Werkheft für das Berufskolleg. Hrsg.: Pädagogisch-theologisches Institut der Evangelischen Kirche im Rheinland, 2. überarbeitete und erweiterte Auflage, Düsseldorf 2003

Gemeinsame Erklärung der Handwerkskammern und der evangelischen Landeskirchen in NRW zum Religionsunterricht im Rahmen der Berufsausbildung, Düsseldorf 1998

Kompetenzbildung mit Religionsunterricht. Gemeinsame Erklärung der (Erz-)Bistümer und der evangelischen Landeskirchen in NRW, des Deutschen Gewerkschaftsbundes Landesbezirk Nordrhein-Westfalen, der Landesvereinigung der Arbeitgeberverbände Nordrhein-Westfalen, der Vereinigung der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen, des Westdeutschen Handwerkskammertages und des Nordrhein-Westfälischen Handwerkstages, Düsseldorf 1998

4.3 Katholische Religionslehre

Nach den Vorgaben der Deutschen Bischofskonferenz gewinnt der Unterricht im Fach *Katholische Religionslehre* „sein Profil

- an der individuellen, sozialen und religiösen Lebenswelt der Schülerinnen und Schüler,
- am Leben in der Einen Welt und an sozialethischen Dimensionen von Arbeit, Wirtschaft und Technik,
- an der schöpfungstheologischen Orientierung der Weltgestaltung,
- an der lebendigen, befreienden Botschaft des Reiches Gottes in gegenwärtigen Lebenszusammenhängen und
- an der tröstenden, versöhnenden und heilenden Zusage Jesu Christi.“¹

Er hat „die Aufgabe, bei jungen Menschen, die im Arbeits-, Berufs- und Beschäftigungssystem unserer pluralen Gesellschaft leben und handeln, persönliche und soziale Verantwortung

¹ in: Die Deutschen Bischöfe. Kommission für Erziehung und Schule: Zum Religionsunterricht an Berufsbildenden Schulen. Hrsg.: Sekretariat der Deutschen Bischofskonferenz. Bonn 1991

und die umfassende Handlungsorientierung mit beruflicher, sozialer und persönlicher Kompetenz zu fördern. Sie ist zugleich wertbezogen und sinngelitet, um der wachsenden beruflichen Mobilität und gesellschaftlichen Herausforderungen gewachsen zu sein.“¹

Der Religionsunterricht steht jedoch „nicht als etwas bloß Zusätzliches“ neben den anderen Fächern und Lernbereichen, „sondern in einem notwendigen interdisziplinären Dialog. Dieser Dialog ist vor allem auf der Ebene zu führen, auf der jedes Fach die Persönlichkeit des Schülers prägt. Dann wird die Darstellung der christlichen Botschaft die Art und Weise beeinflussen, wie man den Ursprung der Welt und den Sinn der Geschichte, die Grundlage der ethischen Werte, die Funktion der Religion in der Kultur, das Schicksal des Menschen und sein Verhältnis zur Natur sieht.“ Der Religionsunterricht „verstärkt, entwickelt und vervollständigt durch diesen interdisziplinären Dialog die Erziehungstätigkeit der Schule.“²

Neben seinen spezifischen und berufsübergreifenden Zielen und Inhalten vertieft und bereichert der Unterricht im Fach *Katholische Religionslehre* Ziele und Inhalte der Lernfelder des Lehrplans für den berufsbezogenen Lernbereich. Er ergänzt Lernsituationen in Richtung auf subsidiäres, solidarisches und nachhaltiges Handeln der Auszubildenden. Lerngelegenheiten zu einem vertieften Verständnis werden insbesondere im Religionsunterricht angestrebt, wenn er sein Proprium in Form von öffnenden Grundfragen mit dem konkreten Beruf und der erlebten Arbeit, mit Produktion, Konsum, Verwaltung und Medienwelt vernetzt.

Junge Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer werden befähigt, sich in ihrem beruflichen Handeln mit existenziellen und lebensbetreffenden Problemen auseinanderzusetzen:

- **Wer bin ich? Woher komme ich?** Welche Motive bewegen mich etwas zu tun oder zu unterlassen? (Selbstständigkeit, Leistungsbereitschaft, für etwas gerade stehen, Verantwortung wem gegenüber? Wem gebe ich Rechenschaft für meine beruflichen Tätigkeiten? Wem vertraue ich zutiefst? Wie wird verantwortlich von Gott, Allah und Schöpfer gesprochen?).
- Junge Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer lernen im Religionsunterricht, Argumente an werthaltigen und normbetreffenden Problemen und Aufgaben auszutauschen, sie zu durchdenken, sie zu gewichten und Handlungslösungsmöglichkeiten zu entwickeln. **Woran halte ich mich? Wonach orientiere ich mich?** Was wollen wir? Wofür setzen wir uns ein? (Gewinnbeteiligung, Mitverantwortung, Eigentum, Lohn, Humankapital, Arbeit – Freizeit – Muße).
- Junge Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sind in ihrem beruflichen Alltag immer wieder konfrontiert mit weltanschaulich geprägten Entscheidungen im Arbeitsleben. **Was dient mir und zugleich allen Menschen?** Welche Werte sind bestimmend? Was ist zukunftsfähig über betriebswirtschaftliches Denken hinaus? (Umgang mit Material, ökologische Verantwortung, Abfallbeseitigung, Autoritätsstrukturen, Umgang mit Schuld und Versagen, Schöpfung, Solidarität).
- Junge Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer werden in unserer Gesellschaft mit unterschiedlich kulturell und religiös geprägten Menschen zusammenarbeiten und zusammen

¹ in: Kompetenzbildung mit Religionsunterricht. Gemeinsame Erklärung der (Erz-)Bistümer und der Evangelischen Landeskirchen in NRW, des Deutschen Gewerkschaftsbundes Landesbezirk NRW, der Landesvereinigung der Arbeitgeberverbände NRW, der Vereinigung der Industrie- und Handelskammern in NRW, des Westdeutschen Handwerkskammertages und des Nordrhein-Westfälischen Handwerkstages, Nr. 7. Düsseldorf 1998

² in: Die Deutschen Bischöfe (Hrsg.): Allgemeines Direktorium für Katechese. Der Eigencharakter des Religionsunterrichts in den Schulen. Bonn 1997, Seite 69 f.

Feste feiern. Sie werden innerhalb ihrer Betriebe konfrontiert mit unterschiedlichen Überzeugungen und Haltungen. **Was darf ich hoffen?** Wozu überhaupt arbeiten? Was hält über mein Arbeitsleben hinaus? (Fortschritt, Umgang mit Leid und Sterben, Menschenbilder, Sonntagskultur, zwischen Meinung und Glauben, Hoffnungssymbole im Vergleich von Gegenwart und biblischer Offenbarung).

Insofern ist es Aufgabe des *Katholischen Religionsunterrichts*, ausgehend von den im Fachlehrplan ausgewiesenen Kompetenzen zu prüfen, welchen Beitrag sie bei der Kompetenzförderung im Rahmen der Umsetzung der Lernfelder leisten können.

Die folgende Zusammenstellung zeigt solche Anknüpfungen beispielhaft auf:

Schwerpunkt Bäckerei/Konditorei

	Im Fach katholische Religionslehre zu entwickelnde Kompetenzen					
	sich selbst und den Anderen bewusst wahrnehmen und die vom dreifaltigen Gott geschenkte Würde annehmen	Erfahrungen von Glück und Unglück wahrnehmen und aus der Perspektive der jüdisch-christlichen Heilzusage deuten und damit umgehen	den Schöpfungsglauben als kritisches Korrektiv für Mythen und Visionen von Gruppen erfassen und aus der Verantwortung für die Schöpfung handeln	Ausdrucksformen von persönlicher und gemeinschaftlicher Religiosität und Zeichen kirchlichen Glaubens wahrnehmen und am interreligiösen Diskurs teilnehmen	das Zusammenleben von Menschen im beruflichen, privaten und öffentlichen Bereich in Orientierung an der biblischen Botschaft vom Reich Gottes gestalten	an Versöhnung und universalem Frieden auch durch Begegnung mit Formen von Spiritualität mitwirken
Lernfeld 1.1B/K Unterweisen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin		den personalen und sozialen Sinn von Arbeit vor dem Hintergrund der christlichen Tradition erläutern			die Übernahme personaler Verantwortung für konkretes berufliches Handeln als Berufsethos entwickeln	
Lernfeld 1.2B/K Herstellen einfacher Teige/Massen		die sakramentale Bedeutung des Brotes aus dem Heilshandeln Christi ableiten		den religiösen Hintergrund spezieller Zubereitungssitten für Lebensmittel zu christlichen Festtagen kennen lernen		
Lernfeld 1.3B/K Gestalten, Werben, Beraten und Verkaufen	Möglichkeiten und Grenzen personaler Entfaltung bestimmen				christliche Solidarität als Gestaltungsprinzip für private und berufliche Beziehungen erkennen	die Sehnsucht nach existentiellem Versorgungsein und nach Geborgenheit am Beispiel des Vaterunser-Gebets als Sehnsucht nach Gott deuten

	Im Fach katholische Religionslehre zu entwickelnde Kompetenzen					
	sich selbst und den Anderen bewusst wahrnehmen und die vom dreifaltigen Gott geschenkte Würde annehmen	Erfahrungen von Glück und Unglück wahrnehmen und aus der Perspektive der jüdisch-christlichen Heilszusage deuten und damit umgehen	den Schöpfungsglauben als kritisches Korrektiv für Mythen und Visionen von Gruppen erfassen und aus der Verantwortung für die Schöpfung handeln	Ausdrucksformen von persönlicher und gemeinschaftlicher Religiosität und Zeichen kirchlichen Glaubens wahrnehmen und am interreligiösen Diskurs teilnehmen	das Zusammenleben von Menschen im beruflichen, privaten und öffentlichen Bereich in Orientierung an der biblischen Botschaft vom Reich Gottes gestalten	an Versöhnung und universalem Frieden auch durch Begegnung mit Formen von Spiritualität mitwirken
Lernfeld 1.4B/K Herstellen von Feinen Backwaren aus Teigen			Nutzung und Bewahrung der Natur als berufliche Aufgabe unter dem Anspruch des biblischen Herrschaftsauftrages reflektieren	die Ursache und Bedeutung der Vorderschriften über Lebensmittellagerung und Zubereitung in den Weltreligionen kennen lernen		
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten	das personale Gewissen als Orientierungshilfe in Entscheidungssituationen beschreiben					
Lernfeld 2.2B/K Waren kundenorientiert verkaufen					Entscheidungen im Umgang mit Kundinnen/Kunden im Spannungsfeld von gewinnorientiertem Planen und verantwortlichem Handeln begründen	
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten	die Einmaligkeit des Menschen aus der Sicht des Glaubens deuten, den Menschen als Geschöpf und Abbild des Dreifaltigen Gottes wahrnehmen	die über das Profane hinausweisenden religiösen Dimensionen der Suche des Menschen nach Sättigung beschreiben			ethische Entscheidungsdiagramme analysieren und Lösungen in Verantwortung für den Nächsten entwickeln	

	Im Fach katholische Religionslehre zu entwickelnde Kompetenzen					
	sich selbst und den Anderen bewusst wahrnehmen und die vom dreifaltigen Gott geschenkte Würde annehmen	Erfahrungen von Glück und Unglück wahrnehmen und aus der Perspektive der jüdisch-christlichen Heilszusage deuten und damit umgehen	den Schöpfungsglauben als kritisches Korrektiv für Mythen und Visionen von Gruppen erfassen und aus der Verantwortung für die Schöpfung handeln	Ausdrucksformen von persönlicher und gemeinschaftlicher Religiosität und Zeichen kirchlichen Glaubens wahrnehmen und am interreligiösen Diskurs teilnehmen	das Zusammenleben von Menschen im beruflichen, privaten und öffentlichen Bereich in Orientierung an der biblischen Botschaft vom Reich Gottes gestalten	an Versöhnung und universalem Frieden auch durch Begegnung mit Formen von Spiritualität mitwirken
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren	die Entscheidungsfreiheit zwischen Lüge und Wahrhaftigkeit in ihrer Wirkung auf berufliche und private Beziehungen beschreiben					
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten						
Lernfeld 3.2B/K Waren fachlich fundiert verkaufen						
Lernfeld 3.3B/K Gerichte herstellen und anrichten			Maßstäbe für ein nachhaltiges Handeln auf Basis biblischer Zeugnisse und kirchlicher Verlautbarungen gewinnen			
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren		den religiösen Gehalt des Gastmahles von profanen Veranstaltungen unterscheiden			Wege zur Lösung des Dilemmas entwickeln, dass der Dienst für den Mitmenschen nicht gegen die Wahrung der eigenen Würde ausschlägt	

	Im Fach katholische Religionslehre zu entwickelnde Kompetenzen					
	sich selbst und den Anderen bewusst wahrnehmen und die vom dreifaltigen Gott geschenkte Würde annehmen	Erfahrungen von Glück und Unglück wahrnehmen und aus der Perspektive der jüdisch-christlichen Heilszusage deuten und damit umgehen	den Schöpfungsglauben als kritisches Korrektiv für Mythen und Visionen von Gruppen erfassen und aus der Verantwortung für die Schöpfung handeln	Ausdrucksformen von persönlicher und gemeinschaftlicher Religiosität und Zeichen kirchlichen Glaubens wahrnehmen und am interreligiösen Diskurs teilnehmen	das Zusammenleben von Menschen im beruflichen, privaten und öffentlichen Bereich in Orientierung an der biblischen Botschaft vom Reich Gottes gestalten	an Versöhnung und universalem Frieden auch durch Begegnung mit Formen von Spiritualität mitwirken
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern			ethische Maßstäbe zur Beurteilung von Werbung u. a. anhand von kirchlichen Verlautbarungen entwerfen			

Schwerpunkt Fleischerei

	Im Fach katholische Religionslehre zu entwickelnde Kompetenzen					
	sich selbst und den Anderen bewusst wahrnehmen und die vom dreifaltigen Gott geschenkte Würde annehmen	Erfahrungen von Glück und Unglück wahrnehmen und aus der Perspektive der jüdisch-christlichen Heilszusage deuten und damit umgehen	den Schöpfungsglauben als kritisches Korrektiv für Mythen und Visionen von Gruppen erfassen und aus der Verantwortung für die Schöpfung handeln	Ausdrucksformen von persönlicher und gemeinschaftlicher Religiosität und Zeichen kirchlichen Glaubens wahrnehmen und am interreligiösen Diskurs teilnehmen	das Zusammenleben von Menschen im beruflichen, privaten und öffentlichen Bereich in Orientierung an der biblischen Botschaft vom Reich Gottes gestalten	an Versöhnung und universalem Frieden auch durch Begegnung mit Formen von Spiritualität mitwirken
Lernfeld 1.1F Einführen einer neuen Mitarbeiterin/eines neuen Mitarbeiters/		den personalen und sozialen Sinn von Arbeit vor dem Hintergrund der christlichen Tradition erläutern			die Übernahme personaler Verantwortung für konkretes berufliches Handeln als Berufsethos entwickeln	
Lernfeld 1.2F Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm			das Tier aufgrund des biblischen Herrschaftsauftrags als Mitgeschöpf begreifen	die Bedeutung des Tieres aus der Sicht unterschiedlicher Weltanschauungen und Religionen vergleichen		Darstellungen von Schaf und Lamm in Kunst, Musik, Gebet als Bilder für das Leiden Christi deuten

	Im Fach katholische Religionslehre zu entwickelnde Kompetenzen					
	sich selbst und den Anderen bewusst wahrnehmen und die vom dreifaltigen Gott geschenkte Würde annehmen	Erfahrungen von Glück und Unglück wahrnehmen und aus der Perspektive der jüdisch-christlichen Heilszusage deuten und damit umgehen	den Schöpfungsglauben als kritisches Korrektiv für Mythen und Visionen von Gruppen erfassen und aus der Verantwortung für die Schöpfung handeln	Ausdrucksformen von persönlicher und gemeinschaftlicher Religiosität und Zeichen kirchlichen Glaubens wahrnehmen und am interreligiösen Diskurs teilnehmen	das Zusammenleben von Menschen im beruflichen, privaten und öffentlichen Bereich in Orientierung an der biblischen Botschaft vom Reich Gottes gestalten	an Versöhnung und universalem Frieden auch durch Begegnung mit Formen von Spiritualität mitwirken
Lernfeld 1.3F Herstellen von Hackfleisch		die Begrenztheit des menschlichen Bemühens um Sicherheit und Gesundheit in Beruf und privatem Alltag analysieren und unter der Heilszusage deuten				
Lernfeld 1.4F Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen	das personale Gewissen als Orientierungshilfe in Entscheidungssituationen beschreiben			die Ursache und Bedeutung der Vorschriften über Lebensmittellagerung und Zubereitung in den Weltreligionen kennen lernen		
Lernfeld 1.5F Informieren über Fleischartikel			Skandale in der Fleischproduktion als Ergebnis verantwortungslosen, nur gewinnorientierten Umgangs mit der Schöpfung erklären	Maßstäbe für ein nachhaltiges Handeln auf Basis biblischer Zeugnisse und kirchlicher Verlautbarungen gewinnen		
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten						
Lernfeld 2.2F Waren kundenorientiert verkaufen					Entscheidungen im Umgang mit Kundinnen/Kunden im Spannungsfeld von gewinnorientiertem Planen und verantwortlichem Handeln begründen	

	Im Fach katholische Religionslehre zu entwickelnde Kompetenzen					
	sich selbst und den Anderen bewusst wahrnehmen und die vom dreifaltigen Gott geschenkte Würde annehmen	Erfahrungen von Glück und Unglück wahrnehmen und aus der Perspektive der jüdisch-christlichen Heilszusage deuten und damit umgehen	den Schöpfungsglauben als kritisches Korrektiv für Mythen und Visionen von Gruppen erfassen und aus der Verantwortung für die Schöpfung handeln	Ausdrucksformen von persönlicher und gemeinschaftlicher Religiosität und Zeichen kirchlichen Glaubens wahrnehmen und am interreligiösen Diskurs teilnehmen	das Zusammenleben von Menschen im beruflichen, privaten und öffentlichen Bereich in Orientierung an der biblischen Botschaft vom Reich Gottes gestalten	an Versöhnung und universalem Frieden auch durch Begegnung mit Formen von Spiritualität mitwirken
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten	die Einmaligkeit des Menschen aus der Sicht des Glaubens deuten, den Menschen als Geschöpf und Abbild des Dreifaltigen Gottes wahrnehmen	die über das Profane hinausweisen- den religiösen Dimensionen der Suche des Menschen nach Sättigung beschreiben				
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren				ökonomische Mythen im Vergleich zum biblischen Schöpfungsglauben analysieren und bewerten		
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten		Erfolg und Versagen als persönliche Verantwortung und Schuld im privaten und beruflichen Bereich deuten				
Lernfeld 3.2F Waren herrichten, präsentieren und verkaufen					die Entscheidungsfreiheit zwischen Lüge und Wahrhaftigkeit in ihrer Wirkung auf berufliche und private Beziehungen beschreiben	Sinnerfahrung in Arbeit und Freizeit als Teilhabe am Frieden beschreiben

	Im Fach katholische Religionslehre zu entwickelnde Kompetenzen					
	sich selbst und den Anderen bewusst wahrnehmen und die vom dreifaltigen Gott geschenkte Würde annehmen	Erfahrungen von Glück und Unglück wahrnehmen und aus der Perspektive der jüdisch-christlichen Heilszusage deuten und damit umgehen	den Schöpfungsglauben als kritisches Korrektiv für Mythen und Visionen von Gruppen erfassen und aus der Verantwortung für die Schöpfung handeln	Ausdrucksformen von persönlicher und gemeinschaftlicher Religiosität und Zeichen kirchlichen Glaubens wahrnehmen und am interreligiösen Diskurs teilnehmen	das Zusammenleben von Menschen im beruflichen, privaten und öffentlichen Bereich in Orientierung an der biblischen Botschaft vom Reich Gottes gestalten	an Versöhnung und universalem Frieden auch durch Begegnung mit Formen von Spiritualität mitwirken
Lernfeld 3.3F Gerichte herstellen und anrichten	die Sorge um die eigene Person unter Einbezug der Unversehrtheit des Nächsten als Beitrag zur Sinnfindung verstehen				Wege zur Lösung des Dilemmas entwickeln, dass der Dienst für den Mitmenschen nicht gegen die Wahrung der eigenen Würde ausschlägt	
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren		den religiösen Gehalt des Gastmahles von profanen Veranstaltungen unterscheiden				
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsfaktionen fördern					ethische Maßstäbe zur Beurteilung von Werbung u. a. anhand von kirchlichen Verlautbarungen entwerfen	

4.4 Politik/Gesellschaftslehre

Vor dem Hintergrund der im Grundgesetz und in der Verfassung des Landes Nordrhein-Westfalen vorgegebenen Grundwerte gehören zu den Kompetenzbereichen der politischen Bildung:

- Politische Urteilskompetenz
- Politische Handlungskompetenz
- Methodische Kompetenz

Die Entwicklung entsprechender Kompetenzen im Unterricht des Faches *Politik/Gesellschaftslehre* erfolgt in Anknüpfung an die Lernfelder des berufsbezogenen Lernbereiches und

orientiert sich an den Problemfeldern der „Rahmenvorgaben Politische Bildung“¹. Beispielhafte Anknüpfungsmöglichkeiten zeigt die folgende Tabelle:

Schwerpunkt Bäckerei/Konditorei

	Problemfelder							
	Sicherung und Weiterentwicklung der Demokratie	Wirtschaft und Arbeit	Chancen und Probleme der Internationalisierung und Globalisierung	Ökologische Herausforderungen für Politik und Wirtschaft	Chancen und Risiken neuer Technologien	Identität und Lebensgestaltung im Wandel der modernen Gesellschaft	soziale Gerechtigkeit zwischen individueller Freiheit und strukturellen Ungleichheiten	Sicherung des Friedens und Verfahren der Konfliktlösung
Lernfeld 1.1B/K Unterweisen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin		die Zukunft von Arbeit und Beruf würdigen				personale Identität und persönliche Lebensgestaltung im Spannungsfeld von Selbstverwirklichung und sozialen Erwartungen festigen		
Lernfeld 1.2B/K Herstellen einfacher Teige/Massen					ökonomische, politische und ethische Aspekte technologischer Innovationen abschätzen			
Lernfeld 1.3B/K Gestalten, Werben, Beraten und Verkaufen								
Lernfeld 1.4B/K Herstellen von Feinen Backwaren aus Teigen				ökologische Herausforderungen im privaten, beruflichen und wirtschaftlichen Handeln berücksichtigen				

¹ s. Linksammlung zum Lehrplan: <http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/verweise/>

	Problemfelder							
	Sicherung und Weiterentwicklung der Demokratie	Wirtschaft und Arbeit	Chancen und Probleme der Internationalisierung und Globalisierung	Ökologische Herausforderungen für Politik und Wirtschaft	Chancen und Risiken neuer Technologien	Identität und Lebensgestaltung im Wandel der modernen Gesellschaft	soziale Gerechtigkeit zwischen individueller Freiheit und strukturellen Ungleichheiten	Sicherung des Friedens und Verfahren der Konfliktlösung
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten							Ursachen und Folgen des sozialen Wandels in modernen Gesellschaften richtig einschätzen	
Lernfeld 2.2B/K Waren kundenorientiert verkaufen								den Umgang mit Konflikten im Alltag üben
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten		Prinzipien und Funktionsweise der Marktwirtschaft anwenden						
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren								
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten								Mechanismen von Gewalt eskalationen erkennen
Lernfeld 3.2B/K Waren fachlich fundiert verkaufen			Europäisierungsprozesse in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft berücksichtigen					

	Problemfelder							
	Sicherung und Weiterentwicklung der Demokratie	Wirtschaft und Arbeit	Chancen und Probleme der Internationalisierung und Globalisierung	Ökologische Herausforderungen für Politik und Wirtschaft	Chancen und Risiken neuer Technologien	Identität und Lebensgestaltung im Wandel der modernen Gesellschaft	soziale Gerechtigkeit zwischen individueller Freiheit und strukturellen Ungleichheiten	Sicherung des Friedens und Verfahren der Konfliktlösung
Lernfeld 3.3B/K Gerichte herstellen und anrichten			ökonomische, politische und kulturelle Folgen von Globalisierungsprozessen auswerten					
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren	Beziehungen zwischen Politik und Lebenswelt realisieren							
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsfaktionen fördern								

Schwerpunkt Fleischerei

	Problemfelder							
	Sicherung und Weiterentwicklung der Demokratie	Wirtschaft und Arbeit	Chancen und Probleme der Internationalisierung und Globalisierung	ökologische Herausforderungen für Politik und Wirtschaft	Chancen und Risiken neuer Technologien	Identität und Lebensgestaltung im Wandel der modernen Gesellschaft	soziale Gerechtigkeit zwischen individueller Freiheit und strukturellen Ungleichheiten	Sicherung des Friedens und Verfahren der Konfliktlösung

	Problemfelder							
	Sicherung und Weiterentwicklung der Demokratie	Wirtschaft und Arbeit	Chancen und Probleme der Internationalisierung und Globalisierung	ökologische Herausforderungen für Politik und Wirtschaft	Chancen und Risiken neuer Technologien	Identität und Lebensgestaltung im Wandel der modernen Gesellschaft	soziale Gerechtigkeit zwischen individueller Freiheit und strukturellen Ungleichheiten	Sicherung des Friedens und Verfahren der Konfliktlösung
Lernfeld 1.1F Einführen einer neuen Mitarbeiterin/eines neuen Mitarbeiters/					Konsequenzen und Chancen neuer Technologien erkennen und nutzen	personale Identität und persönliche Lebensgestaltung im Spannungsfeld von Selbstverwirklichung und sozialen Erwartungen festigen		
Lernfeld 1.2F Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm		junge Menschen als Teile der Konsumgesellschaft begreifen						
Lernfeld 1.3F Herstellen von Hackfleisch				ökologische Herausforderungen im privaten, beruflichen und wirtschaftlichen Handeln berücksichtigen				
Lernfeld 1.4F Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen		wirtschaftspolitische Ziele, Entscheidungsfelder, Entscheidungsträger und Instrumente beachten						

	Problemfelder							
	Sicherung und Weiterentwicklung der Demokratie	Wirtschaft und Arbeit	Chancen und Probleme der Internationalisierung und Globalisierung	ökologische Herausforderungen für Politik und Wirtschaft	Chancen und Risiken neuer Technologien	Identität und Lebensgestaltung im Wandel der modernen Gesellschaft	soziale Gerechtigkeit zwischen individueller Freiheit und strukturellen Ungleichheiten	Sicherung des Friedens und Verfahren der Konfliktlösung
Lernfeld 1.5F Informieren über Fleischereiprodukte					politische, soziale und wirtschaftliche Folgen neuer Medien wahrnehmen			
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten							Ursachen und Folgen des sozialen Wandels in modernen Gesellschaften richtig einschätzen	
Lernfeld 2.2F Waren kundenorientiert verkaufen						Stabilität und Wandel von Werten, Wertsystemen und normativen Orientierungen richtig einschätzen		
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten		Prinzipien und Funktionsweise der Marktwirtschaft anwenden						
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren								
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten								Mechanismen von Gewalt eskalationen erkennen

	Problemfelder							
	Sicherung und Weiterentwicklung der Demokratie	Wirtschaft und Arbeit	Chancen und Probleme der Internationalisierung und Globalisierung	ökologische Herausforderungen für Politik und Wirtschaft	Chancen und Risiken neuer Technologien	Identität und Lebensgestaltung im Wandel der modernen Gesellschaft	soziale Gerechtigkeit zwischen individueller Freiheit und strukturellen Ungleichheiten	Sicherung des Friedens und Verfahren der Konfliktlösung
Lernfeld 3.2F Waren herrichten, präsentieren und verkaufen								
Lernfeld 3.3F Gerichte herstellen und anrichten			ökonomische, politische und kulturelle Folgen von Globalisierungsprozessen auswerten					
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren	Beziehungen zwischen Politik und Lebenswelt realisieren							
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsfaktionen fördern								

4.5 Sport/Gesundheitsförderung

Der Unterricht im Fach *Sport/Gesundheitsförderung* trägt zur Entwicklung berufsbezogener Handlungskompetenz bei. Er nimmt insbesondere die Aufgabe der Gesundheitsförderung wahr, indem er Beiträge zur Stärkung und Weiterbildung der Persönlichkeit der Jugendlichen leistet.

Die folgenden sechs Kompetenzbereiche weisen das Spektrum von Beiträgen aus, die das Fach *Sport/Gesundheitsförderung* zur Entwicklung der Handlungskompetenz der Schülerinnen und Schüler leistet:

- sich, den eigenen Körper und seine Umwelt in Beruf und Alltag wahrnehmen
- mit beruflichen Belastungen umgehen lernen und Ausgleichschancen wahrnehmen
- sich darstellen können und Kreativität entwickeln
- in Alltag und Beruf für sich und andere Verantwortung übernehmen

- Lernen eigenverantwortlich gestalten, sich organisieren und Leistungsentwicklung erfahren
- miteinander kommunizieren, im Team arbeiten und aufgabenbezogen kooperieren.

Diese Kompetenzbereiche erfahren im Rahmen des Ausbildungsberufes eine spezifische Akzentuierung, indem mithilfe der Informationen über Tätigkeitsprofil, Anforderungen und Belastungen sowie fachrelevante berufliche Gefährdungen für die Lerngruppe angemessene Inhalte und Arbeitsweisen ausgewählt werden.

Das *Tätigkeitsprofil* dieses Berufes umfasst die Präsentation und den Verkauf von Lebensmitteln, die teilweise auch selber hergestellt werden. Dabei spielen Kundenorientierung und die Einhaltung von Hygienevorschriften eine bedeutende Rolle.

Die *typischen Belastungen* ergeben sich aus körperlich leichten bis mittelschweren Tätigkeiten, die meist im Stehen ausgeführt werden. Gelegentlich müssen Zwangshaltungen eingenommen werden. Es besteht ständiger Kundenkontakt. Neben durchschnittlicher Auffassungsgabe, Lernfähigkeit und durchschnittlichem Sprachvermögen sind Sauberkeit, Zuverlässigkeit, gepflegtes Äußeres und sicheres Auftreten in diesem Beruf von besonderer Bedeutung.

Fachrelevante berufliche Gefährdungen sind vor allem Erkrankungen des Bewegungsapparates, insbesondere der oberen Extremitäten, des Schultergürtels, der gesamten Wirbelsäule sowie der gesamten unteren Extremitäten. Bei erhöhtem Kundenaufkommen und durch Arbeiten bei ständig wechselnden Temperaturen gehören stressbedingte Erkrankungen zu typischen Erscheinungsbildern dieses Berufes.

Im Sinne der lernfeldbezogenen und berufsbegleitenden Kompetenzentwicklung bieten sich im Rahmen entsprechend ausgewählter Unterrichtsvorhaben z. B. folgende thematische Konkretisierungen, Aufgabenstellungen und Inhalte an:

Schwerpunkt Bäckerei/Konditorei

	Kompetenzbereiche Sport/Gesundheitsförderung					
	sich, den eigenen Körper und seine Umwelt in Beruf und Alltag wahrnehmen	mit beruflichen Belastungen umgehen lernen und Ausgleichschancen wahrnehmen	sich darstellen können und Kreativität entwickeln	in Alltag und Beruf für sich und andere Verantwortung übernehmen	Lernen eigenverantwortlich gestalten, sich organisieren und Leistungsentwicklung erfahren	miteinander kommunizieren, im Team arbeiten und aufgabenbezogen kooperieren
Lernfeld 1.1B/K Unterweisen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin	Unfallgefahren wahrnehmen und die Wahrnehmung z. B. durch Übungen mit Mehrfachaufgaben verbessern	besondere Belastungen am Arbeitsplatz erkennen und durch gezielte Funktionsgymnastik ausgleichen				im Team neue Spiele entwickeln, bekannte Spiele variieren
Lernfeld 1.2B/K Herstellen einfacher Teige/Massen						

	Kompetenzbereiche Sport/Gesundheitsförderung					
	sich, den eigenen Körper und seine Umwelt in Beruf und Alltag wahrnehmen	mit beruflichen Belastungen umgehen lernen und Ausgleichschancen wahrnehmen	sich darstellen können und Kreativität entwickeln	in Alltag und Beruf für sich und andere Verantwortung übernehmen	Lernen eigenverantwortlich gestalten, sich organisieren und Leistungsentwicklung erfahren	miteinander kommunizieren, im Team arbeiten und aufgabenbezogen kooperieren
Lernfeld 1.3B/K Gestalten, Werben, Beraten und Verkaufen			Spiel- und Übungsformen selbstständig entwickeln, der Gruppe präsentieren und erproben			
Lernfeld 1.4B/K Herstellen von Feinen Backwaren aus Teigen						
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten			Körpersprache beobachten und bewusst gestalten, z. B. Fußball/ Basketball Pantomime			Kommunikation/Absprachen in Sportspielen gestalten (z. B. Zeichensprache, Kürzel) und gemeinsam erproben
Lernfeld 2.2B/K Waren kundenorientiert verkaufen	individuelle Belastungen am Arbeitsplatz wahrnehmen und ergonomische Kenntnisse anwenden					
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten						
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren			Unterrichtssequenzen im Team planen (z. B. Aufwärmen) und der Gruppe präsentieren			
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten				Konfliktsituationen durch eigene Handlungen beeinflussen, z. B. in Sportspielen rücksichtsvoll handeln		
Lernfeld 3.2B/K Waren fachlich fundiert verkaufen						

	Kompetenzbereiche Sport/Gesundheitsförderung					
	sich, den eigenen Körper und seine Umwelt in Beruf und Alltag wahrnehmen	mit beruflichen Belastungen umgehen lernen und Ausgleichschancen wahrnehmen	sich darstellen können und Kreativität entwickeln	in Alltag und Beruf für sich und andere Verantwortung übernehmen	Lernen eigenverantwortlich gestalten, sich organisieren und Leistungsentwicklung erfahren	miteinander kommunizieren, im Team arbeiten und aufgabenbezogen kooperieren
Lernfeld 3.3B/K Gerichte herstellen und anrichten						
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren						
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern						

Schwerpunkt Fleischerei

	Kompetenzbereiche Sport/Gesundheitsförderung					
	sich, den eigenen Körper und seine Umwelt in Beruf und Alltag wahrnehmen	mit beruflichen Belastungen umgehen lernen und Ausgleichschancen wahrnehmen	sich darstellen können und Kreativität entwickeln	in Alltag und Beruf für sich und andere Verantwortung übernehmen	Lernen eigenverantwortlich gestalten, sich organisieren und Leistungsentwicklung erfahren	miteinander kommunizieren, im Team arbeiten und aufgabenbezogen kooperieren
Lernfeld 1.1F Einführen einer neuen Mitarbeiterin/eines neuen Mitarbeiters/	Unfallgefahren wahrnehmen und die Wahrnehmung z. B. durch Übungen mit Mehrfachaufgaben verbessern	besondere Belastungen am Arbeitsplatz erkennen und durch gezielte Funktionsgymnastik ausgleichen				im Team neue Spiele entwickeln, bekannte Spiele variieren
Lernfeld 1.2F Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm						
Lernfeld 1.3F Herstellen von Hackfleisch						
Lernfeld 1.4F Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen						

	Kompetenzbereiche Sport/Gesundheitsförderung					
	sich, den eigenen Körper und seine Umwelt in Beruf und Alltag wahrnehmen	mit beruflichen Belastungen umgehen lernen und Ausgleichschancen wahrnehmen	sich darstellen können und Kreativität entwickeln	in Alltag und Beruf für sich und andere Verantwortung übernehmen	Lernen eigenverantwortlich gestalten, sich organisieren und Leistungsentwicklung erfahren	miteinander kommunizieren, im Team arbeiten und aufgabenbezogen kooperieren
Lernfeld 1.5F Informieren über Fleischartikel			Spiel- und Übungsformen selbstständig entwickeln, der Gruppe präsentieren und erproben			Konflikte in Sportspielen analysieren und z. B. durch Regelvariationen und Absprachen gemeinsam lösen
Lernfeld 2.1 Verkauf aktiv gestalten			Körpersprache beobachten und bewusst gestalten, z. B. Fußball/Basketball, Pantomime			Kommunikation/Absprachen in Sportspielen gestalten (z. B. Zeichensprache, Kürzel) und gemeinsam erproben
Lernfeld 2.2F Waren kundenorientiert verkaufen	individuelle Belastungen am Arbeitsplatz wahrnehmen und ergonomische Kenntnisse anwenden					
Lernfeld 2.3 Speisen herstellen und anrichten						
Lernfeld 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren			Unterrichtssequenzen im Team planen (z. B. Aufwärmen) und der Gruppe präsentieren			
Lernfeld 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten				Konfliktsituationen durch eigene Handlungen beeinflussen, z. B. in Sportspielen rücksichtsvoll handeln		
Lernfeld 3.2F Waren herrichten, präsentieren und verkaufen						
Lernfeld 3.3F Gerichte herstellen und anrichten						

	Kompetenzbereiche Sport/Gesundheitsförderung					
	sich, den eigenen Körper und seine Umwelt in Beruf und Alltag wahrnehmen	mit beruflichen Belastungen umgehen lernen und Ausgleichschancen wahrnehmen	sich darstellen können und Kreativität entwickeln	in Alltag und Beruf für sich und andere Verantwortung übernehmen	Lernen eigenverantwortlich gestalten, sich organisieren und Leistungsentwicklung erfahren	miteinander kommunizieren, im Team arbeiten und aufgabenbezogen kooperieren
Lernfeld 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren						
Lernfeld 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern						

5 Vorgaben und Hinweise zum Differenzierungsbereich und zum Erwerb der Fachhochschulreife

Der Differenzierungsbereich dient der Ergänzung, Erweiterung und Vertiefung von Kenntnissen und Fertigkeiten entsprechend der individuellen Fähigkeiten und Neigungen der Schülerinnen und Schüler. In Fachklassen des dualen Systems kommen insbesondere Angebote in folgenden Bereichen in Betracht:

- Vermittlung berufs- und arbeitsmarktrelevanter Zusatzqualifikationen
- Vermittlung der Fachhochschulreife als erweiterte Zusatzqualifikation
- Vermittlung von Kenntnissen und Fertigkeiten zur Sicherung des Ausbildungserfolges durch Stützunterricht oder erweiterten Stützunterricht

Zur Vermittlung der Fachhochschulreife wird auf die Handreichung „Doppelqualifikation im dualen System“¹ verwiesen.

¹ s. Linksammlung zum Lehrplan: <http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/verweise/>

6 Anlage

6.1 Entwicklung und Ausgestaltung einer Lernsituation

Bei der Entwicklung von Lernsituationen sind wesentliche Qualitätsmerkmale zu berücksichtigen.

„Eine Lernsituation

- bezieht sich anhand eines realitätsnahen Szenarios auf eine beruflich, gesellschaftlich oder privat bedeutsame exemplarische Problemstellung oder Situation
- ermöglicht individuelle Kompetenzentwicklung im Rahmen einer vollständigen Handlung
- hat ein konkretes, dokumentierbares Handlungsprodukt bzw. Lernergebnis
- schließt angemessene Erarbeitungs-, Anwendungs-, Übungs- und Vertiefungsphasen sowie Erfolgskontrollen ein“ (vgl. Handreichung „Didaktische Jahresplanung“¹).

Mindestanforderungen an die Dokumentation einer Lernsituation:

- „Titel (Formulierung problem-, situations- oder kompetenzbezogen)
- Zuordnung zum Lernfeld bzw. Fach
- Angabe des zeitlichen Umfangs
- Beschreibung des Einstiegsszenarios
- Beschreibung des konkreten Handlungsproduktes/Lernergebnisses
- Angabe der wesentlichen Kompetenzen
- Konkretisierung der Inhalte
- einzuführende oder zu vertiefende Lern- und Arbeitstechniken
- erforderliche Unterrichtsmaterialien oder Angabe der Fundstelle
- organisatorische Hinweise“ (vgl. Handreichung „Didaktische Jahresplanung“¹)

Zur Unterstützung der Bildungsgangarbeit wurde im Rahmen der Lehrplanarbeit ein Beispiel für die Ausgestaltung einer Lernsituation für diesen Ausbildungsberuf entwickelt.¹ Die dargestellte Lernsituation bewegt sich in ihrer Planung auf einem mittleren Abstraktionsniveau. Sie ist als Anregung für die konkrete Arbeit der Bildungsgangkonferenz zu sehen, die bei ihrer Planung die jeweilige Lerngruppe, die konkreten schulischen Rahmenbedingungen und den Gesamtrahmen der didaktischen Jahresplanung berücksichtigt. Im Bildungsportal NRW ist zusätzlich die Möglichkeit eröffnet, beispielhafte Lernsituationen bereit zu stellen. Die Bildungsgänge sind aufgerufen, diesen eröffneten Pool zu nutzen und zu ergänzen.¹

¹ s. Linksammlung zum Lehrplan: <http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/verweise/>

6.2 Vorlage für die Dokumentation einer Lernsituation¹

Nr. Ausbildungsjahr Bündelungsfach: (Titel) Lernfeld Nr. (... UStd.): Titel Lernsituation Nr. (... UStd.): Titel	Handlungsergebnis ggf. Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung
Wesentliche Kompetenzen – Kompetenz 1 (Fächerkürzel) – Kompetenz 2 (Fächerkürzel) – Kompetenz n (Fächerkürzel)	Konkretisierung der Inhalte – ... – ...
Lern- und Arbeitstechniken	
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle	
Organisatorische Hinweise z. B. <i>Verantwortlichkeiten, Fachraumbedarf, Einbindung von Experten/Exkursionen, Lernortkooperation</i>	

¹ Ein exemplarisches Beispiel einer Lernsituation für diesen Ausbildungsberuf unter: <http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/verweise/>