

Bildungsplan

**Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung,
die zum Berufschulabschluss und
zum mittleren Schulabschluss (Fachoberschulreife) oder
zur Fachhochschulreife führen
(Anlage A APO-BK)**

Fachbereich: Wirtschaft und Verwaltung

**Kauffrau im Einzelhandel/
Kaufmann im Einzelhandel sowie
Verkäuferin/Verkäufer**

Herausgegeben vom Ministerium für Schule und Bildung

des Landes Nordrhein-Westfalen

Völklinger Straße 49, 40221 Düsseldorf

4166/2018

**Auszug aus dem Amtsblatt
des Ministeriums für Schule und Bildung
des Landes Nordrhein-Westfalen
Nr. 05/2018**

**Berufskolleg – Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung;
neu geordnete Berufe für die
Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung (Anlage A APO-BK)
Bildungspläne**

RdErl. des Ministeriums für Schule und Bildung
vom 20.04.2018 – 314-08.01.01-127480

Für die in der Anlage aufgeführten Bildungsgänge der Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung werden hiermit Bildungspläne gemäß § 6 in Verbindung mit § 29 Schulgesetz NRW (BASS 1-1) festgesetzt.

Die gemäß Runderlass des Ministeriums für Schule und Bildung vom 17.10.2017 vorläufig in Kraft gesetzten Bildungspläne werden zum 01.08.2018 als endgültige Bildungspläne in Kraft gesetzt.

Die Veröffentlichung erfolgt in der Schriftenreihe „Schule NRW“. Die Bildungspläne werden auf der Internetseite www.berufsbildung.nrw.de zur Verfügung gestellt.

Anlage

| Heft | Ausbildungsberuf |
|-------|--|
| 41002 | Automobilkauffrau/Automobilkaufmann |
| 41027 | Biologielaborantin/Biologielaborant |
| 4166 | Kauffrau im Einzelhandel/Kaufmann im Einzelhandel und Verkäuferin/Verkäufer |
| 41016 | Servicekauffrau im Luftverkehr/Servicekaufmann im Luftverkehr |

| Inhalt | Seite |
|---|--------------|
| Vorbemerkungen..... | 5 |
| Teil 1 Die Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung..... | 7 |
| 1.1 Ziele, Fachbereiche und Organisationsformen | 7 |
| 1.1.1 Ziele | 7 |
| 1.1.2 Fachbereiche und Organisationsformen..... | 7 |
| 1.2 Zielgruppen und Perspektiven | 8 |
| 1.2.1 Voraussetzungen, Abschlüsse, Berechtigungen..... | 8 |
| 1.2.2 Anschlüsse und Anrechnungen | 8 |
| 1.3 Didaktisch-methodische Leitlinien | 9 |
| 1.3.1 Wissenschaftspropädeutik..... | 10 |
| 1.3.2 Berufliche Bildung | 10 |
| 1.3.3 Didaktische Jahresplanung..... | 10 |
| Teil 2 Bildungsgänge der Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung | |
| Anlage A APO-BK im Fachbereich Wirtschaft und Verwaltung | 11 |
| 2.1 Fachbereichsspezifische Ziele..... | 11 |
| 2.2 Die Bildungsgänge im Fachbereich | 11 |
| 2.3 Fachbereichsspezifische Kompetenzerwartungen | 12 |
| 2.4 Fachbereichsspezifische Handlungsfelder und Arbeits- und Geschäftsprozesse | 13 |
| 2.5 Didaktisch-methodische Leitlinien | 15 |
| Teil 3 Die Fachklasse des dualen Systems der Berufsausbildung: Kauffrau im Einzelhandel/Kaufmann im Einzelhandel sowie Verkäuferin/Verkäufer | 16 |
| 3.1 Beschreibung des Bildungsganges..... | 17 |
| 3.1.1 KMK-Rahmenlehrplan..... | 17 |
| 3.1.2 Stundentafel | 38 |
| 3.1.3 Bündelungsfächer..... | 39 |
| 3.1.4 Darstellung von Anknüpfungsmöglichkeiten im Bildungsgang..... | 41 |
| 3.2 Lernerfolgsüberprüfung | 45 |
| 3.3 Anlage | 46 |
| 3.3.1 Entwicklung und Ausgestaltung einer Lernsituation | 46 |
| 3.3.2 Vorlage für die Dokumentation einer Lernsituation | 47 |

Vorbemerkungen

Bildungspolitische Entwicklungen in Deutschland und Europa erfordern Transparenz und Vergleichbarkeit von Bildungsgängen sowie von studien- und berufsqualifizierenden Abschlüssen. Vor diesem Hintergrund erhalten alle Bildungspläne im Berufskolleg mit einer kompetenzbasierten Orientierung an Handlungsfeldern und zugehörigen Arbeits- und Geschäftsprozessen eine einheitliche Struktur. Die konsequente Orientierung an Handlungsfeldern unterstreicht das zentrale Ziel des Erwerbs beruflicher Handlungskompetenz und stärkt die Position des Berufskollegs als attraktives Angebot im Bildungswesen.

Die Bildungspläne für das Berufskolleg bestehen aus drei Teilen. Teil 1 stellt die jeweiligen Bildungsgänge, Teil 2 deren Ausprägung in einem Fachbereich und Teil 3 die Unterrichtsvorgaben in Fächern oder Lernfeldern dar. Die einheitliche Darstellung der Bildungsgänge folgt der Struktur des Berufskollegs.

Alle Unterrichtsvorgaben werden nach einem einheitlichen System aus Anforderungssituationen und zugehörigen kompetenzorientiert formulierten Zielen beschrieben. Das bietet die Möglichkeit, in verschiedenen Bildungsgängen erreichbare Kompetenzen transparent und vergleichbar darzustellen, unabhängig davon, ob sie in Lernfeldern oder Fächern strukturiert sind. Eine konsequente Kompetenzorientierung des Unterrichts ermöglicht einen Anschluss in Beruf, Berufsausbildung oder Studium und einen systematischen Kompetenzaufbau in den verschiedenen Bildungsgängen des Berufskollegs. Die durchlässige Gestaltung der Übergänge verbessert die Effizienz von Bildungsverläufen.

Die Teile 1 bis 3 der Bildungspläne werden immer in einem Dokument veröffentlicht. Damit wird sichergestellt, dass jede Lehrkraft umfassend informiert und für die Bildungsgangarbeit im Team vorbereitet ist.

Gemeinsame Vorgaben für alle Bildungsgänge im Berufskolleg

Bildung und Erziehung in den Bildungsgängen des Berufskollegs gründen sich auf Werte, die unter anderem im Grundgesetz, in der Landesverfassung und im Schulgesetz verankert sind. Aus diesen gemeinsamen Vorgaben ergeben sich im Einzelnen folgende übergreifende Ziele:

- Wertschätzung der Vielfalt und Verschiedenheit in der Bildung (Inklusion),
- Entfaltung und Nutzung der individuellen Chancen und Begabungen (Individuelle Förderung),
- Sensibilisierung für die Wirkungen tradiert männlicher und weiblicher Rollenprägungen und die Entwicklung alternativer Verhaltensweisen zur Förderung der Gleichstellung von Frauen und Männern (Gender Mainstreaming),
- Förderung von Gestaltungskompetenz für nachhaltige Entwicklung unter der gleichberechtigten Berücksichtigung von wirtschaftlichen, sozialen/gesellschaftlichen und ökologischen Aspekten (Nachhaltigkeit) und
- Unterstützung einer umfassenden Teilhabe an der digitalisierten Welt (Lernen im digitalen Wandel).

Das pädagogische Leitziel aller Bildungsgänge des Berufskollegs ist in der Ausbildungs- und Prüfungsordnung Berufskolleg (APO-BK) formuliert: „Das Berufskolleg vermittelt den Schülerinnen und Schülern eine umfassende berufliche, gesellschaftliche und personale Handlungskompetenz und bereitet sie auf ein lebensbegleitendes Lernen vor. Es qualifiziert die Schülerinnen und Schüler, an zunehmend international geprägten Entwicklungen in Wirtschaft und Gesellschaft teilzunehmen und diese aktiv mitzugestalten.“

Um dieses pädagogische Leitziel zu erreichen, muss eine umfassende Handlungskompetenz systematisch entwickelt werden. Die Unterrichtsvorgaben orientieren sich in ihren Anforder-

rungssituationen und kompetenzorientiert formulierten Zielen an der Struktur des Deutschen Qualifikationsrahmens für lebenslanges Lernen (DQR)¹ und nutzen dessen Kompetenzkategorien. Die beiden Kategorien der Fachkompetenz und der personalen Kompetenz werden differenziert in Wissen und Fertigkeiten bzw. Sozialkompetenz und Selbstständigkeit.

Die Lehrkräfte eines Bildungsganges dokumentieren die zur Konkretisierung der Unterrichtsvorgaben entwickelten Lernsituationen bzw. Lehr-/Lernarrangements in einer Didaktischen Jahresplanung, die nach Schuljahren gegliedert ist.

Die so realisierte Orientierung der Bildungsgänge des Berufskollegs am DQR eröffnet die Möglichkeit eines systematischen Kompetenzerwerbs, der Anschlüsse und Anrechnungen im gesamten Bildungssystem, insbesondere in Bildungsgängen des Berufskollegs, der dualen Ausbildung und im Studium erleichtert.

¹ Deutscher Qualifikationsrahmen für lebenslanges Lernen (DQR) – verabschiedet vom Arbeitskreis Deutscher Qualifikationsrahmen (AK DQR) am 22. März 2011 (s. www.deutscherqualifikationsrahmen.de)

Teil 1 Die Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung

1.1 Ziele, Fachbereiche und Organisationsformen

1.1.1 Ziele

Die Berufsschule und die Ausbildungsbetriebe sind als gleichberechtigte Partner verantwortlich für die Entwicklung berufsbezogener sowie berufsübergreifender Handlungskompetenz im Rahmen der Berufsausbildung im dualen System.

Diese Handlungskompetenz umfasst den Erwerb einer umfassenden Handlungsfähigkeit in beruflichen, aber auch privaten und gesellschaftlichen Situationen. Die Anforderungen der jeweiligen Ausbildungsberufe erfordern eine Kompetenzförderung, die von der selbstständigen fachlichen Aufgabenerfüllung in einem zum Teil offen strukturierten beruflichen Tätigkeitsfeld bis hin zur selbstständigen Planung und Bearbeitung fachlicher Aufgabenstellungen in einem umfassenden, sich verändernden beruflichen Tätigkeitsfeld reichen kann und zur nachhaltigen Mitgestaltung der Arbeitswelt und Gesellschaft befähigt.

Durch die Förderung der Kompetenzen zum lebensbegleitenden Lernen sowie zur Flexibilität, Reflexion und Mobilität sollen die jungen Menschen auf ein erfolgreiches Berufsleben in einer sich wandelnden Wirtschafts- und Arbeitswelt auf nationaler und internationaler Ebene vorbereitet werden.

Mit der Berufsfähigkeit kann auch der Erwerb studienbezogener Kompetenzen verbunden werden.

1.1.2 Fachbereiche und Organisationsformen

Fachklassen des dualen Systems werden in sieben Fachbereichen des Berufskollegs angeboten. Die insgesamt in Deutschland verordneten Ausbildungsberufe¹ sind entweder in Monoberufe (ohne Spezialisierung) oder vielfach in Fachrichtungen, Schwerpunkte, Wahlqualifikationen oder Einsatzgebiete differenziert. Dies wirkt sich zum Teil auf die Bildung der Fachklassen und auch die Organisation des Unterrichts aus. Die Fachklassen werden in der Regel für die einzelnen Ausbildungsberufe als Jahrgangsklassen gebildet.

Der Unterricht in den Fachklassen erfolgt in den Bündelungsfächern des Berufes auf Grundlage des Bildungsplans, der den KMK-Rahmenlehrplan mit den Lernfeldern übernimmt. Die Bildungspläne der weiteren Fächer beschreiben die Ziele in Form von Anforderungssituationen. Gemeinsam fördern die Bildungspläne die umfassende Kompetenzentwicklung im Beruf.

Der Unterricht umfasst 480 bis 560 Jahresstunden.¹ Unter Berücksichtigung der Anforderungen der ausbildenden Betriebe sowie der Leistungsfähigkeit der Schülerinnen und Schüler werden von den Berufskollegs vielfältige Modelle der zeitlichen und inhaltlichen Verteilung des Unterrichts angeboten. In der Regel wird der Unterricht in Teilzeitform an einzelnen Wochentagen, als Blockunterricht an fünf Tagen in der Woche oder in einer Verknüpfung der beiden genannten Formen erteilt. Es besteht z. B. auch die Möglichkeit, den Unterricht auf einen regelmäßig stattfindenden 10-stündigen Unterrichtstag und ergänzende Unterrichtsblöcke zu verteilen, wenn ein integratives Bewegungs- und Ernährungskonzept zur Gesundheitsförderung umgesetzt wird. Unter Beachtung des Gesamtunterrichtsvolumens sind in jedem Schuljahr mindestens 320 Unterrichtsstunden zu erteilen; maximal 160 Unterrichtsstunden können jahrgangsübergreifend verlagert werden.

¹ s. www.berufsbildung.nrw.de

Die Ausbildungsberufe im dualen System der Berufsausbildung werden mit zweijähriger, dreijähriger oder dreieinhalbjähriger Dauer verordnet. Die Ausbildungszeit kann für besonders leistungsstarke bzw. förderbedürftige Auszubildende verkürzt bzw. verlängert werden. Je nach personellen, sachlichen und organisatorischen Voraussetzungen der Schule können eigene Klassen für diese Schülerinnen und Schüler gebildet werden. Jugendliche mit voller Fachhochschulreife oder allgemeiner Hochschulreife können im Rahmen entsprechender Kooperationsvereinbarungen zwischen Hochschulen und Berufskollegs parallel zur Berufsausbildung ein duales Studium beginnen. Für sie kann ein inhaltlich und hinsichtlich Umfang und Organisation abgestimmter Unterricht angeboten werden. Ebenso gibt es die Möglichkeit, parallel zur Berufsausbildung bereits die Fachschule zum Erwerb eines Weiterbildungsabschlusses zu besuchen.

1.2 Zielgruppen und Perspektiven

1.2.1 Voraussetzungen, Abschlüsse, Berechtigungen

Für die einzelnen Ausbildungsberufe sind keine Eingangsvoraussetzungen festgelegt. Gleichwohl erwarten Betriebe branchenbezogen bestimmte schulische Abschlüsse von ihren zukünftigen Auszubildenden. Der gleichzeitige Erwerb der Fachhochschulreife in den Bildungsgängen der Fachklassen des dualen Systems setzt den mittleren Schulabschluss oder die Berechtigung zum Besuch der gymnasialen Oberstufe voraus.

Die duale Berufsausbildung endet mit einer Berufsabschlussprüfung vor der zuständigen Stelle (Kammer). Unabhängig von dem Berufsabschluss (§ 37 ff. BBiG, § 31 ff. HwO) wird in der Berufsschule der Berufsschulabschluss zuerkannt, wenn die Leistungen am Ende des Bildungsganges den Anforderungen entsprechen.

Mit dem Berufsschulabschluss wird der Hauptschulabschluss nach Klasse 10, bei entsprechendem Notendurchschnitt und dem Nachweis der notwendigen Englischkenntnisse der mittlere Schulabschluss¹ zuerkannt. Es kann auch die Berechtigung zum Besuch der gymnasialen Oberstufe erworben werden. Den Schülerinnen und Schülern wird die Fachhochschulreife zuerkannt, wenn sie das erweiterte Unterrichtsangebot nach Anlage A 1.4 der APO-BK wahrgenommen, den Berufsschulabschluss erworben und die Berufsabschlussprüfung sowie die Abschlussprüfung zur Erlangung der Fachhochschulreife bestanden haben. Schülerinnen und Schüler mit einem Ausbildungsverhältnis gem. § 66 BBiG oder § 42m HwO erhalten bei erfolgreichem Besuch des Bildungsganges den Hauptschulabschluss.

Stützunterricht zur Sicherung des Ausbildungsziels, der Erwerb von Zusatzqualifikationen oder erweiterten Zusatzqualifikationen sowie der Erwerb der Fachhochschulreife^{2 3} sind entsprechend dem Angebot des einzelnen Berufskollegs im Rahmen des Differenzierungsbereiches in den Stundentafeln der einzelnen Ausbildungsberufe möglich.

1.2.2 Anschlüsse und Anrechnungen

Mit dem Berufsschulabschluss, dem Abschluss einer einschlägigen Berufsausbildung und einer mindestens einjährigen Berufserfahrung können Absolventinnen und Absolventen der Berufsschule einen Bildungsgang der Fachschule besuchen. Dort kann ein Weiterbildungsabschluss erworben werden. Der Besuch des Fachschulbildungsganges kann bereits parallel zur Berufsausbildung beginnen. Dazu ist ebenfalls ein abgestimmtes Unterrichtsangebot erforderlich.

¹ s. www.berufsbildung.nrw.de

² s. Handreichung „Berufsabschluss und Fachhochschulreife in Fachklassen des dualen Systems“

³ s. Vereinbarung über den Erwerb der Fachhochschulreife in beruflichen Bildungsgängen, Beschluss der Kultusministerkonferenz der Länder in der jeweils geltenden Fassung

Darüber hinaus besteht im Rahmen von Zusatzqualifikationen und erweiterten Zusatzqualifikationen ein breites Spektrum an Qualifizierungsmöglichkeiten auch mit Blick auf Fort- und Weiterbildungsabschlüsse.

Sofern Schülerinnen und Schüler mit mittlerem Schulabschluss die Fachhochschulreife nicht bereits parallel zum Berufsschulbesuch in der Fachklasse erworben haben, können diese noch während oder nach der Berufsausbildung die Fachoberschule Klasse 12 B besuchen und dort die Fachhochschulreife erwerben.

Mit der Fachhochschulreife sind die Schülerinnen und Schüler berechtigt, ein Studium an einer Fachhochschule aufzunehmen.

Weiterhin sind sie dazu berechtigt, die allgemeine Hochschulreife in einem weiteren Jahr in der Fachoberschule Klasse 13 zu erwerben. Die allgemeine Hochschulreife berechtigt zur Aufnahme eines Studiums an einer Universität.

Die erworbenen Abschlüsse und Qualifikationen sind entsprechend dem DQR eingeordnet und können auf Studiengänge angerechnet werden.

1.3 Didaktisch-methodische Leitlinien

Das Lernen in den Fachklassen des dualen Systems zielt auf die Entwicklung einer umfassenden Handlungskompetenz, die sich in der Fähigkeit und Bereitschaft der Schülerinnen und Schüler erweist, die erworbenen Fachkenntnisse und Fertigkeiten sowie persönlichen, sozialen und methodischen Fähigkeiten direkt im betrieblichen Alltag in konkreten Handlungssituationen einzusetzen. Der handlungsorientierte Unterricht stellt systematisch die berufliche Handlungsfähigkeit in den Vordergrund der Unterrichtsplanung und Unterrichtsgestaltung.

Kernaufgabe bei der Gestaltung des Unterrichts ist die Entwicklung, Realisation und Evaluation von Lernsituationen. Das sind didaktisch aufbereitete thematische Einheiten, die sich zur Umsetzung von Lernfeldern und Fächern aus beruflich, gesellschaftlich oder persönlich bedeutsamen Problemstellungen erschließen. Lernsituationen schließen Erarbeitungs-, Anwendungs-, Übungs- und Vertiefungsphasen sowie Lernerfolgsüberprüfung ein und haben ein konkretes Lernergebnis bzw. Handlungsprodukt.

Es gibt Lernsituationen, die

- ausschließlich zur Umsetzung eines Lernfeldes entwickelt werden
- 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 ermöglichen im Rahmen einer vollständigen Handlung eine zielgerichtete, individuelle Kompetenzentwicklung. Dies bedeutet, sowohl die Vorgaben im berufsbezogenen und berufsübergreifenden Lernbereich - soweit sinnvoll - miteinander verknüpft umzusetzen, als auch dabei eine möglichst konkrete Ausrichtung auf den jeweiligen Ausbildungsberuf zu realisieren. Bei der Gestaltung von Lernsituationen über den Bildungsverlauf hinweg ist eine zunehmende Komplexität der Aufgaben- und Problemstellungen zu realisieren, um eine planvolle Kompetenzentwicklung zu ermöglichen. Die individuelle Lernausgangslage von Schülerinnen und Schülern in der Fachklasse des dualen Systems kann stark variieren. Bei der unterrichtlichen Umsetzung von Lernfeldern, Anforderungssituationen und Zielen sind Tiefe der Bearbeitung, Niveau der fachlichen und personellen Kompetenzförderung vor diesem Hintergrund im Rahmen der Bildungsgangarbeit so zu berücksichtigen, dass für alle Schülerinnen und Schüler eine Kompetenzentwicklung ermöglicht wird.

1.3.1 Wissenschaftspropädeutik

Für ein erfolgreiches lebenslanges Lernen im Beruf, aber auch über den Berufsbereich hinaus und im Studium werden die Schülerinnen und Schüler in der Berufsschule auch in die Lage versetzt, beruflich kontextuierte Aufgaben und Situationen mit Hilfe wissenschaftlicher Verfahren und Erkenntnisse zu bewältigen, die Reflexion voraussetzen. Dabei ist es, in Abgrenzung und notwendiger Ergänzung der betrieblichen Ausbildung, unverzichtbare Aufgabe der Berufsschule, die Arbeits- und Geschäftsprozesse im Rahmen der Handlungssystematik auch in den Erklärungszusammenhang zugehöriger Fachwissenschaften zu stellen und gesellschaftliche Entwicklungen zu reflektieren.

Die Vermittlung von berufsbezogenem Wissen, systemorientiertes vernetztes Denken und Handeln in komplexen und exemplarischen Situationen werden im Rahmen des Lernfeldkonzeptes in einem handlungsorientierten Unterricht in besonderem Maße gefördert.

Durch geeignete Lernsituationen entwickeln die Schülerinnen und Schüler die Fähigkeit, eigene Vorgehensweisen kritisch zu hinterfragen und Alternativen aufzuzeigen. Sie arbeiten selbstständig, formulieren und analysieren eigenständig Problemstellungen, erfassen Komplexität und wählen gezielt Methoden und Verfahren zur Informationsbeschaffung, Planung, Durchführung und Reflexion.

1.3.2 Berufliche Bildung

Die Berufsausbildung im dualen System ist zielgerichtet auf den Erwerb einer umfassenden beruflichen Handlungsfähigkeit. Am Ende des Bildungsganges sollen die Schülerinnen und Schüler sich in ihrem Ausbildungsberuf sachgerecht durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich verhalten und dementsprechend handeln können. Wichtige Grundlage für die Tätigkeit als Fachkraft ist das aufeinander abgestimmte Lernen an mindestens zwei Lernorten, welches berufsrelevantes Wissen und Können sowie ein reflektiertes Verständnis von Handeln in beruflichen Zusammenhängen sicherstellt.

1.3.3 Didaktische Jahresplanung

Die Erarbeitung, Umsetzung, Reflexion und kontinuierliche Weiterentwicklung der Didaktischen Jahresplanung ist die zentrale Aufgabe einer dynamischen Bildungsgangarbeit. Unter Verantwortung der Bildungsgangleitung sollen alle im Bildungsgang tätigen Lehrkräfte in den Prozess eingebunden werden.

Die Didaktische Jahresplanung stellt das Ergebnis aller inhaltlichen, zeitlichen, methodischen und organisatorischen Überlegungen zu Lernsituationen für den Bildungsgang dar. Sie sollte - soweit möglich - gemeinsam mit dem dualen Partner entwickelt werden.¹ Zumindest ist es erforderlich, den dualen Partnern die geplante Kompetenzförderung ihrer Auszubildenden in der Berufsschule transparent zu machen. Sie bietet allen Beteiligten und Interessierten verlässliche, übersichtliche Information über die Bildungsgangarbeit und ist Grundlage zur Qualitätsentwicklung und -sicherung.

Die Veröffentlichung „Didaktische Jahresplanung. Pragmatische Handreichung für die Fachklassen des dualen Systems“ gibt konkrete Hinweise zur Entwicklung, Dokumentation, Umsetzung und Evaluation der Didaktischen Jahresplanung.²

¹ s. www.berufsbildung.nrw.de

² s. ebenda

Teil 2 Bildungsgänge der Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung Anlage A APO-BK im Fachbereich Wirtschaft und Verwaltung

2.1 Fachbereichsspezifische Ziele

Der Fachbereich Wirtschaft und Verwaltung umfasst eine Vielzahl unterschiedlicher Ausbildungsberufe.

Der Unterricht im Fachbereich Wirtschaft und Verwaltung versetzt die Absolventinnen und Absolventen in die Lage, fachbereichsspezifische Projekte zu analysieren, zu planen, durchzuführen und zu reflektieren. Wirtschaften im engeren Sinne umfasst, planmäßig und effizient über Ressourcen zu entscheiden und entsprechend zu handeln.

Mit der Ausrichtung an berufsrelevanten Aufgaben, bei denen formale und inhaltliche Aspekte wirtschaftlicher und verwaltungstechnischer Tätigkeit ineinandergreifen, werden berufliche Kompetenzen vermittelt, die besonders das Handeln in den Bereichen Beschaffung, Leistungserstellung, Absatz, Entsorgung, Finanzierung von Gütern und Dienstleistungen sowie das Controlling umfassen.

Die weitreichenden strukturellen Veränderungen, die zunehmenden internationalen Verflechtungen und ökologischen Problemlagen führen zu immer komplexeren ökonomischen Entscheidungsprozessen, teilweise mit unmittelbaren Auswirkungen auf die beruflichen und privaten Lebensperspektiven der Schülerinnen und Schüler. Dies spiegelt sich auch in der kontinuierlichen Förderung projektbezogener Kooperationsformen, international ausgerichteter Handlungs- und Denkstrukturen, des Umgangs mit digitalen Systemen sowie in der sukzessiven Berücksichtigung von Aspekten des Datenschutzes und der Datensicherheit wider.

2.2 Die Bildungsgänge im Fachbereich

In den Bildungsgängen der Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung Anlage A APO-BK werden Auszubildende in staatlich anerkannten Ausbildungsberufen unterrichtet. Es gibt branchenspezifische wie auch branchenübergreifende Ausbildungsberufe. Sie werden im Fachbereich Wirtschaft und Verwaltung mit zweijähriger oder dreijähriger Dauer verordnet.

Die Unterrichtsfächer der Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung Anlage A APO-BK sind drei Lernbereichen zugeordnet: dem berufsbezogenen Lernbereich, dem berufsübergreifenden Lernbereich und dem Differenzierungsbereich.

Der berufsbezogene Lernbereich umfasst die Bündelungsfächer, die in der Regel über den gesamten Ausbildungsverlauf hinweg unterrichtet werden und jeweils mehrere Lernfelder zusammenfassen. Das Fach Fremdsprachliche Kommunikation ist ebenfalls dem berufsbezogenen Lernbereich zugeordnet.

Kompetenzen in Fremdsprachen und interkultureller Kommunikation zur Bewältigung beruflicher und privater Situationen sind unerlässlich. Fremdsprachliche Ziele sind in der Regel mit einem im KMK-Rahmenlehrplan¹ festgelegten Stundenanteil in die Lernfelder integriert. Darüber hinaus werden in Abhängigkeit von dem jeweiligen Ausbildungsberuf 40 – 80 Unterrichtsstunden im Fach Fremdsprachliche Kommunikation erteilt. Mathematik und Datenverarbeitung sind in die Lernfelder integriert.

Im Mittelpunkt stehen einerseits die jeweils für den einzelnen Beruf spezifischen Anforderungen und Fragestellungen, andererseits werden betriebswirtschaftliche Abläufe sowie das zielorientierte, planvolle, rationale und ethisch verantwortungsvolle Handeln von Menschen

¹ s. Teil 3: KMK-Rahmenlehrplan, dort Teil IV

in Unternehmen aufgegriffen. Der Unterricht bildet zielorientierte Handlungen ab, die zur Erklärung ökonomischer Prozesse und Entscheidungen führen. Mit volkswirtschaftlichen Fragestellungen wird erörtert, wie menschliches Handeln ökonomisch begründet werden kann und welche Wechselwirkungen sich mit sozioökonomischen Rahmenbedingungen ergeben. Informationsverarbeitende Systeme unterstützen dabei Arbeitsabläufe und erleichtern Prognosen zur Entscheidungsfindung. Bei der unterrichtlichen Umsetzung der Lernfelder in Lernsituationen wird von betrieblichen bzw. beruflichen Problemstellungen ausgegangen, die handlungsorientiert unter Berücksichtigung zeitgemäßer Informationstechnik bearbeitet werden müssen.

Im berufsübergreifenden Lernbereich leisten die Fächer Deutsch/Kommunikation, Religionslehre, Politik/Gesellschaftslehre sowie Sport/Gesundheitsförderung ihren spezifischen Beitrag zur Kompetenzentwicklung und Identitätsbildung. Die Schülerinnen und Schüler werden in berufs- und alltagsbezogenen Sprach- und Kommunikationskompetenzen gefördert sowie dafür sensibilisiert, ethische, religiöse und politische Aspekte bei einem verantwortungsvollen Beurteilen und Handeln in Arbeitswelt und Gesellschaft zu berücksichtigen. Zudem wird die Kompetenz gefördert, spezifische, physische und psychische Belastungen in Beruf und Alltag auszugleichen und sich sozial reflektiert zu verhalten. Der Unterricht im Fach Sport/Gesundheitsförderung fördert Kompetenzen im Sinne des salutogenetischen Ansatzes. Der Religionsunterricht hat darüber hinaus eine gesellschafts- und ökonomiekritische Funktion.

Auch der Unterricht in den nicht nach Lernfeldern strukturierten Fächern soll über den Fachbereichsbezug hinaus soweit wie möglich auf den Kompetenzerwerb in dem jeweiligen Beruf ausgerichtet werden. Sofern Lerngruppen mit Schülerinnen und Schülern mehrerer Ausbildungsberufe des Fachbereichs zum Erwerb der Fachhochschulreife gebildet werden, muss der Kompetenzerwerb im jeweiligen Beruf im Rahmen von Binnendifferenzierung realisiert werden.

Der Differenzierungsbereich dient der Ergänzung, Erweiterung und Vertiefung von Kenntnissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten entsprechend der individuellen Fähigkeiten und Neigungen der Schülerinnen und Schüler. In Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung Anlage A APO-BK kommen insbesondere folgende Angebote in Betracht:

- Vermittlung von Kenntnissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten zur Sicherung des Ausbildungserfolges durch Stützunterricht oder erweiterten Stützunterricht,
- Vermittlung berufs- und arbeitsmarktrelevanter Zusatzqualifikationen oder erweiterter Zusatzqualifikationen,
- Vermittlung der Fachhochschulreife.

Zur Vermittlung der Fachhochschulreife wird auf die „Handreichung zum Erwerb der Fachhochschulreife in den Fachklassen des dualen Systems (Doppelqualifikation)“¹ verwiesen, die auch Hinweise gibt, wie und in welchem Umfang der Unterricht in Fremdsprachlicher Kommunikation und in weiteren Fächern im berufsbezogenen Lernbereich und der Unterricht in Deutsch/Kommunikation im berufsübergreifenden Lernbereich mit den Angeboten im Differenzierungsbereich verknüpft und auf diese angerechnet werden können.

2.3 Fachbereichsspezifische Kompetenzerwartungen

Der Kompetenzerwerb im Bildungsgang dient der Befähigung zur selbstständigen Planung und Bearbeitung wirtschaftlich-verwaltender Aufgabenstellungen in einer sich verändernden sozioökonomischen Umwelt.

¹ s. www.berufsbildung.nrw.de

Weitreichende strukturelle Veränderungen wie der technisch-produktive Wandel in zunehmend globalisierten Märkten und die Beachtung ökologischer und sozialer Aspekte des kaufmännischen Handelns führen zu komplexer werdenden ökonomischen Entscheidungsprozessen. Eine sich dynamisch weiterentwickelnde und verändernde Organisation fordert die Bereitschaft und Fähigkeit zu lebenslangem Lernen sowie Flexibilität und Anpassungsfähigkeit.

Das bedeutet, dass die Schülerinnen und Schüler am Ende einer Berufsausbildung im kaufmännischen und/oder verwaltenden Bereich in der Lage sein müssen, betriebs- und volkswirtschaftliche Problemlagen anwendungsbezogen zu analysieren, zu bearbeiten, zu lösen und zu reflektieren. Kaufmännische Kompetenzen basieren auf der Fähigkeit, betriebliche Prozesse zu verstehen und auf der Grundlage von Unternehmensdaten in realitätsnahen, beruflichen Situationen Entscheidungen zu treffen.

Durch die Verknüpfung von ökonomischen, ökologischen, rechtlichen, sozialen, technischen und ethischen Dimensionen werden Anforderungen an die multiperspektivische Betrachtung und das vernetzte Denken gestellt.

Die Schülerinnen und Schüler arbeiten ergebnisorientiert, eigenständig und/oder im Team. Dazu stimmen sie den Arbeitsprozess inhaltlich und organisatorisch ab. Innerhalb einer Teamarbeit stellen sie ihre Kompetenzen zielführend und unterstützend in den Dienst des Teams und nehmen Anregungen und Kritik anderer Teammitglieder auf. Die Schülerinnen und Schüler erwerben die Kompetenz, sich selbst Ziele in Lern- oder Arbeitszusammenhängen zu setzen und diese konsequent eigenständig und/oder im Team zu verfolgen.

Kompetenzerwartungen im Fachbereich Wirtschaft und Verwaltung sind:

- Analyse und Reflexion ökonomischer Sachverhalte, Zusammenhänge und Probleme sowie entsprechender Lösungen
- Orientierung im gesellschaftlichen und betrieblichen Umfeld mit Hilfe ökonomischer Denkmuster
- verantwortliches Entscheiden und Handeln aus unterschiedlichen Perspektiven

Die Schülerinnen und Schüler erwerben Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten zur Bewältigung zusammenhängender Prozesse in zeitgemäßen analogen und digitalen Systemen.

2.4 Fachbereichsspezifische Handlungsfelder und Arbeits- und Geschäftsprozesse

Die Handlungsfelder beschreiben zusammengehörige Arbeits- und Geschäftsprozesse im Fachbereich Wirtschaft und Verwaltung. Sie sind mehrdimensional indem berufliche, gesellschaftliche und individuelle Problemstellungen miteinander verknüpft und Perspektivwechsel zugelassen werden und der Praxisteil der dualen Berufsausbildung exemplarisch abgebildet wird.

Im Verlauf der Berufsausbildung werden die Handlungsfelder und Arbeits- und Geschäftsprozesse je nach Ausbildungsberuf in Anzahl, Umfang und Tiefe in unterschiedlicher Weise durchdrungen.

Die für die Fachklassen des dualen Systems im Fachbereich Wirtschaft und Verwaltung relevanten Handlungsfelder sowie Arbeits- und Geschäftsprozesse sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen.

| |
|--|
| Handlungsfeld 1: Unternehmensstrategien und Management Arbeits- und Geschäftsprozesse (AGP) |
| Unternehmensgründung |
| Unternehmensführung |
| Controlling |
| Planung, Organisation, Steuerung und Kontrolle von Prozessen |
| Planung, Organisation und Kontrolle von Strukturen |
| Planung, Organisation und Kontrolle von Informations- und Kommunikationsbeziehungen |
| Handlungsfeld 2: Beschaffung AGP |
| Beschaffungsmarktforschung |
| Beschaffungsplanung |
| Beschaffungsabwicklung und Logistik |
| Bestandsplanung, -führung und -kontrolle |
| Beschaffungscontrolling |
| Handlungsfeld 3: Leistungserstellung AGP |
| Leistungsprogrammplanung |
| Leistungsentwicklung |
| Leistungserbringung und innerbetriebliche Logistik |
| Leistungserstellungscontrolling |
| Handlungsfeld 4: Absatz AGP |
| Absatzmarktforschung |
| Analyse, Einsatz und Kombination absatzpolitischer Instrumente |
| Kundenauftragsabwicklung und Logistik |
| Absatzcontrolling |
| Handlungsfeld 5: Personal AGP |
| Personalbedarfsplanung und -beschaffung |
| Personaleinsatz und -entlohnung |
| Personalausbildung und -entwicklung |
| Personalführung, -beurteilung und -erhaltung |
| Personalfreisetzung |
| Personalcontrolling |

| |
|--|
| Handlungsfeld 6: Investition und Finanzierung AGP |
| Finanzmarktforschung |
| Investitions- und Finanzplanung |
| Investitions- und Finanzierungsentscheidung und -durchführung |
| Investitions- und Finanzcontrolling |
| Handlungsfeld 7: Wertströme AGP |
| Wertschöpfung |
| Erfassung und Dokumentation von Wertströmen |
| Aufbereitung und Auswertung von Wertströmen |
| Planung von Wertströmen |

2.5 Didaktisch-methodische Leitlinien

Um berufliche Handlungskompetenz zu entwickeln, bedarf es der Lösung zunehmend komplexer werdender Aufgabenstellungen in einem spiralcurricular angelegten Unterricht. Die Orientierung an realitätsnahen betrieblichen bzw. beruflichen Arbeitsaufgaben als Ausgangspunkt für Lernsituationen verlangt eine konsequente Gestaltung entlang der Phasen des handlungsorientierten Unterrichts. In diesem Rahmen können betriebliche Arbeits- und Geschäftsprozesse gedanklich durchdrungen, simuliert und entsprechend vorhandener Fachraumausstattungen im Unterricht umgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund sind die Lernortkooperation und die Abstimmung der Didaktischen Jahresplanung mit den dualen Partnern eine Grundlage der Entwicklung umfassender beruflicher Handlungskompetenz der Schülerinnen und Schüler.

Die zunehmende Globalisierung, die Notwendigkeit Arbeits- und Geschäftsprozesse nachhaltig zu gestalten, die zunehmende Digitalisierung von Berufs- und Lebenswelt sowie die kommunikativen Anforderungen an zukünftige Fach- und Führungskräfte machen gemeinsame Lernsituationen unterschiedlicher Fächern zu Orientierung stiftenden Elementen der Didaktischen Jahresplanungen für Berufe des Fachbereiches Wirtschaft und Verwaltung.

Vor diesem Hintergrund tritt vor allem die Entwicklung der beruflichen Handlungsfähigkeit der Schülerinnen und Schüler in marktorientierten und funktionsübergreifenden Entscheidungsbereichen in den Vordergrund. Die Orientierung an Entscheidungsprozessen sowie eine funktionale Betrachtungsweise derselben wirken sich hierbei strukturierend auf den Unterricht aus. Dabei kann der Einsatz eines Modellunternehmens hilfreich sein. Ausgangspunkt für Lernsituationen können relevante Problemstellungen aus typischen Ausbildungsbetrieben des Ausbildungsberufs sein. Dies gilt sowohl für fachbezogene als auch für fächerübergreifende Lernsituationen.

Die Entwicklung umfassender Handlungskompetenz wird durch die Planung und Umsetzung beruflicher Aufgaben gewährleistet. Aus dieser Vorgehensweise ergeben sich offene und selbstgesteuerte Lernstrukturen, die zusätzlich die Bildung von Sozialkompetenz, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit unterstützen. Teil des Kompetenzerwerbs ist die Anwendung von Techniken zur Qualitätssicherung, die den gesamten Prozess begleitet.

Teil 3 Die Fachklasse des dualen Systems der Berufsausbildung: Kauffrau im Einzelhandel/Kaufmann im Einzelhandel sowie Verkäuferin/Verkäufer

Grundlagen für die Ausbildung in diesem Ausbildungsberuf sind

- die geltende Verordnung über die Berufsausbildung vom 13.03.2017, veröffentlicht im Bundesgesetzblatt (BGBl. I Nr. 13 S. 458 ff.)^{1 2} und
- der Rahmenlehrplan der Ständigen Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK-Rahmenlehrplan) für den jeweiligen Ausbildungsberuf.³

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 Berufes⁴ sowie dem Bildungsauftrag der Berufsschule und zielt auf die Entwicklung umfassender Handlungskompetenz.

Der vorliegende Bildungsplan ist durch Erlass des Ministeriums für Schule und Weiterbildung (MSW) in Kraft gesetzt worden. Er übernimmt den KMK-Rahmenlehrplan mit den Lernfeldern, ihren jeweiligen Kernkompetenzformulierungen und Hinweisen zur Gestaltung ganzheitlicher Lernsituationen 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 1. August 2015 in der jeweils gültigen Fassung.

Für den gleichzeitigen Erwerb der Fachhochschulreife neben der beruflichen Qualifikation des Ausbildungsberufs müssen die Standards der Kultusministerkonferenz in den Fächern Deutsch/Kommunikation, Englisch und in den Fächern des naturwissenschaftlich-technischen Bereichs⁵ erfüllt sein.

¹ Hrsg.: Bundesanzeiger Verlag GmbH, Köln

² s. www.berufsbildung.nrw.de

³ s. Kapitel 3.1.1 des Bildungsplans

⁴ s. „Berufsbezogene Vorbemerkungen“ (Kapitel IV des KMK-Rahmenlehrplans) und „Berufsbild“ (Bundesinstitut für Berufsbildung [www.bibb.de])

⁵ s. Vereinbarung über den Erwerb der Fachhochschulreife in beruflichen Bildungsgängen, Beschluss der Kultusministerkonferenz der Länder in der jeweils geltenden Fassung

3.1 Beschreibung des Bildungsganges

3.1.1 KMK-Rahmenlehrplan

RAHMENLEHRPLAN

für den Ausbildungsberuf

Kauffrau im Einzelhandel/Kaufmann im Einzelhandel
Verkäuferin/Verkäufer^{1 2}

(Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 17.06.2004 i. d. F. vom 16.09.2016)

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

² s. www.berufsbildung.nrw.de

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 Arbeit oder dem sonst zuständigen Fachministerium im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung) abgestimmt. Das Abstimmungsverfahren ist durch das „Gemeinsame Ergebnisprotokoll vom 30.05.1972“ geregelt. Der Rahmenlehrplan baut grundsätzlich auf dem Hauptschulabschluss auf und beschreibt Mindestanforderungen.

Der Rahmenlehrplan ist bei zugeordneten Berufen in eine berufsfeldbreite Grundbildung und eine darauf aufbauende Fachbildung gegliedert.

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. Selbständiges und verantwortungsbewusstes Denken und Handeln als übergreifendes Ziel der Ausbildung wird vorzugsweise in solchen Unterrichtsformen vermittelt, in denen es Teil des methodischen Gesamtkonzeptes ist. Dabei kann grundsätzlich jedes methodische Vorgehen zur Erreichung dieses Zieles beitragen; Methoden, welche die Handlungskompetenz unmittelbar fördern, sind besonders geeignet und sollten deshalb in der Unterrichtsgestaltung angemessen berücksichtigt werden.

Die Länder übernehmen den Rahmenlehrplan unmittelbar oder setzen ihn in eigene Lehrpläne um. Im zweiten Fall achten sie darauf, dass das im Rahmenlehrplan berücksichtigte 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 Schülerinnen und Schülern 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 diese Schulart geltenden Regelungen der Schulgesetze der Länder. Insbesondere der berufsbezogene Unterricht orientiert sich außerdem an den für jeden einzelnen staatlich anerkannten Ausbildungsberuf bundeseinheitlich erlassenen Berufsordnungsmitteln:

- Rahmenlehrplan der ständigen Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK)
- Ausbildungsordnungen des Bundes für die betriebliche Ausbildung.

Nach der Rahmenvereinbarung über die Berufsschule (Beschluss der KMK vom 12.03.2015) 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 Aufgaben 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;
- 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 berufsbezogenen Unterrichts möglich ist, auf Kernprobleme unserer Zeit wie z. B.

- 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 Fähigkeit des einzelnen, sich in gesellschaftlichen, beruflichen und privaten Situationen sachgerecht, durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten.

Handlungskompetenz entfaltet sich in den Dimensionen von Fachkompetenz, Personalkompetenz und Sozialkompetenz.

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

Personalkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, 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 personale Eigenschaften wie Selbstständigkeit, Kritikfähigkeit, Selbstvertrauen, Zuverlässigkeit, Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein. Zur ihr gehören insbesondere auch die Entwicklung durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte.

Sozialkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, soziale Beziehungen zu leben und zu gestalten, Zuwendungen und Spannungen zu erfassen, 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.

Methoden- und Lernkompetenz erwachsen aus einer ausgewogenen Entwicklung dieser drei Dimensionen.

Kompetenz bezeichnet den Lernerfolg in Bezug auf den einzelnen Lernenden und seine Befähigung zu eigenverantwortlichem Handeln in privaten, beruflichen und gesellschaftlichen Situationen. Demgegenüber wird unter Qualifikation der Lernerfolg in Bezug auf die Wertbarkeit, d.h. aus der Sicht der Nachfrage in privaten, beruflichen und gesellschaftlichen Situationen, verstanden (vgl. Deutscher Bildungsrat, Empfehlungen der Bildungskommission zur Neuordnung der Sekundarstufe II).

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 geschaffen für das Lernen in und aus der Arbeit. Dies bedeutet für den Rahmenlehrplan, dass die Beschreibung der Ziele 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, ggf. korrigiert und schließlich bewertet werden.
- Handlungen sollten ein ganzheitliches Erfassen der beruflichen Wirklichkeit fördern, z. B. 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, z. B. der Interessenerklärung oder der Konfliktbewältigung, 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 Schülerinnen und Schüler- auch benachteiligte oder besonders begabte - ihren individuellen Möglichkeiten entsprechend fördert.

Teil IV Berufsbezogene Vorbemerkungen

Der vorliegende Rahmenlehrplan für die Berufsausbildungen zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel und zum Verkäufer und zur Verkäuferin ist mit der Verordnung über die Berufsausbildungen zum Verkäufer und zur Verkäuferin und zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel vom 13.03.2017 (BGBl. I Nr. 13 S. 458 ff.) abgestimmt.¹

Der Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel (Beschluss der KMK vom 03.03.1987) wird durch den vorliegenden Rahmenlehrplan aufgehoben.

Der Kaufmann im Einzelhandel und die Kauffrau im Einzelhandel sowie der Verkäufer und die Verkäuferin sind in der Hauptsache im Warenverkauf tätig, bieten ihren Kunden Beratung und Service und nutzen Warenwirtschaftssysteme. Sie können ferner mit dem Servicebereich Kasse, der Warenbeschaffung, dem Wareneingang, der Lagerwirtschaft, dem Marketing, der Personalwirtschaft und den Wechselwirkungen von Onlinehandel und stationärem Handel befasst sein.

Die Lernfelder mit ihren Zielformulierungen orientieren sich an exemplarischen Handlungsfeldern. Sie sind didaktisch-methodisch so umzusetzen, dass sie zur beruflichen Handlungskompetenz führen. Die Zielformulierungen beschreiben den Qualifikationsstand am Ende des Lernprozesses. Ergänzt durch die Inhalte umfassen sie den Mindestumfang zu vermittelnder Kompetenzen.

Die Zielformulierungen verschränken fach- und handlungssystematische Bezüge. Sie integrieren auch den Umgang mit aktuellen Medien, moderner Bürokommunikation und berufsbezogener Software zur Informationsbeschaffung und Informationsverarbeitung. Hierfür ist ein Gesamtumfang von mindestens 80 Unterrichtsstunden im Rahmenlehrplan berücksichtigt. Die fremdsprachlichen Ziele und Inhalte sind mit 40 Stunden in die Lernfelder integriert.

Die Anordnung der Lernfelder folgt der Idee der Teilung in die zwei Ausbildungsberufe Kaufmann im Einzelhandel und Kauffrau im Einzelhandel und Verkäufer und Verkäuferin. Die Lernfelder des ersten Ausbildungsjahres befassen sich mit dem Warenverkauf und der dafür erforderlichen Orientierung am Kunden. Die im zweiten Jahr folgenden Lernfelder stellen mit Beschaffung, Lagerung, Datenbearbeitung unterstützende Handlungsbereiche in den Mittelpunkt und greifen anschließend die Kundenorientierung wieder auf. Die Lernfelder des dritten Ausbildungsjahres thematisieren weitergehende betriebliche Handlungssituationen, die dem Ausbildungsprofil des Kaufmanns im Einzelhandel und der Kauffrau im Einzelhandel entsprechen.

Die notwendigen Warenkenntnisse sind abhängig vom Sortiment sowie der Betriebs- und Verkaufsform. Die Berufsschule vermittelt am Beispiel ausgewählter Waren Techniken des Erwerbs von Warenkenntnissen und damit die Fähigkeit sich in neue Sortimente einzuarbeiten. Bei der Herausbildung der Handlungskompetenzen im Rechnungswesen wird die Schwerpunktverlagerung von der Dokumentations- zur Steuerungs- und Kontrollfunktion im Rahmenlehrplan konsequent verfolgt.

Die Dimensionen der Nachhaltigkeit – Ökonomie, Ökologie und Soziales – erstrecken sich auf alle Aktionsbereiche des Einzelhandels und werden in die Lernfelder integriert. Sie bieten vielfältige Anlässe für wirtschafts- und warenethische Bezüge.

¹ Aufgrund der Neuordnung der Ausbildungsordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 16.02.2004 (BGBl. I S. 1806) sind im Rahmenlehrplan das Lernfeld 12 angepasst und kleinere Ergänzungen in den Lernfeldern 3, 5, 10 und 14 vorgenommen worden.

Teil V Lernfelder

| Übersicht über die Lernfelder für die Ausbildungsberufe Kaufmann im Einzelhandel und Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer und Verkäuferin | | | | |
|---|---|----------------------------------|----------------|----------------|
| Lernfelder | | Zeitrichtwerte in Stunden | | |
| Nr. | | 1. Jahr | 2. Jahr | 3. Jahr |
| 1 | Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren | 80 | | |
| 2 | Verkaufsgespräche kundenorientiert führen | 80 | | |
| 3 | Kunden im Servicebereich Kasse betreuen | 80 | | |
| 4 | Waren präsentieren | 40 | | |
| 5 | Werben und den Verkauf fördern | 40 | | |
| 6 | Waren beschaffen | | 60 | |
| 7 | Waren annehmen, lagern und pflegen | | 60 | |
| 8 | Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren | | 60 | |
| 9 | Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen | | 40 | |
| 10 | Besondere Verkaufssituationen bewältigen | | 60 | |
| 11 | Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern | | | 80 |
| 12 | Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden | | | 80 |
| 13 | Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen | | | 60 |
| 14 | Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln | | | 60 |
| | Summen (insgesamt 880 Stunden) | 320 | 280 | 280 |

**Lernfeld 1: Das Einzelhandelsunternehmen
repräsentieren**

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler präsentieren den Ausbildungsbetrieb. Im Hinblick auf ihre beruflichen Tätigkeits- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten stellen sie die Leistungsschwerpunkte und Arbeitsgebiete ihres Einzelhandelsunternehmens dar. Sie erläutern das Unternehmensleitbild, die ökonomischen und ökologischen Zielsetzungen sowie die gesamtgesellschaftliche Verantwortung des Unternehmens. Sie informieren sich eigenständig im Ausbildungsunternehmen und halten diese Information aktuell. Sie entwickeln Möglichkeiten, zugängliche Informationen auch über andere Unternehmen zu erhalten. Sie beurteilen die gewählte Betriebsform im Zusammenhang mit Sortiment und Verkaufsform und vergleichen dabei ihre Ausbildungsbetriebe. Sie beschreiben die Organisation ihres Unternehmens und dessen Eingliederung in die Gesamtwirtschaft.

Bei der Erstellung der Präsentation bearbeiten sie Aufgabenstellungen selbstständig in der Gruppe und wenden problemlösende Methoden an. Sie reflektieren dabei das Zusammenwirken des Personals in einem Einzelhandelsbetrieb und setzen sich mit den Regelungen sowie Aufgaben, Rechten und Pflichten der Beteiligten im dualen System der beruflichen Ausbildung auseinander. Unter Berücksichtigung von Tarifverhandlungen im Einzelhandel beurteilen die Schülerinnen und Schüler die Bedeutung von Tarifverträgen und die Rolle der Sozialpartner bei deren Zustandekommen. Sie reflektieren die mitbestimmungsrechtlichen Regelungen. Sie erkennen die Notwendigkeit der sozialen Sicherung und der privaten Vorsorge in der Bundesrepublik Deutschland. Die Schülerinnen und Schüler präsentieren und dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse strukturiert und adressatenorientiert unter Verwendung angemessener Medien. Sie verinnerlichen die Kundenorientierung als Leitbild ihres beruflichen Handelns.

Inhalte:

Arbeits- und Lerntechniken
einfacher Wirtschaftskreislauf
Aufgaben und Gliederung des Einzelhandels
Arbeitssicherheit und Umweltschutz
Betriebsorganisation und Arbeitsabläufe
Ausbildungsvertrag
Jugendarbeitsschutz
Nachhaltigkeit
Präsentationstechniken

Lernfeld 2: Verkaufsgespräche kundenorientiert führen

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler führen unter Anwendung von Waren-, Kommunikations- und Verkaufskennnissen Verkaufsgespräche zur Zufriedenheit der Kunden und des Unternehmens. Sie beherrschen wichtige Elemente der Kommunikations- und Verkaufstechnik sowie Techniken zum Erwerb wesentlicher Kenntnisse über Waren. Sie wenden diese in Rollenspielen an, zeigen dabei sowohl verbal wie nonverbal kundenorientiertes Verhalten. Bei Bedarf geben sie situationsgerecht einfache Auskünfte in einer fremden Sprache. Beim Verkaufsgespräch nutzen sie ihre Warenkenntnisse, um geeignete Verkaufsargumente zu entwickeln. Sie beziehen in das Verkaufsgespräch auch Serviceleistungen des Unternehmens ein und reagieren angemessen auf Kundeneinwände. Sie unterbreiten Alternativvorschläge mit dem Ziel, die Kaufentscheidung zu fördern und zu einem erfolgreichen Kaufabschluss zu bringen.

Die Schülerinnen und Schüler erstellen Kriterienkataloge zur Beurteilung von Spiel- und Trainingssituationen. Sie bewerten Kommunikations- und Verkaufssituationen und geben angemessene Rückmeldungen. Als Hilfsmittel verwenden sie unter anderem Audio- und Videotechnik.

Inhalte:

Warenvorlage
beratendes Verkaufen
Preis-Leistungs-Beziehung
Ergänzungsangebote
fremdsprachliche Fachausdrücke
typische fremdsprachliche Redewendungen

Lernfeld 3: Kunden im Servicebereich Kasse betreuen

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler führen im Kassensbereich anfallende Tätigkeiten durch und betreuen die Kunden freundlich und aufmerksam. Sie schließen unter Beachtung rechtlicher und betrieblicher Regelungen Kaufverträge ab. Bei Bedarf weisen Sie die Kunden auf die Verwendung von AGB hin. Sie bieten dem Kunden an der Kasse Serviceleistungen an und unterbreiten Zusatzangebote. Die Schülerinnen und Schüler informieren den Kunden über übliche Zahlungsarten und deren Vor- und Nachteile. Sie ordnen dabei die Zahlungsarten hinsichtlich ihrer Wirtschaftlichkeit für das Unternehmen ein. Die Schülerinnen und Schüler wickeln Kassiervorgänge unter Berücksichtigung von Kundenkarten und Gutscheinen ab und bedienen die Kasse entsprechend der betrieblichen Bestimmungen. Sie erstellen Quittungen und Rechnungen und beachten dabei umsatzsteuerliche Vorschriften. Sie führen Kassenabrechnungen durch, erstellen Kassenberichte und werten sie aus. Dazu setzen sie bereits bekannte, gängige Rechenverfahren ein. Sie nutzen das Kassensystem als ein Instrument zur Erfassung von Verkaufsdaten im Warenwirtschaftssystem.

Inhalte:

Rechts- und Geschäftsfähigkeit
Nichtigkeit und Anfechtbarkeit
Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft
Vertragsfreiheit
Sicherheitsmerkmale von Banknoten
Dreisatz, Prozent- und Durchschnittsrechnung

Lernfeld 4: Waren präsentieren

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler platzieren und präsentieren Waren kundengerecht, verkaufswirksam und betriebswirtschaftlich sinnvoll. Sie erarbeiten Kriterien für eine ansprechende Warenpräsentation. Sie entwickeln Konzepte zur Warenpräsentation, stellen diese dar und bewerten sie auf der Grundlage der erarbeiteten Kriterien.

Die Schülerinnen und Schüler berücksichtigen Besonderheiten von Betriebsform, Verkaufsförm und Sortiment, allgemeine Regeln von Warenpräsentation und -platzierung und verkaufpsychologische Erkenntnisse.

Inhalte:

Ladengestaltung
visual Merchandising
Kundenlaufstudien
Warenträger
Regalzonen
Warenkennzeichnung
Preisauszeichnung
Schaufenster

Lernfeld 5: Werben und den Verkauf fördern

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schülern erstellen einen Werbeplan. Dabei artikulieren sie eigene Wertvorstellungen und respektieren die Wertvorstellungen anderer. Sie entwickeln unter Beachtung der Werbegrundsätze und der gesetzlichen Rahmenbedingungen Werbemaßnahmen. Zur Gestaltung und zum Einsatz von Werbemitteln setzen sie auch geeignete Software ein. Sie bewerten den Einsatz von Werbemaßnahmen im Verkaufsalltag. Sie berücksichtigen wirtschaftliche, rechtliche und ethische Grenzen der Werbung und beurteilen den Werbeerfolg der Maßnahmen. Sie wägen die Nutzung unterschiedlicher Werbearten hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Verbraucher ab.

Die Schülerinnen und Schüler skizzieren und bewerten typische Maßnahmen der Verkaufsförderung. Sie beziehen Serviceleistungen als Mittel der Kundenbindung ein. Sie wählen Verpackungsmaterialien und Möglichkeiten der Wareneinstellung nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten aus.

Inhalte:

Werbeträger
kooperative Formen der Werbung
Direktwerbung
UWG
Verpackungsverordnung
Teamarbeit

Lernfeld 6: Waren beschaffen

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler beschaffen Waren und berücksichtigen ökonomische, rechtliche und ökologische Aspekte.

Auf der Grundlage warenwirtschaftlicher Daten planen sie den Beschaffungsprozess. Dazu ermitteln sie unterschiedliche Bezugsquellen, Konditionen und Preise. Sie bereiten Kaufverträge mit Hilfe verschiedener Kommunikationsmedien vor und schließen sie ab. Bei der Beschaffungsentscheidung berücksichtigen sie quantitative und qualitative Aspekte. Dabei nutzen sie auch informationstechnische Systeme. Die gewonnenen Daten werten sie aus und präsentieren ihre Ergebnisse als Entscheidungsgrundlage.

Inhalte:

Mengen- Zeit- und Preisplanung
Kooperationsformen im Einkauf
Anfrage, Angebot, Bestellung
Bezugskalkulation
Angebotsvergleich
Warenwirtschaftssystem

Lernfeld 7: Waren annehmen, lagern und pflegen

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler prüfen den Wareneingang und sorgen für eine sachgerechte Lagerung. Sie erkennen Pflichtverletzungen durch den Lieferer, dokumentieren diese und leiten entsprechende Maßnahmen zu deren Beseitigung ein. Die Schülerinnen und Schüler kommunizieren problemlösungsorientiert mit Lieferanten. Sie kontrollieren die Ware anhand von Belegen und erfassen die Artikel, auch unter Nutzung eines informationstechnischen Systems.

Sie lagern Ware und beachten wichtige Lagergrundsätze im Verkaufs- und/oder Reservelager. Die Schülerinnen und Schüler analysieren Kennziffern, führen Lagerbestandsrechnungen durch, bewerten diese und zeigen Optimierungsmöglichkeiten auf. Im Lager und beim Umgang mit Verpackungen berücksichtigen sie ökonomische, rechtliche und ökologische Aspekte.

Inhalte:

Sachmangel
Mängelrüge
Lieferungsverzug
Mindestbestand, Meldebestand
Umschlagshäufigkeit, Lagerdauer
Inventur, Inventar
Lagerorganisation
Lager- und Transportvorschriften, Sicherheit im Lager
Warenpflege

Lernfeld 8: Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler erfassen die Beziehungen des Unternehmens zu Kunden und Lieferanten durch Informations-, Geld- und Werteflüsse und nehmen Auswertungen vor. Sie bearbeiten Belege und dokumentieren die aus betrieblichen Prozessen resultierenden Daten systematisch unter Beachtung der entsprechenden Rechtsvorschriften. Mit Hilfe dieser Aufzeichnungen stellen sie die Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens dar, ermitteln den Erfolg und erörtern wesentliche Bestimmungsgrößen des Erfolgs eines Einzelhandelsunternehmens.

Die Schülerinnen und Schüler bereiten aus der Erfolgsrechnung stammende Daten zur Vorbereitung betrieblicher Entscheidungen statistisch auf. Sie kontrollieren die erfassten Warendaten, ermitteln Kennziffern und werten diese im Zeit- und im Betriebsvergleich aus. Dabei bedienen sie sich kaufmännischer Rechenverfahren und nutzen geeignete Software als Dokumentations- und Informationsinstrument.

Inhalte:

Geschäftsfälle

Bilanz

Gewinn- und Verlustrechnung

Warenwirtschaftssystem

Statistiken

Wareneinsatz, Rohgewinn, Umsatzkennziffern

Lernfeld 9: Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler bereiten preispolitische Maßnahmen des Einzelhandelsunternehmens vor und führen sie durch. Dabei organisieren sie ihr Lernen selbstständig und eigenverantwortlich und nutzen geeignete Software. Die Schülerinnen und Schüler arbeiten effektiv und kooperativ zusammen.

Sie kennen die Bedeutung des Verkaufspreises als absatzpolitisches Instrument. Sie ordnen die Preispolitik in die Unternehmenszielsetzung ihres Ausbildungsbetriebes ein. Sie bestimmen betriebsinterne und betriebsexterne Einflüsse auf die Preise. Dabei unterscheiden sie kostenorientierte, nachfrageorientierte und konkurrenzorientierte Preisgestaltungen. Die Schülerinnen und Schüler kalkulieren Preise und wenden abgekürzte Kalkulationsverfahren an. Sie bewerten unterschiedliche Preisstrategien. Sie beschreiben Gründe für unterschiedliches Nachfrageverhalten auch unter Berücksichtigung gesellschaftlicher/wirtschaftlicher Veränderungen.

Inhalte:

Preisangabeverordnung
Vorwärtskalkulation
Rückwärtskalkulation
Kalkulationsfaktor
Kalkulationszuschlag, Kalkulationsabschlag
Handelsspanne

**Lernfeld 10: Besondere Verkaufssituationen
bewältigen**

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Zielformulierung:

Ausgehend von der Unternehmensphilosophie handeln die Schülerinnen und Schüler bei Sonderfällen im Verkauf situations- und fachgerecht.

In unterschiedlichen Situationen reagieren sie angemessen auf das Verhalten ihrer Kunden. Hierbei wenden sie zielgerichtet verbale und nonverbale Ausdrucksmöglichkeiten an. Die Schülerinnen und Schüler beraten fachgerecht, gegebenenfalls auch unter Nutzung fremdsprachlicher Kenntnisse und technischer Hilfsmittel. Insbesondere beim Umtausch und bei der Reklamation von Waren handeln die Schülerinnen und Schüler im Interesse des Unternehmens und der Kunden und beachten dabei rechtliche und betriebliche Regelungen. In der Beratungssituation erkennen sie mögliche Konflikte, bewältigen Stresssituationen und tragen durch situationsadäquates Verhalten zu deren Lösung bei. Die Schülerinnen und Schüler werden den individuellen Ansprüchen ihrer Kunden gerecht.

Inhalte:

Kundenverhalten
Verkaufen bei Hochbetrieb
Kunden in Begleitung
Verkaufen kurz vor Ladenschluss
Geschenk- und Besorgungskauf
Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung
Kulanz
Ladendiebstahl
Verkaufsstörungen
Finanzierungskauf
Konfliktlösungsverhalten

Lernfeld 11: Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler analysieren Geschäftsprozesse im Einzelhandelsunternehmen und setzen Instrumente zur Verbesserung des Unternehmenserfolges ein.

Sie erfassen den Warenverkehr des Einzelhandelsunternehmens. Sie bereiten Entscheidungen zur Anlagenwirtschaft vor und beurteilen die Ertragslage des Unternehmens.

Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Kostenstruktur von Einzelhandelsbetrieben, und rechnen betrieblichen Teilbereichen Kosten zu. Sie erläutern den Entscheidungsträgern einzelwirtschaftliche Maßnahmen zur Kostensenkung und stellen den Zusammenhang zu Auswirkungen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene her. Die Schülerinnen und Schüler setzen die Deckungsbeitragsrechnung ein, um Verkaufspreise festzulegen und das Sortiment erfolgsorientiert zu optimieren. Dabei beachten sie den Gesichtspunkt der Mischkalkulation. Sie ermitteln den kurzfristigen Betriebserfolg und unterbreiten Vorschläge zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit.

Die Schülerinnen und Schüler berechnen mit Daten aus verschiedenen Informationssystemen Kennziffern und nutzen sie für Vergleiche und Situationseinschätzungen. Sie bereiten Statistiken graphisch auf, interpretieren die Informationen und leiten mögliche Maßnahmen zur Optimierung betrieblicher Prozesse ab. Dazu nutzen sie geeignete Software.

Inhalte:

Wareneinkauf, Warenverkauf

Umsatzsteuer

Abschreibungen

Kostenarten, Kostenstellen, Verteilungsrechnen

externe Kosten

Nachkalkulation

Rentabilitätskennziffern, Wirtschaftlichkeit

Warenwirtschaftssystem

Auswirkungen auf den einfachen Wirtschaftskreislauf

| | |
|---|---|
| <p>Lernfeld 12: Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden</p> | <p>3. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 80 Stunden</p> |
| <p>Zielformulierung:</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler erschließen Marketing als eine zentrale Aufgabe des Unternehmens, um eine Marktposition zu gewinnen und auszubauen. Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über die Öffentlichkeitsarbeit ihres Unternehmens und beurteilen deren Wirksamkeit.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler setzen informationstechnische Systeme zur Sammlung und Auswertung von Marktinformationen und Kundendaten ein. Sie bewerten die Marktposition ihres Unternehmens im Verhältnis zu Mitbewerbern im stationären Handel wie auch im Onlinehandel. Sie analysieren Produktkataloge und Kundenbewertungen, auch in Preis-Vergleichsportalen, elektronischen Handelsplattformen und Onlineshops. Sie analysieren absatzpolitische Instrumente und entwickeln Konzepte zur Realisierung bestehender Marketingziele. Sie berücksichtigen dabei wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Wechselwirkungen zwischen Onlinehandel und stationärem Handel. Für die Marketingkonzepte entwickeln sie Zeit- und Arbeitspläne, legen Verantwortlichkeiten fest und dokumentieren die Arbeitsfortschritte. Sie präsentieren und reflektieren ihre Arbeitsergebnisse.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler begreifen waren- und kundenspezifische Servicebedürfnisse als einen wichtigen Ansatz zur Schaffung und Erhaltung einer unverwechselbaren Marktposition. Sie stellen die Servicekonzepte ihrer Ausbildungsbetriebe vor und analysieren Schwierigkeiten bei deren Umsetzung. Die Schülerinnen und Schüler entwickeln und begründen weitere Maßnahmen zur Servicepolitik, um damit die Kundenbindung zu verstärken. Sie setzen sich dabei auch mit dem Beschwerdemanagement auseinander.</p> <p>Sie bewerten anhand ausgewählter Beispiele Onlineshops und Online-Handelsplattformen. Sie setzen Instrumente des Online-Marketings ein und berücksichtigen dabei rechtliche Vorschriften.</p> | |
| <p>Inhalte:</p> <p>Marketing-Mix Kundenbeziehungsmanagement (Customer Relationship Management) Multi-Channel-Strategie</p> | |

Lernfeld 13: Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler führen unter Beachtung personalwirtschaftlicher Ziele Aufgaben und Tätigkeiten des Personalwesens eines Einzelhandelsunternehmens durch. Sie sind sich der unterschiedlichen Interessenlagen aller Beteiligten bewusst. Zur Sicherstellung der Leistungsfähigkeit des Unternehmens analysieren sie Mitarbeiterbestand und -struktur und wirken bei der Personalbedarfsermittlung und -einsatzplanung mit. Bei der internen und externen Personalbeschaffung setzen sie unterschiedliche Instrumente ein und stellen Kriterien zur Bewerberauswahl zusammen. Sie erkennen die Bedeutung von Arbeitsverträgen für das Arbeitsverhältnis und dessen Beendigung. Die Schülerinnen und Schüler erstellen Entgeltabrechnungen.

Die Schülerinnen und Schüler kennen verschiedene Möglichkeiten der Mitarbeitermotivation und setzen diese ein, um das Arbeitsverhalten und die Leistungsbereitschaft von Mitarbeitern zu fördern.

Inhalte:

Gesprächsführung

Umgang mit Konflikten

Personalentwicklung

Datenschutz

Begründung, Betreuung und Beendigung von Arbeitsverhältnissen

**Lernfeld 14: Ein Einzelhandelsunternehmen leiten
und entwickeln**

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler denken und handeln in unternehmerischen Zusammenhängen. Sie erkunden und erarbeiten Leitungskompetenzen, auch im Hinblick auf ihre persönliche berufliche Perspektive. Sie wirken bei der Leitung eines Unternehmens mit und erarbeiten Konzepte zur weiteren Entwicklung des Unternehmens. Sie stellen verschiedene Unternehmensformen dar und beurteilen diese. Die Schülerinnen und Schüler wählen geeignete Möglichkeiten der Finanzierung aus. Sie unterscheiden Kreditarten und beschreiben exemplarisch Kreditsicherheiten. Zur Sicherung der Liquidität überwachen sie den Zahlungseingang und ergreifen Maßnahmen bei Zahlungsverzug.

Inhalte:

Firma, Handelsregister
Einzelunternehmung, KG, GmbH, Genossenschaft, OHG
Franchising
Lieferantenkredit, Kontokorrentkredit, Darlehen
einfacher Eigentumsvorbehalt, Bürgschaft, Sicherungsübereignung
gerichtliches Mahnwesen
Insolvenz

3.1.2 Stundentafel

| | Unterrichtsstunden | | | |
|--|--|------------------|------------------|------------------|
| | 1. Jahr | 2. Jahr | 3. Jahr | Summe |
| I. Berufsbezogener Lernbereich | | | | |
| Kundenkommunikation und -service | 160 | 60 | 80 | 300 |
| Warenbezogene Prozesse | 80 | 120 | – | 200 |
| Wirtschafts- und Sozialprozesse | 80 | 40 | 120 | 240 |
| Kaufmännische Steuerung und Kontrolle | – | 60 | 80 | 140 |
| Fremdsprachliche Kommunikation | 0 – 40 | 0 – 80 | 0 – 80 | 40 – 80 |
| Summe: | 320 – 360 | 280 – 360 | 280 – 360 | 920 – 960 |
| II. Differenzierungsbereich | | | | |
| | Die Stundentafeln der APO-BK, Anlage A 1.1, A 1.2, A 1.3 und A 1.4, gelten entsprechend. | | | |
| III. Berufsübergreifender Lernbereich | | | | |
| Deutsch/Kommunikation | Die Stundentafeln der APO-BK, Anlage A 1.1, A 1.2, A 1.3 und A 1.4, gelten entsprechend. | | | |
| Religionslehre | | | | |
| Sport/Gesundheitsförderung | | | | |
| Politik/Gesellschaftslehre | | | | |

3.1.3 Bündelungsfächer

Zusammenfassung der Lernfelder

Die Bündelungsfächer fassen Lernfelder des KMK-Rahmenlehrplans zusammen, die über den Ausbildungsverlauf hinweg eine Kompetenzentwicklung spiralcurricular ermöglichen. 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 Ausbildungsjahren

| 1. Jahr | 2. Jahr | 3. Jahr | |
|------------|------------|--------------|---------------------------------------|
| LF 2, LF 3 | LF 10 | LF 12 | Kundenkommunikation und -service |
| LF 4, LF 5 | LF 6, LF 7 | – | Warenbezogene Prozesse |
| LF 1 | LF 9 | LF 13, LF 14 | Wirtschafts- und Sozialprozesse |
| – | LF 8 | LF 11 | Kaufmännische Steuerung und Kontrolle |

Beschreibung der Bündelungsfächer

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

Kundenkommunikation und -service

In diesem Fach werden die Kompetenzen entwickelt, die vorrangig auf kundenorientiertes Verkaufen und das Anbieten und Erbringen von Serviceleistungen gerichtet sind. Übergreifende Zielsetzung der im Fach gebündelten Lernfelder bildet damit die kundenorientierte Kommunikation sowie das kundenbezogene Verhalten in zunehmend komplexeren Lernsituationen. Da die damit verbundenen beruflichen Handlungen an konkrete Waren gebunden sind, werden Warenkenntnisse aus der Praxis einbezogen. Ebenso werden Techniken zum Erwerb von Warenkenntnissen vermittelt.

Das erste Ausbildungsjahr stellt den Umgang mit der einzelnen Kundin oder dem einzelnen Kunden in störungsfreien Verkaufssituationen in den Vordergrund. Erworben werden Verkaufs- und Gesprächstechniken. Körpersprachlicher Elemente sind einbezogen (LF 2).

Häufig vollzieht sich der Erstkontakt mit der Kundin oder dem Kunden an der Kasse. Kundenbezogene Kommunikation und das Anbieten von Serviceleistungen sind in diesem Einsatzgebiet ebenso notwendige Kompetenzen zur Kundenbindung. Darüber hinaus erfordert dieser Handlungsbereich betriebswirtschaftliche und rechtliche Kompetenzen sowie den sicheren Umgang mit IT-Systemen beim Abschluss und bei der Erfüllung des Kaufvertrages (LF 3).

Im zweiten Ausbildungsjahr werden kommunikative Kompetenzen zur Bewältigung von konflikthaften und komplexen Verkaufssituationen weiterentwickelt (LF 10).

Über die individuelle Kommunikation mit der Kundin und dem Kunden hinaus werden im dritten Ausbildungsjahr Marketinginstrumente erschlossen und strategisches Denken sowie

planerisches Vorgehen gefördert. Die Schülerinnen und Schüler beziehen Serviceelemente und neue Medien zur Kundenbindung und Neukundengewinnung mit ein (LF 12).

Warenbezogene Prozesse

In diesem Fach sind die Lernfelder zusammengefasst, deren Schwerpunkte warenbezogene Prozesse und die Bedeutung der Ware für den kundenorientierten Einzelhandelsbetrieb in den Vordergrund stellen. Dabei wird der Weg der Ware vom Lieferanten zur Kundin/zum Kunden analysiert und gestaltet.

Der Schwerpunkt im ersten Ausbildungsjahr liegt auf den verschiedenen Möglichkeiten zur Präsentation von Waren. Dabei beachten die Schülerinnen und Schüler die Besonderheiten unterschiedlicher Betriebs- und Verkaufsformen sowie verkaufpsychologische Elemente (LF 4).

Werbung und Verkaufsförderung sind elementare Bestandteile warenbezogener Prozesse. Dabei erfolgt der Einsatz der Serviceleistungen und Verpackungsmaterialien unter ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten (LF 5).

Ökonomische, rechtliche und ökologische Gesichtspunkte spielen auch bei der Warenbeschaffung als Ausgangspunkt der warenbezogenen Prozesse im zweiten Ausbildungsjahr eine entscheidende Rolle. Ausgehend von den Daten des Warenwirtschaftssystems ermitteln die Schülerinnen und Schüler verschiedene Bezugsquellen, deren Konditionen und Preise. Die erhaltenen Informationen präsentieren sie als Grundlage der Beschaffungsentscheidung unter quantitativen und qualitativen Aspekten (LF 6).

Der Wareneingang wird überwacht, Waren werden geprüft und fachgerecht gelagert. Bei Störungen in warenbezogenen Beschaffungsprozessen beachten sie rechtliche und wirtschaftliche Bedingungen und bewältigen diese problemlösungsorientierte Kundenkommunikation. Unter Einsatz von informations- und kommunikationstechnischen Systemen werden Belege erfasst und ausgewertet. Mithilfe von Rechenverfahren und Kennziffern werden Optimierungsmöglichkeiten für das Lager gefunden. Sowohl im Lager als auch beim Umgang mit Verpackungen werden nicht nur ökonomische und rechtliche Aspekte, sondern auch ökologische Überlegungen beachtet (LF 7).

Wirtschafts- und Sozialprozesse

In den Lernfeldern dieses Faches sind Schülerinnen und Schüler als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingebunden in vielfältige Wirtschafts- und Sozialprozesse in ihren Betrieben, der Gesamtwirtschaft und der Gesellschaft. Sie erfahren, dass persönliche mikroökonomische Entscheidungen weitreichende makroökonomische Auswirkungen haben.

Ausgehend von der betrieblichen Situation als Auszubildende oder Auszubildender und Mitarbeiterin oder Mitarbeiter, die bzw. der durch gesetzliche Vorschriften unterstützt und geschützt wird, übernehmen sie Verantwortung für sich und ihre berufliche und private Zukunft. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit einer sozialen Sicherung und privaten Vorsorge (LF 1).

Mit den auf Grundlage von betriebsinternen Daten ermittelten Preisen müssen sich Unternehmen im gesamtwirtschaftlichen Prozess behaupten. So unterliegt die Preisstrategie einer Einzelhandelsunternehmung nicht nur Kostengesichtspunkten, sondern auch dem unterschiedlichen Nachfrageverhalten sowie gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Veränderungen (LF 9).

Die Schülerinnen und Schüler im dritten Ausbildungsjahr entwickeln personalwirtschaftliche Kompetenzen. Sie sind in der Lage, die Personalpolitik des Unternehmens zu beurteilen, die Wirkung von motivierenden Instrumenten einzuschätzen, sich für soziale Belange einzusetzen und mit Konflikten umzugehen (LF 13).

Sie erkennen, dass der Prozess der Weiterentwicklung der Unternehmung u. a. auf einer gesunden Finanzierung basiert sowie durch Kooperation und andere Möglichkeiten gefördert

werden kann. Dabei berücksichtigen sie unterschiedliche Unternehmensformen. Im Falle eines Zahlungsverzuges einer Schuldnerin oder eines Schuldners können sie die geeigneten Maßnahmen ergreifen. Sie analysieren krisenhafte Entwicklungen des Unternehmens und können geeignete Mittel zur Existenzsicherung ergreifen (LF 14).

Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

In diesem Fach werden die Lernfelder zusammengefasst, die die Werteprozesse beinhalten, die der Planung und der Kontrolle der betrieblichen Leistungsprozesse dienen, Kennzahlen für die Feststellung des Unternehmenserfolgs liefern und eine Grundlage für Investitions- und Finanzierungsprozesse bieten.

Im zweiten Ausbildungsjahr erfassen die Schülerinnen und Schüler den Wertefluss anhand von Belegen und stellen diesen unter Beachtung rechtlicher und betrieblicher Vorgaben dar. Aus einem vorläufigen Abschluss der Konten leiten die Schülerinnen und Schüler vermögens-, finanz- und ertragswirtschaftliche Auswirkungen ab. Die Schülerinnen und Schüler nutzen die Daten aus dem Jahresabschluss und ermitteln Kennzahlen zur Vorbereitung unternehmenspolitischer Entscheidungen. Sie entwickeln ein Problembewusstsein für betriebliche Kennziffern und gewinnen Sicherheit im Umgang mit unterstützender Software (LF 8).

Die Schülerinnen und Schüler analysieren den Wertschöpfungsprozess, indem sie Kosten und Leistungen unterscheiden, berechnen, beurteilen und die gewonnenen Daten für betriebliche Entscheidungsprozesse vorbereiten. Sie entwickeln ein unternehmensgerechtes und situationsangemessenes Kostenbewusstsein (LF 11).

3.1.4 Darstellung von Anknüpfungsmöglichkeiten im Bildungsgang

Die folgende Gesamtmatrix gibt einen Überblick über die Anknüpfungsmöglichkeiten der Lernfelder des Ausbildungsberufes und der Anforderungssituationen der weiteren Fächer¹ zu den relevanten Handlungsfeldern des Fachbereichs Wirtschaft und Verwaltung und den daraus abgeleiteten Arbeits- und Geschäftsprozessen. Im Rahmen der Bildungsgangarbeit sind auch die Bildungspläne für den Fachbereich Technik/Naturwissenschaften bei der Gestaltung der Didaktischen Jahresplanung mit zu berücksichtigen.

Die Ziffern in der Gesamtmatrix entsprechen denen der Lernfelder bzw. der Anforderungssituationen in den Bildungsplänen.

Über die für den Bildungsgang relevanten Arbeits- und Geschäftsprozesse sind Anknüpfungen zwischen Lernfeldern und Fächern möglich.

Grundlagen für den Unterricht in den weiteren Fächern sind die gültigen Bildungspläne und Unterrichtsvorgaben für den entsprechenden Fachbereich der Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung sowie die Verpflichtung zur Zusammenarbeit der Lernbereiche (s. APO-BK, Erster Teil, Erster Abschnitt, § 6). Der Unterricht unterstützt die berufliche Bildung und fördert zugleich eine fachspezifische Kompetenzerweiterung. Mathematik und Datenverarbeitung sind in die Lernfelder integriert.

Die Handreichung „Didaktische Jahresplanung. Pragmatische Handreichung für die Fachklassen des dualen Systems“² bietet umfassende Hinweise und Anregungen zur planvollen Kompetenzentwicklung, Didaktischen Jahresplanung und Erstellung von Lernsituationen.

Die Gesamtmatrix kann dabei als Arbeitsgrundlage für die Bildungsgangkonferenz genutzt werden, um eine Didaktische Jahresplanung zu erstellen.

¹ Fremdsprachliche Kommunikation, Wirtschafts- und Betriebslehre (in nicht-kaufmännischen Berufen), Deutsch/Kommunikation, Religionslehre, Sport/Gesundheitsförderung und Politik/Gesellschaftslehre.

² s. www.berufsbildung.nrw.de

| Gesamtmatrix: Anknüpfungsmöglichkeiten der Lernfelder und der Fächer zu relevanten Arbeits- und Geschäftsprozessen Bildungsgang: Kauffrau im Einzelhandel/Kaufmann im Einzelhandel und Fachoberschulreife – Wirtschaft und Verwaltung | | | | | | | |
|---|------------------------------------|--|------------------------|----------------------|--------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| | bildungsgangbezogener Bildungsplan | fachbereichsbezogene Bildungspläne | | | | | |
| | Lernfelder des Ausbildungsberufs | Fremdsprachliche Kommunikation/ Englisch | Deutsch/ Kommunikation | Kath. Religionslehre | Ev. Religionslehre | Sport/ Gesundheitsförderung | Politik/ Gesellschaftslehre |
| Handlungsfeld 1: Unternehmensstrategien und Management | | | | | | | |
| Unternehmensgründung | 1, 14 | 1, 4, 6 | 2 | 1, 2, 3, 4, 6 | | 3, 6 | 1, 2, 5 |
| Unternehmensführung | 13 | 1, 4, 6 | 1, 2 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | 1, 2, 5, 6 | 5, 6 | 1, 2, 5 |
| Controlling | 11 | 1, 4, 6 | | | | 3, 5, 6 | 1, 2, 5 |
| Planung, Organisation, Steuerung und Kontrolle von Prozessen | 12 | 1, 4, 6 | 3 | 2, 3 | | | |
| Planung, Organisation und Kontrolle von Strukturen | 1, 14 | 1, 4, 6 | | | | | |
| Planung, Organisation und Kontrolle von Informations- und Kommunikationsbeziehungen | 2, 3, 10 | 1, 4, 6 | 1, 2 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | 2 | | |
| Handlungsfeld 2: Beschaffung | | | | | | | |
| Beschaffungsmarktforschung | 6 | 1, 3, 4, 5 | 2 | 3, 6 | 5, 6 | 3, 6 | 4, 6 |
| Beschaffungsplanung | 6 | 1, 3, 4, 5 | 3 | 6 | 5, 6 | 4, 6 | 4, 6 |
| Beschaffungsabwicklung und Logistik | 6 | 1, 3, 4, 5 | 1 | 5 | 5, 6 | 1, 2 | 4, 6 |
| Bestandsplanung, -führung und -kontrolle | 6, 7 | 1, 3, 4, 5 | 2 | 3 | 5, 6 | 1, 2 | 4, 6 |
| Beschaffungscontrolling | 7 | 1, 3, 4, 5 | 6 | | 5, 6 | | |
| Handlungsfeld 3: Leistungserstellung | | | | | | | |
| Leistungsprogrammplanung | | 2, 4 | 3 | 6 | 5, 6 | 1, 2, 3 | 4 |
| Leistungsentwicklung | 2, 4, 10 | 2, 4 | 3 | 5, 6 | 5, 6 | 1, 2 | 4 |
| Leistungserbringung und innerbetriebliche Logistik | 1, 2, 3, 4, 10, 12 | 2, 4 | 3 | 2 | 1, 5, 6 | 1, 2, 4, 6 | 4 |
| Leistungserstellungscontrolling | | 2, 4 | 6 | | 5, 6 | | |
| Handlungsfeld 4: Absatz | | | | | | | |
| Absatzmarktforschung | 12 | 3, 4, 5 | 2 | 3, 5, 6 | 4 | 1, 3, 5, 6 | 4, 6 |
| Analyse, Einsatz und Kombination absatzpolitischer Instrumente | 5, 9, 12 | 3, 4, 5 | 3, 4, 5, 6, 7 | 4, 5 | 2, 4 | 2, 3, 4, 6 | 4, 6 |
| Kundenauftragsabwicklung und Logistik | 3 | 3, 4, 5 | 1 | 4, 5 | 4 | 3, 6 | 4, 6 |
| Absatzcontrolling | | 3, 4, 5 | 6 | | 4 | | |
| Handlungsfeld 5: Personal13 | | | | | | | |
| Personalbedarfsplanung und -beschaffung | 13 | 4, 5, 6 | 1, 2 | 1, 2, 4, 5, 6 | 5 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | 1, 2, 3, 5 |
| Personaleinsatz und -entlohnung | 13 | 4, 5, 6 | 4, 6 | 1, 2, 4, 5, 6 | 5, 6 | 5, 6 | 1, 2, 3, 5 |
| Personalausbildung und -entwicklung | 1, 13 | 4, 5, 6 | 1, 7 | 1, 2, 4, 5, 6 | 1, 5, 6 | 2, 4, 5, 6 | 1, 2, 3, 5 |
| Personalführung, -beurteilung und -erhaltung | 13 | 4, 5, 6 | 1, 5, 7 | 1, 2, 4, 5, 6 | 2, 5, 6 | 3 | 1, 2, 3, 5 |
| Personalfreisetzung | 13 | 4, 5, 6 | 1, 3, 5, 7 | 1, 2, 5, 6 | 5 | 5, 6 | 1, 2, 3, 5 |
| Personalcontrolling | 13 | 4, 5, 6 | 6 | | 5 | | |
| Handlungsfeld 6: Investition und Finanzierung | | | | | | | |
| Finanzmarktforschung | | | 2, 7 | 6 | | | |
| Investitions- und Finanzplanung | 14 | | 2, 6 | 4, 6 | | 5, 6 | 5, 6 |
| Investitions- und Finanzierungsentscheidung und -durchführung | 14 | | 1, 3 | 4, 6 | | 5, 6 | 5, 6 |
| Investitions- und Finanzcontrolling | | | | | | | |
| Handlungsfeld 7: Wertströme | | | | | | | |
| Wertschöpfung | | | 4, 6 | 4, 6 | | 1, 2, 5 | |
| Erfassung und Dokumentation von Wertströmen | 1, 3, 7, 8, 11 | | 2, 6 | | | 5, 6 | |
| Aufbereitung und Auswertung von Wertströmen | 3, 8, 11 | | 2 | | | 5, 6 | |
| Planung von Wertströmen | 11 | | | | | | |

| Gesamtmatrix: Anknüpfungsmöglichkeiten der Lernfelder und der Fächer zu relevanten Arbeits- und Geschäftsprozessen Bildungsgang: Kauffrau im Einzelhandel/Kaufmann im Einzelhandel und Fachhochschulreife – Wirtschaft und Verwaltung | | | | | | | | | | | |
|---|---------------------------------------|------------------------------------|------------|------------------|------------|---------------|------------|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| | bildungsgangbezogener Bildungsplan | fachbereichsbezogene Bildungspläne | | | | | | | | | |
| | Lernfelder des Ausbildungsberufs | Deutsch/ Kommuni- kation | Englisch | Mathematik | Biologie | Chemie | Physik | Katholische Religionslehre | Evangelische Religionslehre | Sport/ Gesundheits- förderung | Politik/ Gesellschafts- lehre |
| Handlungsfeld 1: Unternehmensstrategien und Management | | | | | | | | | | | |
| Unternehmensgründung | 1, 14 | | 1, 4, 6 | 1, 2, 3, 5, 6 | 3 | | | 1, 2, 3, 4, 6 | | 3, 6 | 1, 2, 5 |
| Unternehmensführung | 13 | 1 | 1, 4, 6 | 2, 6 | 1, 2, 3, 4 | | | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | 1, 2, 5, 6 | 5, 6 | 1, 2, 5 |
| Controlling | 11 | | 1, 4, 6 | 1, 3, 4, 5, 6 | 4 | | | | | 3, 5, 6 | 1, 2, 5 |
| Planung, Organisation, Steuerung und Kontrolle von Prozessen | 12 | | 1, 4, 6 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | 4 | 3, 4 | | 2, 3 | | | |
| Planung, Organisation und Kontrolle von Strukturen | 1, 14 | | 1, 4, 6 | | | | | | | | |
| Planung, Organisation und Kontrolle von Informations- und Kommunikationsbeziehungen | 2, 3, 10 | 1, 2, 3, 6 | 1, 4, 6 | 1, 4, 6 | 4 | 1, 2, 3, 4, 5 | 4 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | 2 | | |
| Handlungsfeld 2: Beschaffung | | | | | | | | | | | |
| Beschaffungsmarktforschung | 6 | 2 | 1, 3, 4, 5 | 1, 2, 4, 6 | | | 3, 4, 5 | 3, 6 | 5, 6 | 3, 6 | 4, 6 |
| Beschaffungsplanung | 6 | 1, 2, 3 | 1, 3, 4, 5 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | 3 | | 3, 4, 5 | 6 | 5, 6 | 4, 6 | 4, 6 |
| Beschaffungsabwicklung und Logistik | 6 | 1, 2, 3, 4 | 1, 3, 4, 5 | 1, 4, 5, 6 | 3 | 3, 4 | 1, 2, 3, 5 | 5 | 5, 6 | 1, 2 | 4, 6 |
| Bestandsplanung, -führung und -kontrolle | 6, 7 | 4 | 1, 3, 4, 5 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | | | | 3 | 5, 6 | 1, 2 | 4, 6 |
| Beschaffungscontrolling | 7 | 1, 3, 4 | 1, 3, 4, 5 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | 3 | 3 | 1, 2, 3, 5 | | 5, 6 | | |
| Handlungsfeld 3: Leistungserstellung | | | | | | | | | | | |
| Leistungsprogrammplanung | | 1, 2, 3, 4 | 2, 4 | 1, 2, 5, 6 | | | | 6 | 5, 6 | 1, 2, 3 | 4 |
| Leistungsentwicklung | 2, 4, 10 | | 2, 4 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | | | | 5, 6 | 5, 6 | 1, 2 | 4 |
| Leistungserbringung und innerbetriebliche Logistik | 1, 2, 3, 4, 10, 12 | 4 | 2, 4 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | | | 1, 2, 3, 5 | 2 | 1, 5, 6 | 1, 2, 4, 6 | 4 |
| Leistungserstellungscontrolling | | 4 | 2, 4 | 1, 2, 4, 6 | | | | | 5, 6 | | |
| Handlungsfeld 4: Absatz | | | | | | | | | | | |
| Absatzmarktforschung | 12 | 2, 3, 4 | 3, 4, 5 | 1, 2, 3, 6 | 3 | 3 | | 3, 5, 6 | 4 | 1, 3, 5, 6 | 4, 6 |
| Analyse, Einsatz und Kombination absatzpolitischer Instrumente | 5, 9, 12 | 4, 6, 7 | 3, 4, 5 | 1, 2, 3, 6 | 3 | 1, 3 | | 4, 5 | 2, 4 | 2, 3, 4, 6 | 4, 6 |
| Kundenauftragsabwicklung und Logistik | 3 | 2, 3, 7 | 3, 4, 5 | 1, 2, 3, 4, 6 | 4 | | 1, 2, 3 | 4, 5 | 4 | 3, 6 | 4, 6 |
| Absatzcontrolling | | 4 | 3, 4, 5 | 1, 2, 3, 4, 6 | | | | | 4 | | |
| Handlungsfeld 5: Personal | | | | | | | | | | | |
| Personalbedarfsplanung und -beschaffung | 13 | 1, 2, 3, 4 | 4, 5, 6 | 1, 2, 4 | 2, 4 | | | 1, 2, 4, 5, 6 | 5 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | 1, 2, 3, 5 |
| Personaleinsatz und -entlohnung | 13 | 1, 4 | 4, 5, 6 | 1, 4, 6 | 2, 4 | | | 1, 2, 4, 5, 6 | 5, 6 | 5, 6 | 1, 2, 3, 5 |
| Personalausbildung und -entwicklung | 1, 13 | 1, 2, 5, 7 | 4, 5, 6 | 2, 4 | 4 | | 1, 2, 5 | 1, 2, 4, 5, 6 | 1, 5, 6 | 2, 4, 5, 6 | 1, 2, 3, 5 |
| Personalführung, -beurteilung und -erhaltung | 13 | 1, 3, 5, 7 | 4, 5, 6 | 1, 4 | 4 | 5 | 1, 2, 5 | 1, 2, 4, 5, 6 | 2, 5, 6 | 3 | 1, 2, 3, 5 |
| Personalfreisetzung | 13 | 1 | 4, 5, 6 | 1, 2, 5, 6 | 4 | 5 | | 1, 2, 5, 6 | 5 | 5, 6 | 1, 2, 3, 5 |
| Personalcontrolling | 13 | 4 | 4, 5, 6 | 1, 2, 3, 6 | 4 | | | | 5 | | |
| Handlungsfeld 6: Investition und Finanzierung | | | | | | | | | | | |
| Finanzmarktforschung | | 2, 4 | | 2, 5, 6 | | | | 6 | | | |
| Investitions- und Finanzplanung | 14 | 3 | | 2, 5, 6 | 3 | 4 | | 4, 6 | | 5, 6 | 5, 6 |
| Investitions- und Finanzierungsentscheidung und -durchführung | 14 | 4 | | 2, 5, 6 | 3 | | | 4, 6 | | 5, 6 | 5, 6 |
| Investitions- und Finanzcontrolling | | | | | | | | | | | |
| Handlungsfeld 7: Wertströme | | | | | | | | | | | |
| Wertschöpfung | | 4 | | 1, 3, 4, 6 | | 3, 4 | | 4, 6 | | 1, 2, 5 | |
| Erfassung und Dokumentation von Wertströmen | 1, 3, 7, 8, 11 | 3, 4 | | 1, 3, 4, 6 | | | | | | 5, 6 | |
| Aufbereitung und Auswertung von Wertströmen | 3, 8, 11 | 1, 3, 4 | | 1, 2, 3, 4, 6 | | | | | | 5, 6 | |
| Planung von Wertströmen | 11 | | | | | | | | | | |

| Gesamtmatrix: Anknüpfungsmöglichkeiten der Lernfelder und der Fächer zu relevanten Arbeits- und Geschäftsprozessen Bildungsgang: Verkäuferin/Verkäufer und Fachoberschulreife – Wirtschaft und Verwaltung | | | | | | | |
|---|------------------------------------|--|------------------------|----------------------|--------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| | bildungsgangbezogener Bildungsplan | fachbereichsbezogene Bildungspläne | | | | | |
| | Lernfelder des Ausbildungsberufs | Fremdsprachliche Kommunikation/ Englisch | Deutsch/ Kommunikation | Kath. Religionslehre | Ev. Religionslehre | Sport/ Gesundheitsförderung | Politik/ Gesellschaftslehre |
| Handlungsfeld 1: Unternehmensstrategien und Management | | | | | | | |
| Unternehmensgründung | 1 | 1, 4, 6 | 2 | 1, 2, 3, 4, 6 | | 3, 6 | 1, 2, 5 |
| Unternehmensführung | | 1, 4, 6 | 1, 2 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | 1, 2, 5, 6 | 5, 6 | 1, 2, 5 |
| Controlling | | 1, 4, 6 | | | | 3, 5, 6 | 1, 2, 5 |
| Planung, Organisation, Steuerung und Kontrolle von Prozessen | | 1, 4, 6 | 3 | 2, 3 | | | |
| Planung, Organisation und Kontrolle von Strukturen | 1 | 1, 4, 6 | | | | | |
| Planung, Organisation und Kontrolle von Informations- und Kommunikationsbeziehungen | 2, 3, 10 | 1, 4, 6 | 1, 2 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | 2 | | |
| Handlungsfeld 2: Beschaffung | | | | | | | |
| Beschaffungsmarktforschung | 6 | 1, 3, 4, 5 | 2 | 3, 6 | 5, 6 | 3, 6 | 4, 6 |
| Beschaffungsplanung | 6 | 1, 3, 4, 5 | 3 | 6 | 5, 6 | 4, 6 | 4, 6 |
| Beschaffungsabwicklung und Logistik | 6 | 1, 3, 4, 5 | 1 | 5 | 5, 6 | 1, 2 | 4, 6 |
| Bestandsplanung, -führung und -kontrolle | 6, 7 | 1, 3, 4, 5 | 2 | 3 | 5, 6 | 1, 2 | 4, 6 |
| Beschaffungscontrolling | 7 | 1, 3, 4, 5 | 6 | | 5, 6 | | |
| Handlungsfeld 3: Leistungserstellung | | | | | | | |
| Leistungsprogrammplanung | | 2, 4 | 3 | 6 | 5, 6 | 1, 2, 3 | 4 |
| Leistungsentwicklung | 2, 4, 10 | 2, 4 | 3 | 5, 6 | 5, 6 | 1, 2 | 4 |
| Leistungserbringung und innerbetriebliche Logistik | 1, 2, 3, 4, 10 | 2, 4 | 3 | 2 | 1, 5, 6 | 1, 2, 4, 6 | 4 |
| Leistungserstellungscontrolling | | 2, 4 | 6 | | 5, 6 | | |
| Handlungsfeld 4: Absatz | | | | | | | |
| Absatzmarktforschung | | 3, 4, 5 | 2 | 3, 5, 6 | 4 | 1, 3, 5, 6 | 4, 6 |
| Analyse, Einsatz und Kombination absatzpolitischer Instrumente | 5, 9 | 3, 4, 5 | 3, 4, 5, 6, 7 | 4, 5 | 2, 4 | 2, 3, 4, 6 | 4, 6 |
| Kundenauftragsabwicklung und Logistik | 3 | 3, 4, 5 | 1 | 4, 5 | 4 | 3, 6 | 4, 6 |
| Absatzcontrolling | | 3, 4, 5 | 6 | | 4 | | |
| Handlungsfeld 5: Personal13 | | | | | | | |
| Personalbedarfsplanung und -beschaffung | | 4, 5, 6 | 1, 2 | 1, 2, 4, 5, 6 | 5 | 1, 2, 3, 4, 5, 6 | 1, 2, 3, 5 |
| Personaleinsatz und -entlohnung | | 4, 5, 6 | 4, 6 | 1, 2, 4, 5, 6 | 5, 6 | 5, 6 | 1, 2, 3, 5 |
| Personalausbildung und -entwicklung | 1 | 4, 5, 6 | 1, 7 | 1, 2, 4, 5, 6 | 1, 5, 6 | 2, 4, 5, 6 | 1, 2, 3, 5 |
| Personalführung, -beurteilung und -erhaltung | | 4, 5, 6 | 1, 5, 7 | 1, 2, 4, 5, 6 | 2, 5, 6 | 3 | 1, 2, 3, 5 |
| Personalfreisetzung | | 4, 5, 6 | 1, 3, 5, 7 | 1, 2, 5, 6 | 5 | 5, 6 | 1, 2, 3, 5 |
| Personalcontrolling | | 4, 5, 6 | 6 | | 5 | | |
| Handlungsfeld 6: Investition und Finanzierung | | | | | | | |
| Finanzmarktforschung | | | 2, 7 | 6 | | | |
| Investitions- und Finanzplanung | | | 2, 6 | 4, 6 | | 5, 6 | 5, 6 |
| Investitions- und Finanzierungsentscheidung und -durchführung | | | 1, 3 | 4, 6 | | 5, 6 | 5, 6 |
| Investitions- und Finanzcontrolling | | | | | | | |
| Handlungsfeld 7: Wertströme | | | | | | | |
| Wertschöpfung | | | 4, 6 | 4, 6 | | 1, 2, 5 | |
| Erfassung und Dokumentation von Wertströmen | 1, 3, 7, 8 | | 2, 6 | | | 5, 6 | |
| Aufbereitung und Auswertung von Wertströmen | 3, 8 | | 2 | | | 5, 6 | |
| Planung von Wertströmen | | | | | | | |

3.2 Lernerfolgsüberprüfung

Die Leistungsbewertung in den Bildungsgängen richtet sich nach § 48 des Schulgesetzes NRW (SchulG) und wird durch § 8 der Ausbildungs- und Prüfungsordnung Berufskolleg (APO-BK) und dessen Verwaltungsvorschriften konkretisiert.

Grundsätzliche Funktionen der Lernerfolgsüberprüfung

In der Lernerfolgsüberprüfung werden

- die im Zusammenhang mit dem Unterricht erworbenen Kompetenzen erfasst,
- differenzierte Rückmeldungen zum individuellen Stand der erworbenen Kompetenzen für die Lehrenden und die Lernenden ermöglicht.

Schülerinnen und Schüler erhalten durch Lernerfolgsüberprüfungen ein Feedback, das eine Hilfe zur Selbsteinschätzung sowie eine Ermutigung für das weitere Lernen darstellen soll. Die Rückmeldungen ermöglichen den Lernenden Erkenntnisse über ihren Lernstand und damit über Ansatzpunkte für ihre weitere individuelle Kompetenzentwicklung.

Für Lehrerinnen und Lehrer bieten Lernerfolgsüberprüfungen die Basis für eine Diagnose des erreichten Lernstandes der Lerngruppe und für individuelle Rückmeldungen zum weiteren Kompetenzaufbau. Lernerfolgsüberprüfungen dienen darüber hinaus der Evaluation des Kompetenzerwerbs und sind damit für Lehrerinnen und Lehrer ein Anlass, den Lernprozess und die Zielsetzungen sowie Methoden ihres Unterrichts zu evaluieren und ggf. zu modifizieren.

Lernerfolgsüberprüfungen bilden die Grundlage der Leistungsbewertung.

Anforderungen an die Gestaltung von Lernerfolgsüberprüfungen

Kompetenzorientierung zielt darauf ab, die Lernenden zu befähigen, Problemsituationen aus Arbeits- und Geschäftsprozessen mit Hilfe von erworbenen Kompetenzen zu erkennen, zu beurteilen, zu lösen und ggf. alternative Lösungswege zu beschreiten und zu bewerten.

Kompetenzen werden durch die individuellen Handlungen der Lernenden in Lernerfolgsüberprüfungen beobachtbar, beschreibbar und können weiterentwickelt werden. Dabei können die erforderlichen Handlungen in unterschiedlichen Typen auftreten, z. B. Analyse, Strukturierung, Gestaltung, Bewertung, und sollen entsprechend dem Anforderungsniveau des Bildungsganges und des Bildungsverlaufes zunehmend auch Handlungsspielräume für die Lernenden eröffnen.

Die bei Lernerfolgsüberprüfungen eingesetzten Aufgaben sind entsprechend der jeweiligen Lernsituation in einen situativen Kontext eingefügt, der nach dem Grad der Bekanntheit, Vollständigkeit, Determiniertheit, Lösungsbestimmtheit oder der Art der sozialen Konstellation variiert werden kann.

Mit dem Subjektbezug wird die individuelle Sicht auf Kompetenz in den Mittelpunkt gerückt. Wesentlich sind die Annahme der Rolle und die selbstständige subjektive Auseinandersetzung der Lernenden mit den Herausforderungen der Arbeits- und Geschäftsprozesse.

Konkretisierungen für die Lernerfolgsüberprüfung werden in der Bildungsgangkonferenz festgelegt.

3.3 Anlage

3.3.1 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“.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“.¹

Zur Unterstützung der Bildungsgangarbeit wurde im Rahmen der Bildungsplanarbeit ein Beispiel für die Ausgestaltung einer Lernsituation für diesen Ausbildungsberuf entwickelt.² 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.

¹ s. Handreichung „Didaktische Jahresplanung. Pragmatische Handreichung für die Fachklassen des dualen Systems“

² s. www.berufsbildung.nrw.de

3.3.2 Vorlage für die Dokumentation einer Lernsituation¹

| | |
|--|--|
| Nr. Ausbildungsjahr Bündelungsfach: (Titel) Lernfeld Nr. (... UStd.): Titel Lernsituation Nr. (... UStd.): Titel | |
| Einstiegsszenario | Handlungsprodukt/Lernergebnis 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 <i>z. B. Verantwortlichkeiten, Fachraumbedarf, Einbindung von Experten/Exkursionen, Lernortkooperation</i> | |

¹ Zu einer exemplarischen Lernsituation für diesen Ausbildungsberuf: s. www.berufsbildung.nrw.de