

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

Musikfachhändlerin/Musikfachhändler

Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung

Heft 41102

Herausgegeben vom Ministerium für Schule und Weiterbildung

des Landes Nordrhein-Westfalen

Völklinger Straße 49, 40221 Düsseldorf

1. Auflage 2010

**Auszug aus dem Amtsblatt
des Ministeriums für Schule und Weiterbildung
des Landes Nordrhein-Westfalen
Nr. 12/10**

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

RdErl. des Ministeriums für Schule und Weiterbildung
vom 12.11.2010 – 313-6.08.01.13-79906

Bezug: RdErl. des Ministeriums für Schule und Weiterbildung
vom 28.07.2009 (Abl.NRW 8/09)

Für die in der Anlage aufgeführten Ausbildungsberufe werden hiermit Lehrpläne gemäß § 6 in Verbindung mit § 29 Schulgesetz (BASS 1-1) festgesetzt. Sie treten zum 01.02.2011 in Kraft.

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

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

Die im Bezugserlass aufgeführten vorläufigen Lehrpläne, die von den nunmehr auf Dauer festgesetzten Lehrplänen abgelöst werden, treten zum 01.02.2011 außer Kraft.

Anlage

Heft	Ausbildungsberuf
4107	Bergbautechnologin/Bergbautechnologe (BASS 15-33 NR.7)
41038	Chemikantin/Chemikant (BASS 15-33 Nr. 226)
41004	Fotografin/Fotograf (BASS 15-33 NR. 194)
41103	Industrieelektrikerin/Industrieelektriker (BASS 15-33 NR. 289)
41101	Keramikerin/Keramiker (BASS 15-33 NR. 287)
41102	Musikfachhändlerin/Musikfachhändler (BASS 15-33 NR. 288)
41041	Pharmakantin/Pharmakant (BASS 15-33 NR. 229)
4210	Technische Modellbauerin/Technischer Modellbauer (BASS 15-33 NR. 110)
41104	Werkfeuerwehrfrau/Werkfeuerwehrmann (BASS 15-33 NR. 290)

Inhalt	Seite
1 Rechtliche Grundlagen	7
2 Zur Umsetzung des Lehrplans im Bildungsgang	7
2.1 Aufgaben der Bildungsgangkonferenz	8
2.2 Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung	9
2.3 Hinweise zur Förderung der Gleichberechtigung (Gender Mainstreaming)	10
3 Vorgaben und Hinweise für den berufsbezogenen Lernbereich	11
3.1 Stundentafel	11
3.2 Bündelungsfächer	12
3.2.1 Zusammenfassung der Lernfelder.....	12
3.2.2 Beschreibung der Bündelungsfächer	12
3.3 Hinweise und Vorgaben zum Kompetenzerwerb in weiteren Fächern	14
3.3.1 Kompetenzerwerb im Fach Fremdsprachliche Kommunikation	14
3.3.2 Integration der Datenverarbeitung	16
3.4 KMK-Rahmenlehrplan	17
4 Vorgaben und Hinweise zum berufsübergreifenden Lernbereich	38
4.1 Deutsch/Kommunikation	38
4.2 Evangelische Religionslehre	41
4.3 Katholische Religionslehre	44
4.4 Politik/Gesellschaftslehre	49
4.5 Sport/Gesundheitsförderung	52
5 Vorgaben und Hinweise zum Differenzierungsbereich und zum Erwerb der Fachhochschulreife	55
6 Anlage	56
6.1 Entwicklung und Ausgestaltung einer Lernsituation	56
6.2 Vorlage für die Dokumentation einer Lernsituation	57

1 Rechtliche Grundlagen

Grundlagen für die Ausbildung in diesem Beruf sind

- die geltende Verordnung über die Berufsausbildung vom 24. März 2009, veröffentlicht im Bundesgesetzblatt (BGBl. I Nr. 17, S. 654 ff.)^{1 2} und
- der Rahmenlehrplan der Ständigen Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK-Rahmenlehrplan) für den jeweiligen Ausbildungsberuf (s. Kapitel 3.4).

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

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

2 Zur Umsetzung des Lehrplans im Bildungsgang

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

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

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

Es gibt Lernsituationen, die

- ausschließlich zur Umsetzung eines Lernfeldes entwickelt werden

¹ Hrsg.: Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH, Köln

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

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

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

2.1 Aufgaben der Bildungsgangkonferenz

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

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

Danach sind insbesondere folgende Aufgaben zu leisten:

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

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

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

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

2.2 Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung

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

Lernerfolgsüberprüfungen und Leistungsbewertungen sind Grundlage für

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

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

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

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

Leistungen im Fach *Fremdsprachliche Kommunikation* werden in enger Verknüpfung mit den Lernfeldern erbracht, jedoch gesondert bewertet.

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

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

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

2.3 Hinweise zur Förderung der Gleichberechtigung (Gender Mainstreaming)

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

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

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

3 Vorgaben und Hinweise für den berufsbezogenen Lernbereich

3.1 Stundentafel

	Unterrichtsstunden			
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	Summe
I. Berufsbezogener Lernbereich				
Kundenkommunikation und –service	160	120	60	340
Warenbezogene Prozesse im Musikfachhandel	80	80	–	160
Wirtschafts- und Sozialprozesse	80	40	140	260
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	–	40	80	120
Fremdsprachliche Kommunikation	0 – 40	0 – 80	0 – 80	80
Summe:	320 – 360	280 – 360	280 – 360	960
II. Differenzierungsbereich				
	Die Stundentafeln der APO-BK, Anlage A 1, A 2, A 3.1 und A 3.2, gelten entsprechend.			
III. Berufsübergreifender Lernbereich				
Deutsch/Kommunikation	Die Stundentafeln der APO-BK, Anlage A 1, A 2, A 3.1 und A 3.2, gelten entsprechend.			
Religionslehre				
Sport/Gesundheitsförderung				
Politik/Gesellschaftslehre				

3.2 Bündelungsfächer

3.2.1 Zusammenfassung der Lernfelder

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

Zusammenfassung der Lernfelder zu Bündelungsfächern in den einzelnen Ausbildungsjahren

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

3.2.2 Beschreibung der Bündelungsfächer

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

Kundenkommunikation und -service

In diesem Fach werden die Kompetenzen entwickelt, die auf kundenorientiertes Verkaufen und das Anbieten und Erbringen von Serviceleistungen gerichtet sind. Übergreifende Zielsetzung der in diesem Fach zusammengefassten Lernfelder bildet die kundenorientierte Kommunikation sowie das kundenbezogene Verhalten in fortschreitend komplexeren Lernsituationen. Die darin vorgestellten beruflichen Handlungen sind an konkrete Waren gebunden und verlangen somit Warenkenntnisse aus der Praxis. Daraus ergibt sich zwingend die Forderung, Techniken zum Erwerb von Warenkenntnissen zu vermitteln.

Im ersten Ausbildungsjahr steht der Umgang mit der Einzelkundin oder dem Einzelkunden in störungsfreien Verkaufssituationen im Vordergrund. Erworben werden Verkaufs- und Gesprächstechniken sowie körpersprachliche Elemente. Ebenso werden Warenkenntnisse angewandt und zielgerichtet im Verkaufsgespräch eingesetzt. Dabei wird bei Bedarf Auskunft in einer Fremdsprache gegeben (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 entwickeln die Auszubildenden Fähigkeiten, sich Musikfachkenntnisse anzueignen, um Kundinnen und Kunden kompetent zu beraten. Verbunden damit ist die Bewältigung besonderer Verkaufssituationen sowie die angemessene und sachgerechte Berücksichtigung von Kunden- und Unternehmensinteressen beim Warenumtausch und bei Reklamationen (LF 9, LF 10).

Über die individuelle Kommunikation mit der Kundin oder 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 im Musikfachhandel

Schwerpunkt dieses Faches sind warenbezogene Prozesse sowie die Bedeutung der Ware für den kundenorientierten Musikfachhandel. Dabei wird der Weg der Ware vom Lieferanten zur Kundin und zum Kunden analysiert und gestaltet.

Der Schwerpunkt im ersten Ausbildungsjahr liegt auf den verschiedenen Möglichkeiten zur Warenpräsentation. Die Auszubildenden beachten dabei die Besonderheiten unterschiedlicher Betriebs- und Verkaufsformen ebenso wie 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).

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. Dabei beachten sie ökologische Gesichtspunkte. Sie überwachen den Wareneingang, prüfen die Waren und sorgen für eine fachgerechte Lagerung. Mithilfe von Kennziffern finden die Auszubildenden Optimierungsmöglichkeiten für das Lager. Bei Störungen in warenbezogenen Beschaffungsprozessen beachten sie rechtliche und wirtschaftliche Bedingungen und bewältigen diese problemlösungsorientierte Kundenkommunikation (LF 6).

Wirtschafts- und Sozialprozesse

Dieses Bündelungsfach ergänzt die grundsätzliche Ausrichtung an Geschäftsprozessen um die verschiedenen Rollen der Schülerinnen und Schüler als Auszubildende und Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Ebenso werden die Interdependenzen unternehmerischer Entscheidungen mit wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen betrachtet.

Die Auszubildenden wirken bei ihrer Berufsausbildung verantwortungsvoll mit. Sie erschließen sich die Berufs- und Arbeitswelt. Dabei berücksichtigen sie arbeits- und sozialrechtliche Aspekte und entsprechende gesetzliche Bestimmungen. Sie gestalten ihre Lernprozesse eigenverantwortlich (LF 1).

Im zweiten Ausbildungsjahr kalkulieren die Schülerinnen und Schüler Preise. Sie beachten bei der Preisgestaltung Kosten, Nachfrage- und Kundenverhalten und richten die Preisgestaltung nach branchenspezifischen Gegebenheiten des Musikfachhandels aus (LF 8).

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 gefordert 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

Dieses Fach fasst die Lernfelder zusammen, die die Werteprozesse beinhalten, die der Planung und der Kontrolle der betrieblichen Leistungsprozesse dienen, Kennzahlen für die Bewertung des Unternehmenserfolgs liefern und eine Grundlage für Investitions- und Finanzierungsentscheidungen bieten.

Die Schülerinnen und Schüler erfassen den Wertefluss anhand von Belegen und stellen diesen aufgrund der rechtlichen und betrieblichen Vorgaben dar. Sie stellen die Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens dar, ermitteln den Erfolg und stellen wesentliche Erfolgsfaktoren fest. Sie berechnen aus den Daten des Jahresabschlusses Kennzahlen zur Vorbereitung unternehmenspolitischer Entscheidungen. Sie ermitteln Umsatzkennziffern und werten diese aus (LF 7).

Im dritten Ausbildungsjahr analysieren die Schülerinnen und Schüler den Wertschöpfungsprozess, indem sie Kosten und Leistungen unterscheiden, berechnen und beurteilen sowie ermittelte Daten für betriebliche Entscheidungsprozesse aufbereiten. Damit wird das Kostendenken gefördert (LF 11).

3.3 Hinweise und Vorgaben zum Kompetenzerwerb in weiteren Fächern

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

3.3.1 Kompetenzerwerb im Fach Fremdsprachliche Kommunikation

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

Die im Umfang von 40 Stunden in den Lernfeldern des KMK-Rahmenlehrplanes enthaltenen fremdsprachlichen Ziele und Inhalte sind entsprechend den Anforderungen der Lerngruppe in enger Verknüpfung mit den Lernfeldern unterrichtlich umzusetzen und im Fach *Fremdsprachliche Kommunikation* zu benoten. Dasselbe gilt für die darüber hinaus sich aus den besonderen Anforderungen des Ausbildungsberufes ergebenden fremdsprachlichen Ziele und Inhalte, die mit zusätzlich 80 Unterrichtsstunden in der Studententafel verankert sind. Die Leistungsbewertung richtet sich nach den Vorgaben in Kapitel 2.2.

In der nachfolgenden Tabelle sind beispielhafte Anknüpfungspunkte für die fremdsprachliche Kommunikation in den Lernfeldern¹ für den Ausbildungsberuf aufgeführt:

	Kompetenzbereiche Fremdsprache			
	Rezeption Erfassen der wesentlichen Aussagen fremdsprachlicher Texte (hörend und lesend)	Produktion Erstellen von mündlichen und schriftlichen Mitteilungen aller Art in der Fremdsprache	Mediation Übertragen von Texten, Sachverhalten und Problemstellungen von einer Sprache in die andere	Interaktion Führen von Gesprächen und Austausch schriftlicher Mitteilungen in der Fremdsprache
Lernfeld 1	Informationen zu Arbeitssicherheit und Umweltschutz verstehen und auswerten	Organisationsform, Leistungsschwerpunkte und Arbeitsgebiete des Unternehmens darstellen		sich über Erfahrungen am Arbeitsplatz und über Arbeitseinsätze austauschen
Lernfeld 2		einen Kriterienkatalog zur Beurteilung von Verkaufsgesprächen erstellen	Warenkenntnisse übertragen	Verkaufsgespräche unter Anwendung von Warenkenntnissen und Verwendung wichtiger Elemente der Verkaufstechnik führen sich im Team über die Bewertung von Kommunikationssituationen austauschen
Lernfeld 3		Informationsmaterial zu Kreditangeboten und Serviceleistungen erstellen		Kundinnen und Kunden beraten und über Zahlungsarten informieren
Lernfeld 4	Informationen zur Warenplatzierung und Verkaufspsychologie verstehen und auswerten	Konzepte zur Warenpräsentation erstellen (visual merchandising)		
Lernfeld 5		Maßnahmen der Verkaufsförderung entwickeln		im Team einen Werbeplan erarbeiten
Lernfeld 6	fremdsprachliche Medien zu geeigneten Bezugsquellen verstehen und auswerten Angebote verstehen und auswerten	Anfragen und Bestellungen verfassen		im Team betriebsübliche Maßnahmen besprechen, z. B. bei Inventurdifferenzen
Lernfeld 7	Informationen zu Geschäftsprozessen verstehen und auswerten		Reklamationen übertragen	
Lernfeld 8	Informationen zur Veränderung im Nachfrageverhalten und zur Preisgestaltung verstehen und auswerten			

¹ Ziele und Inhalte der Lernfelder: s. Kapitel 3.4, Teil V des Rahmenlehrplans.

	Kompetenzbereiche Fremdsprache			
	Rezeption Erfassen der wesentlichen Aussagen fremdsprachlicher Texte (hörend und lesend)	Produktion Erstellen von mündlichen und schriftlichen Mitteilungen aller Art in der Fremdsprache	Mediation Übertragen von Texten, Sachverhalten und Problemstellungen von einer Sprache in die andere	Interaktion Führen von Gesprächen und Austausch schriftlicher Mitteilungen in der Fremdsprache
Lernfeld 9	Informationsmaterial/Fachliteratur verstehen und auswerten	Beratungsgespräche zielgruppenorientiert vorbereiten	Informationsmaterial übertragen	Kundschaft situationsbezogen und zielgerichtet beraten, Kommunikationstechniken zur Förderung der Kundenzufriedenheit in die Beratung einbeziehen und dabei verbale und nonverbale Ausdrucksmöglichkeiten verwenden
Lernfeld 10		Strategien im Umgang mit Kundinnen/ Kunden zur Bewältigung von Extremsituationen entwerfen	Informationen zu Gewährleistung und Garantie übertragen	
Lernfeld 11				
Lernfeld 12	Sammlung und Auswertung von Marktinformation und Kundendaten	Servicekonzepte ausarbeiten und vorstellen	Informationen zu „customer relation management“ übertragen	mit Kundinnen und Kunden fachgerecht kommunizieren (E-Business/ E-Commerce)
Lernfeld 13			Gesprächsprotokolle übertragen	Mitarbeitergespräche und Konfliktgespräche führen
Lernfeld 14	Informationen zum nationalen, europäischen und globalen Wettbewerb verstehen und auswerten fremdsprachige Stellenanzeigen verstehen und auswerten	Bewerbungsunterlagen erstellen		Vorstellungsgespräche führen

3.3.2 Integration der Datenverarbeitung

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

3.4 KMK-Rahmenlehrplan

RAHMENLEHRPLAN

für den Ausbildungsberuf

Musikfachhändler/Musikfachhändlerin^{1 2}

(Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 27.11.2008)

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

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

Teil I Vorbemerkungen

Dieser Rahmenlehrplan für den berufsbezogenen Unterricht der Berufsschule ist durch die Ständige Konferenz der Kultusminister der Länder beschlossen worden.

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

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

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

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

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

Teil II Bildungsauftrag der Berufsschule

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

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

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

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

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

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

Zur Erreichung dieser Ziele muss die Berufsschule

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

- auf die mit Berufsausübung und privater Lebensführung verbundenen Umweltbedrohungen und Unfallgefahren hinweisen und Möglichkeiten zu ihrer Vermeidung bzw. Verminderung aufzeigen.

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

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

eingehen.

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

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

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

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

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

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

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

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

Teil III Didaktische Grundsätze

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

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

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

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

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

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

Teil IV Berufsbezogene Vorbemerkungen

Der vorliegende Rahmenlehrplan für die Berufsausbildung zum Musikfachhändler/zur Musikfachhändlerin ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung zum Musikfachhändler/zur Musikfachhändlerin vom 24. März 2009 (BGBl. I Nr. 17, S. 654 ff.) abgestimmt.

Der Musikfachhändler/die Musikfachhändlerin arbeitet in Unternehmen der Musikwirtschaft, insbesondere in Musikfachgeschäften, im Musik-Versandhandel und in Online-Shops, im Großhandel für Musikalien, Musikinstrumente und Tonträger, in Musikabteilungen von Warenhäusern sowie Fachmärkten, in Musikverlagen, in Betrieben der Veranstaltungsbranche sowie in der Musikindustrie und im Instrumentenbau. Ihre Aufgaben beziehen sich auf alle Leistungsbereiche des Musikfachhandels. Das Einsatzgebiet erstreckt sich auf die Planung, Organisation und Steuerung der Beschaffung und des Absatzes von Musikinstrumenten, Musikalien und Tonträgern sowie auf das Angebot von Serviceleistungen. Ihre Kompetenzen im musischen Bereich bringen sie dabei ein. Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein sind wichtige Grundlagen ihres Berufsbildes.

In der Hauptsache sind sie im Verkauf tätig und bieten ihren Kundinnen und Kunden fachliche Beratung und Service. Sie sind in der Lage, die vorgenannten Aufgaben im Rahmen unternehmerischer Zielsetzungen selbstständig, kooperativ und kundenorientiert auszuführen. Sie erfassen betriebs- und gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge, überblicken die Geschäftsprozesse und können die Auswirkungen ihrer Tätigkeit auf betriebliche Funktionsbereiche beurteilen. Sie nutzen Informations- und Kommunikationssysteme zur Erfüllung ihrer Aufgaben.

Die Lernfelder mit ihren Zielen orientieren sich an betrieblichen Handlungsfeldern. Sie sind methodisch-didaktisch so umzusetzen, dass sie zur beruflichen Handlungskompetenz führen. Die Ziele beschreiben den Qualifikationsstand am Ende des Lernprozesses und stellen den Mindestumfang der zu vermittelnden Kompetenzen dar.

Die Förderung der Kompetenzen wie Selbstständigkeit, vernetztes Denken, Problemlösen sowie die Entwicklung von Einstellungen, Haltungen und Motivationen ist als Unterrichtsprinzip zu verstehen. Ziel ist es, die Persönlichkeit der Schülerinnen und Schüler zu entwickeln, ihr Selbstvertrauen zu stärken und ihre Kreativität zu entfalten. Die Auszubildenden werden angehalten, innovativ zu handeln, gesund und gewaltfrei zu leben und Selbstverantwortung für ihr Leben und Lernen zu übernehmen.

Die Informationsbeschaffung, -verarbeitung und -auswertung erfolgt integrativ über Medien und informationstechnische Systeme in allen Lernfeldern.

Die Vermittlung von fremdsprachlichen Qualifikationen gemäß der Ausbildungsordnung zur Entwicklung entsprechender Kommunikationsfähigkeit ist mit 40 Stunden in die Lernfelder integriert. Darüber hinaus können 80 Stunden berufsspezifische Fremdsprachenvermittlung als freiwillige Ergänzung der Länder angeboten werden. Die Lernfelder aller Ausbildungsjahre bieten hierzu in Lernsituationen Anknüpfungspunkte.

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

Eine gemeinsame Beschulung der beiden Ausbildungsberufe Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel sowie Musikfachhändler/Musikfachhändlerin ist im ersten und im dritten Ausbildungsjahr möglich.

Teil V Lernfelder

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Musikfachhändler/Musikfachhändlerin				
Lernfelder		Zeitrictwerte in Stunden		
Nr.		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1	Ein Unternehmen im Musikfachhandel repräsentieren	80		
2	Verkaufsgespräche kundenorientiert führen	80		
3	Kundinnen/Kunden im Servicebereich Kasse betreuen	80		
4	Waren präsentieren	40		
5	Werben und den Verkauf fördern	40		
6	Waren beschaffen, annehmen und lagern		80	
7	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren		40	
8	Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen		40	
9	Kundinnen/Kunden zu Musikinstrumenten, Musikalien und Tonträgern beraten		80	
10	Besondere Verkaufssituationen bewältigen		40	
11	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern			80
12	Kundinnen/Kunden mit Marketingkonzepten gewinnen und binden			60
13	Personaleinsatz planen und Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter führen			60
14	Ein Unternehmen im Musikfachhandel leiten und weiterentwickeln			80
Summen: insgesamt 880 Stunden		320	280	280

Lernfeld 1: Ein Unternehmen im Musikfachhandel repräsentieren

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler präsentieren den Ausbildungsbetrieb und orientieren sich über die rechtlichen und sozialen Rahmenbedingungen.

Im Hinblick auf ihre beruflichen Tätigkeits- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten stellen sie die Leistungsschwerpunkte und Arbeitsgebiete ihres Unternehmens dar. Sie erläutern das Unternehmensleitbild, die ökonomischen und ökologischen Zielsetzungen sowie die gesamtgesellschaftliche Verantwortung des Unternehmens. Sie verinnerlichen die Kundenorientierung als Leitbild ihres beruflichen Handelns. Sie informieren sich eigenständig im Ausbildungsunternehmen und halten diese Information aktuell. Sie entwickeln Möglichkeiten zugängliche Informationen auch über andere Unternehmen zu erhalten. Sie analysieren die gewählte Betriebsform im Zusammenhang mit Sortiment und Verkaufsform. Sie beschreiben die Organisation ihres Unternehmens und dessen Eingliederung in die Gesamtwirtschaft.

Bei der Erstellung der Präsentation arbeiten die Schülerinnen und Schüler selbstständig in der Gruppe. Sie präsentieren und dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse strukturiert und adressatenorientiert unter Verwendung angemessener Medien.

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren das Zusammenwirken des Personals in einem Unternehmen des Musikfachhandels und setzen sich mit den Regelungen sowie Aufgaben, Rechten und Pflichten der Beteiligten im dualen System der beruflichen Ausbildung auseinander. Unter Berücksichtigung von Tarifverhandlungen 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.

Inhalte:

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

Lernfeld 2: Verkaufsgespräche kundenorientiert führen

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler führen unter Anwendung von Warenkenntnissen, Kommunikations- und Verkaufstechniken Verkaufsgespräche zur Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden und des Unternehmens.

Sie beherrschen Techniken zum Erwerb wesentlicher Kenntnisse über Waren. In Verkaufsgesprächen wenden sie ihre Warenkenntnisse sowie wichtige Elemente der Kommunikations- und Verkaufstechnik an und entwickeln geeignete Verkaufsargumente. Sie zeigen dabei sowohl verbal wie nonverbal kundenorientiertes Verhalten. Bei Bedarf geben sie situationsgerecht einfache Auskünfte in einer fremden Sprache.

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 Verkaufsgesprächen. Sie bewerten Kommunikations- und Verkaufssituationen und geben angemessene Rückmeldungen.

Inhalte:

Phasen des Verkaufsgesprächs
Preis-Leistungs-Beziehung
fremdsprachliche Fachausdrücke
typische fremdsprachliche Redewendungen
Ergänzungsangebote

Lernfeld 3: Kundinnen/Kunden im Servicebereich Kasse betreuen

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler führen im Kassensbereich anfallende Tätigkeiten durch und betreuen die Kundinnen und Kunden freundlich und aufmerksam.

Sie schließen unter Beachtung rechtlicher und betrieblicher Regelungen Kaufverträge ab. Bei Bedarf weisen sie die Kundinnen und Kunden auf die Verwendung von AGB hin. An der Kasse bieten sie der Kundin oder dem Kunden Serviceleistungen an und unterbreiten Zusatzangebote.

Die Schülerinnen und Schüler informieren die Kundin oder den Kunden über übliche Zahlungsarten und deren Vor- und Nachteile. Sie beurteilen die Zahlungsarten hinsichtlich ihrer Wirtschaftlichkeit für das Unternehmen. Die Schülerinnen und Schüler wickeln Kassenvorgänge 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
Dreisatz, Prozent- und Durchschnittsrechnung

Lernfeld 4: Waren präsentieren

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

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, Verkaufsform 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****Ziel:**

Die Schülerinnen und Schülern erstellen im Team einen Werbeplan und führen Maßnahmen zur Verkaufsförderung durch. Dabei artikulieren sie eigene Wertvorstellungen und respektieren die Wertvorstellungen anderer.

Sie entwickeln unter Beachtung der Werbegrundsätze und der gesetzlichen Rahmenbedingungen Werbemaßnahmen. Zur Gestaltung 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

**Lernfeld 6: Waren beschaffen, annehmen
und lagern**

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler beschaffen Musikinstrumente, Musikalien und Tonträger, prüfen deren Eingang und sorgen für sachgerechte Lagerung.

Sie verfolgen die aktuellen Entwicklungen auf dem Markt und ermitteln den Bedarf an Waren im Musikfachhandel unter Berücksichtigung der Umsatzentwicklung sowie der Absatzchancen. Auf der Grundlage warenwirtschaftlicher Daten, der Bestandsentwicklung und den Lagermöglichkeiten planen sie den Beschaffungsprozess. Dazu berechnen und beurteilen sie auch Lagerkennziffern. Die Schülerinnen und Schüler nutzen vorhandene Unterlagen und verschiedene auch fremdsprachliche Medien, um geeignete Bezugsquellen zu finden. Sie erstellen Anfragen unter Nutzung informationstechnischer Systeme.

Eingehende Angebote vergleichen sie nach verschiedenen quantitativen und qualitativen Kriterien. Im Bewusstsein ihrer Verantwortung für den Geschäftserfolg treffen sie eine begründete Auswahlentscheidung.

Sie schließen Kaufverträge ab und beachten dabei rechtliche Bedingungen, betriebliche Vorgaben sowie ökonomische und ökologische Aspekte. Mit ihren Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern kommunizieren sie über unterschiedliche Medien sachlich korrekt und angemessen.

Die Schülerinnen und Schüler überwachen, überprüfen sowie dokumentieren den Wareneingang und veranlassen die Bezahlung der gelieferten Waren. Bei Nicht-Rechtzeitig-Lieferung und Schlecht-Leistung schätzen sie rechtliche und ökonomische Handlungsspielräume ein und kommunizieren mit Lieferantinnen oder Lieferanten problemlösungsorientiert.

Sie lagern die Waren sachgerecht und beachten wichtige Lagergrundsätze. Sie kontrollieren die Lagerbestände und wirken bei Inventuren mit. Bei Abweichungen leiten sie betriebsübliche Maßnahmen ein und unterbreiten Vorschläge, um Inventurdifferenzen künftig zu vermeiden. Sie analysieren und bewerten die Lagerorganisation und zeigen Optimierungsmöglichkeiten auf. Sie arbeiten teamorientiert und unter Beachtung der Wertschätzung anderen gegenüber. Sie reflektieren ihr eigenes Verhalten und nehmen eine kriterienorientierte Bewertung ihrer Einstellung zur Arbeit vor.

Inhalte:

Sortimentsplanung
Mindestbestand, Meldebestand
Umschlagshäufigkeit, Lagerdauer
Bezugskalkulation
Bestellung
Lager- und Transportvorschriften, Sicherheit im Lager
Warenpflege
Selbstverantwortung, Motivation

Lernfeld 7: Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler erfassen die Informations-, Geld- und Wertflüsse sowohl innerhalb eines ausgewählten Unternehmens im Musikfachhandel als auch zwischen diesem Unternehmen und seinen Kundinnen und Kunden oder Lieferantinnen und Lieferanten und nehmen Auswertungen vor.

Sie bearbeiten Belege und dokumentieren die aus den Geschäftsprozessen resultierenden Daten systematisch unter Beachtung der entsprechenden Rechtsvorschriften. Mit Hilfe dieser Aufzeichnungen stellen sie die Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens dar, ermitteln dessen Erfolg und analysieren seine wesentlichen Erfolgsfaktoren. Die Schülerinnen und Schüler bereiten die aus der Erfolgsrechnung stammenden Daten zur Vorbereitung betrieblicher Entscheidungen statistisch auf.

Zur Optimierung des Wertschöpfungsprozesses in dem Unternehmen berechnen sie Umsatzkennziffern und werten diese im Zeit- und Betriebsvergleich aus.

Für die Erfassung und Auswertung der Geschäftsprozesse nutzen sie geeignete Software als Dokumentations- und Informationsinstrument.

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren ihre Arbeitsweise bei der Erfassung und Kontrolle von Geschäftsprozessen und ziehen Schlussfolgerungen für ihr künftiges Vorgehen.

Inhalte:

Inventar
Bilanz
Gewinn und Verlust
Wareneinsatz, Rohgewinn

Lernfeld 8: Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler gestalten die Preise für das Sortiment eines Unternehmens im Musikfachhandel.

Sie informieren sich über die in die Unternehmenszielsetzung eingebundene Preispolitik und bestimmen betriebsinterne und betriebsexterne Einflüsse auf die Preise. Sie kalkulieren Preise unter Berücksichtigung kostenorientierter, nachfrageorientierter und konkurrenzorientierter Aspekte. Sie nutzen dazu auch geeignete Software. Die Schülerinnen und Schüler realisieren Arbeitserleichterungen durch verkürzte Kalkulationsverfahren. Sie beachten auch Besonderheiten, die sich bei der Preiskalkulation von Liebhaberobjekten, Gebrauchtinstrumenten und antiquarischen Musikalien ergeben.

Die Schülerinnen und Schüler wenden bei der Festlegung des Verkaufspreises unterschiedliche Preisstrategien an, beachten rechtliche Vorschriften und ethische Verantwortung gegenüber dem Kulturgut Musik. Sie zeichnen die Preise verkaufswirksam aus.

Sie reflektieren ihre Preisgestaltung, indem sie die Reaktion der Kundinnen und Kunden und Mitbewerber auswerten, und nehmen erforderliche Preisanpassungen vor. Dabei beziehen sie auch gesellschaftliche und wirtschaftliche Veränderung im Nachfrageverhalten ein.

Inhalte:

Vorwärtskalkulation
Rückwärtskalkulation
Kalkulationsfaktor
Kalkulationszuschlag, Kalkulationsabschlag
Handelsspanne
Mischkalkulation
Preisangabeverordnung
Preisbindung

Lernfeld 9: Kundinnen/Kunden zu Musikinstrumenten, Musikalien und Tonträgern beraten

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über die kulturellen Zusammenhänge und Hintergründe der Waren und nutzen ihre Kenntnisse zur kompetenten Kundenberatung.

Sie zeigen großes Interesse an Musikkunde und erschließen sich über Fachliteratur, Nachschlagewerke, Kataloge und Datenbanken selbstständig Informationen zu Musikgeschichte, Musikformen und -gattungen, beobachten Musiktrends und eignen sich eigenverantwortlich Kenntnisse der Notenlehre an. Sie entwickeln ihre Affinität zur Musik.

Sie bereiten Beratungsgespräche zielgruppenorientiert vor und stellen Informationsmaterial zusammen. Sie ermitteln die Interessen und Wünsche der Kundinnen und Kunden durch Beobachten, aktives Zuhören und Fragen. Sie beraten Kundinnen und Kunden situationsbezogen, auch in einer Fremdsprache und wenden dabei ihre musikspezifischen Kenntnisse an. Die Schülerinnen und Schüler beziehen die Bedeutung der Musik als Kulturgut in ihre Argumentation ein. Sie nutzen Kommunikationstechniken zur Förderung der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung und werden individuellen Ansprüchen gerecht. Dabei wenden sie fundierte verbale und nonverbale Ausdrucksmöglichkeiten zielgerichtet an. Im Beratungsgespräch bieten sie besondere Dienstleistungen an. Sie weisen auf bedeutsame rechtliche Vorschriften beim Umgang mit Musikalien und Tonträgern hin.

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren den Beratungsablauf und ihr eigenes Kommunikationsverhalten anhand selbst entwickelter Kriterien. Sie vergleichen Selbstbild und Fremdbild und leiten daraus Hinweise für ihren künftigen Umgang mit Kundinnen und Kunden ab.

Inhalte:

Epochen der Musikgeschichte
klassische und populäre Musik

Gesprächstechniken

Empathie

Instrumentenverleih und -leasing, Reparaturannahme, Vermittlung von Musikunterricht,

Ticketverkauf,

Urheberrecht, Leistungsschutz- und Verwertungsrecht

**Lernfeld 10: Besondere Verkaufssituationen
bewältigen**

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler handeln in Sonderfällen des Verkaufs, in Stress- und Konfliktsituationen sowie bei Reklamationen sachgerecht und angemessen.

Sie erfassen besondere Verkaufssituationen, entwickeln Strategien zum Umgang mit der Kundin oder dem Kunden, zum Stressabbau und zur Konfliktbewältigung. Im Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden zeigen sie Einfühlungsvermögen. In der Gesprächssituation erkennen sie mögliche Konflikte und finden Lösungen. Beim Umtausch und bei der Reklamation von Waren sowie bei Beschwerden berücksichtigen sie rechtliche sowie betriebliche Regelungen und handeln Interessen ausgleichend. Sie meistern schwierige und emotional geprägte Situationen durch verantwortliches Verhalten sich selbst und der Kundin oder dem Kunden gegenüber.

Sie beurteilen ihr Verhalten sowie das Gesprächsergebnis und ziehen daraus Konsequenzen für ihr künftiges Vorgehen.

Inhalte:

Verkauf bei Hochbetrieb
Kundinnen/Kunden in Begleitung
Verkauf kurz vor Ladenschluss
Geschenkkauf
Ladendiebstahl
Gewährleistung, Garantie
Kulanz

**Lernfeld 11: Geschäftsprozesse erfolgsorientiert
steuern**

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler analysieren Geschäftsprozesse in einem Unternehmen des Musikfachhandels und setzen Instrumente zur Verbesserung des Unternehmenserfolges ein.

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

Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Kostenstruktur und rechnen die Kosten den betrieblichen Teilbereichen zu. Sie schlagen den Entscheidungsträgern einzelwirtschaftliche Maßnahmen zur Kostensenkung unter Berücksichtigung deren gesamtwirtschaftlicher Auswirkungen vor.

Die Schülerinnen und Schüler setzen die Deckungsbeitragsrechnung ein, um Verkaufspreise festzulegen und das Sortiment erfolgsorientiert zu optimieren. 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
externe Kosten
Kostenarten, Kostenstellen, Verteilungsrechnen
Nachkalkulation
Rentabilitätskennziffern, Wirtschaftlichkeit
Warenwirtschaftssystem

**Lernfeld 12: Kundinnen/Kunden mit Marketing-
konzepten gewinnen und binden**

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler begreifen die Bedeutung des Marketings als eine zentrale Aufgabe des Unternehmens, um eine Marktposition zu gewinnen und auszubauen. Sie entwickeln Konzepte zur Kundengewinnung und Kundenbindung.

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über die Öffentlichkeitsarbeit ihres Unternehmens und beurteilen deren Wirksamkeit. Sie stellen die Servicekonzepte ihres Unternehmens vor und analysieren Schwierigkeiten bei deren Umsetzung. Sie bewerten anhand ausgewählter Beispiele elektronische Dienste als Handelsplattform und als Kundenbindungsinstrument.

Zur Sammlung und Auswertung von Marktinformationen und Kundendaten setzen sie informationstechnische Systeme ein. Sie analysieren absatzpolitische Instrumente und entwickeln Konzepte zur Realisierung bestehender Marketingziele. Dabei berücksichtigen sie wirtschaftliche Rahmenbedingungen. Für die Marketingkonzepte entwickeln sie Zeit- und Arbeitspläne, legen Verantwortlichkeiten fest und dokumentieren die Arbeitsfortschritte.

Die Schülerinnen und Schüler verstehen sortiments- und kundenspezifische Servicebedürfnisse als einen wichtigen Ansatz zur Schaffung und Erhaltung einer unverwechselbaren Marktposition. Sie entwickeln und begründen weitere Maßnahmen zur Servicepolitik, um damit die Kundenbindung zu verstärken. Dabei setzen sie sich auch mit dem Beschwerdemanagement und der Belastbarkeit der Kundenbeziehung auseinander.

Die Schülerinnen und Schüler präsentieren und reflektieren ihre Konzepte.

Inhalte:

E-Business

E-Commerce

Marketing-Mix

Kundenbeziehungsmanagement (Customer Relationship Management)

ethische Grenzen von Marketing

**Lernfeld 13: Personaleinsatz planen und
Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter führen**

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler führen unter Beachtung personalwirtschaftlicher Ziele Aufgaben und Tätigkeiten des Personalwesens eines Unternehmens im Musikfachhandel 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 wählen Bewerberinnen und Bewerber nach vorher festgelegten Kriterien aus. Sie bereiten Arbeitsverträge vor und erstellen Entgeltabrechnungen.

Die Schülerinnen und Schüler konzipieren verschiedene Möglichkeiten der Mitarbeitermotivation, um das Arbeitsverhalten, die Leistungsbereitschaft und die Persönlichkeitsentwicklung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu fördern und finden Möglichkeiten zur deren Qualifizierung.

Sie bearbeiten Kündigungen und führen bei Bedarf konstruktive Konfliktgespräche.

Inhalte:

Datenschutz
Mitarbeitergespräch
Personalentwicklung
positive Lebenseinstellung, Selbstverantwortung

**Lernfeld 14: Ein Unternehmen im Musikfachhandel
leiten und weiterentwickeln**

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler entwickeln eine Geschäftsidee für die Weiterentwicklung eines Unternehmens, bewerten die Chancen und Risiken und planen die Umsetzung.

Die Schülerinnen und Schüler erkunden die Voraussetzungen für die Leitung und Weiterentwicklung eines Unternehmens. Hierzu informieren sie sich über rechtliche und ökonomische Rahmenbedingungen. Dabei reflektieren sie auch ihre persönlichen Kompetenzen sowie ihre berufliche Perspektive.

Sie wirken bei der Leitung eines Unternehmens mit und entwerfen Konzepte zur weiteren Entwicklung eines Unternehmens. Sie beurteilen verschiedene Unternehmensformen auch unter dem Gesichtspunkt der Finanzierung. Für ihr Konzept wählen die Schülerinnen und Schüler geeignete Möglichkeiten der Finanzierung aus und prüfen die Sicherstellung der Liquidität. Sie entwickeln Vorschläge zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen und Strategien bei ausbleibenden Zahlungseingängen.

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren ihr Vorgehen und beurteilen ihre Konzepte zur Weiterentwicklung eines Unternehmens hinsichtlich der Realisierbarkeit.

Inhalte:

Kaufmannseigenschaft, Firma, Handelsregister
Rentabilität
Einzelunternehmung, KG, GmbH
Franchising
Fördermöglichkeiten
Insolvenz
Lieferantenkredit, Kontokorrentkredit, Darlehen
einfacher Eigentumsvorbehalt, Sicherungsübereignung
gerichtliches Mahnwesen

4 Vorgaben und Hinweise zum berufsübergreifenden Lernbereich

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

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

4.1 Deutsch/Kommunikation

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

Die folgende Zusammenstellung zeigt Beispiele zur Verknüpfung der Kompetenzbereiche des Faches *Deutsch/Kommunikation* mit den Lernfeldern²:

	Kompetenzbereiche Deutsch/Kommunikation				
	Kommunikation aufnehmen und gestalten	Informationen verarbeiten	Texte erstellen und präsentieren	Verstehen von Texten und Medien weiterentwickeln	Interessen vertreten und verhandeln
Lernfeld 1	verbale und non-verbale Ausdrucksformen bei der Präsentation des Ausbildungsbetriebs zielgerichtet einsetzen	Unternehmensphilosophien und -strategien ermitteln und darstellen	Leistungsschwerpunkte und Arbeitsgebiete von Unternehmen im Überblick darstellen und vergleichen	informationstechnische Systeme zur Information über typische Dienstleistungsangebote der Branche nutzen	Verstehens- und Verständigungsprobleme – auch interkulturell und geschlechtsspezifisch bedingte – zur Sprache bringen und bearbeiten
Lernfeld 2	das Beratungsgespräch als wichtiges Instrument der Kundenbindung einsetzen	betriebliche und berufliche Zusammenhänge aus Sachtexten erschließen	Angebote kundenorientiert präsentieren, den Kundennutzen verdeutlichen	informationstechnische Systeme zielgerichtet nutzen	Verkaufsargumente entwickeln und adressatengerecht formulieren
Lernfeld 3	Verhandlungsgespräche führen, Verträge anbahnen und abschließen sowie Vertragsergebnisse präsentieren	Merkmale aktiven Zuhörens kennen und im Rahmen der Bedarfsermittlung einsetzen	Fachvokabular verstehen und der Kundin/dem Kunden erläutern	unterschiedliche Informationsquellen zur Information über gängige Zusatzleistungen nutzen	unterschiedliche Zahlungsarten aus Sicht der beteiligten Partnerinnen/ Partner beurteilen und vergleichen

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

² Ziele und Inhalte der Lernfelder: s. Kapitel 3.4, Teil V des Rahmenlehrplans.

	Kompetenzbereiche Deutsch/Kommunikation				
	Kommunikation aufnehmen und gestalten	Informationen verarbeiten	Texte erstellen und präsentieren	Verstehen von Texten und Medien weiterentwickeln	Interessen vertreten und verhandeln
Lernfeld 4	berufsspezifische Problemstellungen erfassen und Entscheidungskriterien formulieren	informationstechnische Systeme zur Sammlung und Auswertung von Markt- und Kundendaten einsetzen	Sachtexte norm- und adressatengerecht unter Verwendung geeigneter Fachvokabulars erstellen	die Wirkung medialer Botschaften beurteilen	kundenorientierte Gestaltungskonzepte entwickeln und präsentieren
Lernfeld 5	Marketinginstrumente einschätzen	Grundsätze erfolgreicher Unternehmenskommunikation kennen und Maßnahmen beurteilen	Gestaltungskriterien für Direktmailings entwickeln und umsetzen	gesetzliche Rahmenbedingungen von Werbemaßnahmen kennen und beurteilen	Marketingkonzepte entwickeln und nutzen
Lernfeld 6	eigene Entscheidungen kritisch reflektieren und Änderungsvorschläge erarbeiten	betriebliche Abläufe planen, reflektieren und sachgerecht dokumentieren	kaufmännische Korrespondenz beherrschen	betriebliche Korrespondenz vor dem Hintergrund gesetzlicher Vorgaben und wirtschaftlicher Ziele beurteilen	auftretende Leistungsstörungen erkennen und sachgerecht bearbeiten
Lernfeld 7	Visualisierungstechniken unter funktionalen Aspekten beurteilen und anwenden	mit Rechts- und Gesetzestexten, technischen Informationen u. ä. normierten Texten arbeiten	betriebswirtschaftliche Zusammenhänge sach- und adressatengerecht darstellen	vorhandenes Datenmaterial vor dem Hintergrund gesetzlicher Vorgaben und wirtschaftlicher Ziele beurteilen	Methoden des Konfliktmanagements kennen und in Gesprächssituationen anwenden
Lernfeld 8	das Informationsinteresse beteiligter Partnerinnen/Partner erkennen und Informationen sachgerecht bereitstellen	wirtschaftliche und wirtschaftspolitische Zusammenhänge oder betriebliche Abläufe aus zusammenhängenden Texten erschließen und darstellen	Leistungsschwerpunkte und Arbeitsgebiete von Unternehmen im Überblick darstellen und vergleichen	vorgelegte Dokumente analysieren und beurteilen	typische Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren und bewerten
Lernfeld 9	das Kundengespräch als wichtiges Instrument der Kundenbindung einsetzen	Fachvokabular verstehen und sachgerecht anwenden	Angebote kundenorientiert präsentieren, den Kundennutzen verdeutlichen	informationstechnische Systeme zur Information über rechtliche und handelsübliche Vorgaben der Branche nutzen	Argumentationsstrategien kennen und sach- und adressatengerecht einsetzen
Lernfeld 10	Ursachen von Störungen im Kommunikationsprozess in ihrer Wirkung kennen und Lösungsstrategien anwenden	betriebliche Organisations- und Informationssysteme sowie Geschäftsprozesse und Verfahren zur Prozessoptimierung im Rahmen des Qualitätsmanagements analysieren, beschreiben und erläutern	Arbeits- und Ablaufprozesse sowie auftretende Probleme sachgerecht dokumentieren und weitergeben		Methoden des Konfliktmanagements und der Einwandbehandlung in Gesprächssituationen anwenden

	Kompetenzbereiche Deutsch/Kommunikation				
	Kommunikation aufnehmen und gestalten	Informationen verarbeiten	Texte erstellen und präsentieren	Verstehen von Texten und Medien weiterentwickeln	Interessen vertreten und verhandeln
Lernfeld 11	berufsspezifische Problemstellungen erfassen und Entscheidungskriterien formulieren	technische Informationen entschlüsseln, Handlungspläne entwickeln	betriebswirtschaftliche Zusammenhänge sach- und adressatengerecht darstellen	vorhandenes Datenmaterial vor dem Hintergrund gesetzlicher Vorgaben und wirtschaftlicher Ziele beurteilen	in der Diskussion über Zielkonflikte eigene Positionen formulieren, abweichende Standpunkte tolerieren
Lernfeld 12	Marketinginstrumente einschätzen	informationstechnische Systeme zur Sammlung und Auswertung von Markt- und Kundendaten einsetzen	eigene Ideen verbalisieren und strukturieren	gesetzliche Rahmenbedingungen von Werbemaßnahmen kennen und beurteilen	Marketingkonzepte entwickeln und nutzen
Lernfeld 13	angemessene Motivations-, Argumentations- und Rhetorikstrategien im Bereich Personalführung und -entwicklung einsetzen	mit normierten Texten arbeiten	berufsrelevante Schreibformen anwenden	Arbeitsverträge analysieren und beurteilen	angemessene Motivations-, Argumentations- und Rhetorikstrategien im Bereich Personalführung und -entwicklung einsetzen
Lernfeld 14	eigene Entscheidungen kritisch reflektieren und Änderungsvorschläge erarbeiten	betriebliche Organisations- und Informationssysteme sowie Geschäftsprozesse und Verfahren zur Prozessoptimierung im Rahmen des Qualitätsmanagements analysieren, beschreiben und erläutern	Betriebsformen und Ablaufprozesse sachgerecht dokumentieren und präsentieren	informationstechnische Systeme zielgerichtet nutzen	in der Diskussion über Zielkonflikte eigene Positionen formulieren, abweichende Standpunkte tolerieren

4.2 Evangelische Religionslehre

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

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

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

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

Der Unterricht im Fach *Evangelische Religionslehre* leistet seinen Beitrag in der Ausbildung junger Menschen zu verantwortungsvoll handelnden Personen. Durch den großen Stellenwert des Kundenkontaktes im beruflichen Alltag wird eine besondere Ausrichtung der Musikfachhändlerin und des Musikfachhändlers zum Mitmenschen notwendig. Außerdem kommt es darauf an, eigene Stärken und Schwächen realistisch einschätzen zu können. Im Religionsunterricht können die entsprechenden Kompetenzbereiche durch die wechselseitige Erschließung von Leben und Glauben und von Situation und Tradition in besonderer Weise gefördert werden.

Möglichkeiten zur fachlichen Vertiefung ergeben sich beispielsweise bei folgenden thematischen Konkretisierungen in den Lernfeldern²:

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

² Ziele und Inhalte der Lernfelder: s. Kapitel 3.4, Teil V des Rahmenlehrplans.

	Kompetenzen Evangelische Religionslehre				
	Gefühle wahrnehmen, mitteilen, annehmen	sich informieren, kennen, übertragen	durchschauen, urteilen, entscheiden	mitbestimmen, verantworten, gestalten	etwas wagen, hoffen, feiern
Lernfeld 1	berufliche Anforderungen und Belastungen verarbeiten		die Motivation zur Berufsent-scheidung klären die persönliche Arbeitsethik feststellen und auf ihre Angemessenheit hin überprüfen	Konflikte am Arbeitsplatz identifizieren und geeignete Verhaltensmöglichkeiten eröffnen	die Bedeutung des Berufs für die eigene Persönlichkeitsentwicklung herausfinden
Lernfeld 2			auf der Basis des christlichen Menschenbildes den Umgang mit Kundinnen und Kunden reflektieren	Kommunikationsfähigkeit als Schlüssel zu erfolgreichem Miteinander identifizieren	Anfragen nach Gewalt verherrlichender Musik und andere zweifelhafte Wünsche von Kundinnen/Kunden begründet zurückweisen
Lernfeld 3	das Erreichen von Glück und Zufriedenheit durch Konsum relativieren	Konflikte im Bereich des Jugendschutzes wahrnehmen, beurteilen und persönliche Konsequenzen ziehen	hohe Schulden als Einschränkung der persönlichen Lebensqualität begreifen		
Lernfeld 4	den Wert von Ambiente und Gestaltung für das eigene Wohlbefinden schätzen			ästhetisches Empfinden formen	Feste und Anlässe musikalisch ausgestaltet würdevoll feiern
Lernfeld 5			ethische und religiöse Dimensionen in der Werbung wahrnehmen, analysieren und verantwortungsvoll umsetzen	Chancen und Grenzen der Werbung aus Konsumentensicht abwägen	einen begründeten Standpunkt zum eigenen Konsum entwickeln
Lernfeld 6		das Konzept des fairen Handels wertschätzen	die Herkunft von Waren ökologisch und hinsichtlich der Arbeitsbedingungen im Ausland untersuchen		Friede, Gerechtigkeit und Bewahrung der Schöpfung als Maßstäbe ökonomischer Entscheidungen bei Beschaffungsprozessen anlegen
Lernfeld 7			Ehrlichkeit nicht als Dummheit werten	eine verantwortliche Haltung zu Präzision und Genauigkeit entwickeln	Verlässlichkeit als eine Voraussetzung zum Gelingen von Mitmenschlichkeit wahrnehmen
Lernfeld 8		Konsequenzen der Discount-Politik auf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Volkswirtschaft erkennen und beurteilen	Geiz als menschliche Schwäche charakterisieren		den Preis einer Ware berechnen und ihren Wert schätzen

	Kompetenzen Evangelische Religionslehre				
	Gefühle wahrnehmen, mitteilen, annehmen	sich informieren, kennen, übertragen	durchschauen, urteilen, entscheiden	mitbestimmen, verantworten, gestalten	etwas wagen, hoffen, feiern
Lernfeld 9	eigene biografische Zugänge zur Musik identifizieren mit unterschiedlichen musikalischen Präferenzen (Musikrichtungen) tolerant umgehen	Musik im kirchengeschichtlichen und religiösen Kontext verstehen	Stars und Sternchen in der Musikszene beleuchten	Raubkopien nicht als Kavaliere delikte sondern als Diebstahl einschätzen	Musik als Beitrag zu einer gelungenen Feierschätzen
Lernfeld 10	Kundinnen und Kunden in ihrer Unterschiedlichkeit achten und würdigen mit Aggressionen und Stress im Miteinander professionell umgehen		sich Reflexionsfähigkeit hinsichtlich des eigenen Handelns aneignen in der Konfrontation mit Aggressionen und Stress sich selbst schützende Strategien aneignen		
Lernfeld 11			Verteilungsgerechtigkeit in Deutschland und der Welt einfordern		
Lernfeld 12	Funktion und Wirkung christlicher Musik erfassen und erleben		Situationen sach- und situationsgerecht einschätzen lernen		
Lernfeld 13	menschliche Arbeit als Produktionsfaktor und Humankapital hinterfragen	berufliche Weiterqualifizierung mit der Entwicklung der eigenen Persönlichkeit verbinden		Lösungsansätze zur Bewältigung von Konflikten auf der Basis des christlichen Menschenbildes entwickeln	Selbstmarketing als Ausdruck der eigenen Persönlichkeit realistisch betreiben
Lernfeld 14			unternehmerisches Handeln auf seine sozialen und ökologischen Folgen hin untersuchen	Unternehmensziele an christlichen Maßstäben messen	Perspektiven für eine angemessene Unternehmensethik entwickeln

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

Literaturhinweise:

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

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

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

4.3 Katholische Religionslehre

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

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

Er hat „die Aufgabe, bei jungen Menschen, die im Arbeits-, Berufs- und Beschäftigungssystem unserer pluralen Gesellschaft leben und handeln, persönliche und soziale Verantwortung und die umfassende Handlungsorientierung mit beruflicher, sozialer und persönlicher Kompetenz zu fördern. Sie ist zugleich wertbezogen und sinngelitet, um der wachsenden beruflichen Mobilität und gesellschaftlichen Herausforderungen gewachsen zu sein.“²

Der Religionsunterricht steht jedoch „nicht als etwas bloß Zusätzliches“ neben den anderen Fächern und Lernbereichen, „sondern in einem notwendigen interdisziplinären Dialog. Dieser Dialog ist vor allem auf der Ebene zu führen, auf der jedes Fach die Persönlichkeit des Schülers prägt. Dann wird die Darstellung der christlichen Botschaft die Art und Weise beeinflussen, wie man den Ursprung der Welt und den Sinn der Geschichte, die Grundlage der ethischen Werte, die Funktion der Religion in der Kultur, das Schicksal des Menschen und sein Verhältnis zur Natur sieht.“ Der Religionsunterricht „verstärkt, entwickelt und vervollständigt durch diesen interdisziplinären Dialog die Erziehungstätigkeit der Schule.“³

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

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

² in: Kompetenzbildung mit Religionsunterricht. Gemeinsame Erklärung der (Erz-)Bistümer und der Evangelischen Landeskirchen in NRW, des Deutschen Gewerkschaftsbundes Landesbezirk NRW, der Landesvereinigung der Arbeitgeberverbände NRW, der Vereinigung der Industrie- und Handelskammern in NRW, des Westdeutschen Handwerkskammertages und des Nordrhein-Westfälischen Handwerkstages, Nr. 7. Düsseldorf 1998

³ in: Die Deutschen Bischöfe (Hrsg.): Allgemeines Direktorium für Katechese. Der Eigencharakter des Religionsunterrichts in den Schulen. Bonn 1997, Seite 69 f.

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

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

Insofern ist es Aufgabe des *Katholischen Religionsunterrichts*, ausgehend von den im Fachlehrplan ausgewiesenen Kompetenzen zu prüfen, welchen Beitrag sie bei der Kompetenzförderung im Rahmen der Umsetzung der Lernfelder¹ leisten können.

Die folgende Zusammenstellung zeigt solche Anknüpfungen beispielhaft auf:

¹ Ziele und Inhalte der Lernfelder: s. Kapitel 3.4, Teil V des Rahmenlehrplans.

	Kompetenzen Katholische Religionslehre					
	sich selbst und den Anderen bewusst wahrnehmen und die vom dreifaltigen Gott geschenkte Würde annehmen	Erfahrungen von Glück und Unglück wahrnehmen und aus der Perspektive der jüdisch-christlichen Heilzusage deuten und damit umgehen	den Schöpfungsglauben als kritisches Korrektiv für Mythen und Visionen von Gruppen erfassen und aus der Verantwortung für die Schöpfung handeln	Ausdrucksformen von persönlicher und gemeinschaftlicher Religiosität und Zeichen kirchlichen Glaubens wahrnehmen und am interreligiösen Diskurs teilnehmen	das Zusammenleben von Menschen im beruflichen, privaten und öffentlichen Bereich in Orientierung an der biblischen Botschaft vom Reich Gottes gestalten	an Versöhnung und universalem Frieden auch durch Begegnung mit Formen von Spiritualität mitwirken
Lernfeld 1	die Unterschiedlichkeit des dem betrieblichen Handeln zu Grunde liegenden Menschenbildes analysieren		ökonomische Mythen im Vergleich zum biblischen Schöpfungsglauben analysieren und bewerten		die Übernahme personaler Verantwortung für konkretes berufliches Handeln als Berufsethos entwickeln	
Lernfeld 2	die Einmaligkeit des Menschen aus der Sicht des Glaubens deuten den Menschen als Geschöpf und Abbild des Dreifaltigen Gottes wahrnehmen	Bedürfnisse und Bedürftigkeit des Menschen vor dem Hintergrund des christlichen Menschenbildes unterscheiden				Schritte und Übungen der Selbsterkenntnis, Selbstfindung und in Gemeinschaft gelebten Gottesglauben kennen lernen
Lernfeld 3						
Lernfeld 4	Kundenorientierung in Einklang mit der personalen Würde gestalten					
Lernfeld 5	die Entscheidungsfreiheit zwischen Lüge und Wahrhaftigkeit in ihrer Wirkung auf berufliche und private Beziehungen beschreiben	Erlösungsbedürftigkeit des Menschen angesichts der vielfältigen Erfahrungen von Unheil wahrnehmen		Funktion und Sinn von Arbeit vor dem Hintergrund der christlichen Tradition erläutern	ethische Dilemmata bei der Gestaltung von Werbung erkennen	

	Kompetenzen Katholische Religionslehre					
	sich selbst und den Anderen bewusst wahrnehmen und die vom dreifaltigen Gott geschenkte Würde annehmen	Erfahrungen von Glück und Unglück wahrnehmen und aus der Perspektive der jüdisch-christlichen Heilszusagen deuten und damit umgehen	den Schöpfungsglauben als kritisches Korrektiv für Mythen und Visionen von Gruppen erfassen und aus der Verantwortung für die Schöpfung handeln	Ausdrucksformen von persönlicher und gemeinschaftlicher Religiosität und Zeichen kirchlichen Glaubens wahrnehmen und am interreligiösen Diskurs teilnehmen	das Zusammenleben von Menschen im beruflichen, privaten und öffentlichen Bereich in Orientierung an der biblischen Botschaft vom Reich Gottes gestalten	an Versöhnung und universalem Frieden auch durch Begegnung mit Formen von Spiritualität mitwirken
Lernfeld 6	Möglichkeiten und Grenzen personaler Entfaltung bestimmen		Maßstäbe für ein nachhaltiges Handeln auf Basis biblischer Zeugnisse und kirchlicher Verlautbarungen gewinnen		kulturelle Unterschiede in der Gestaltung von Arbeits- und Handelsbeziehungen vor dem Hintergrund religiöser Verschiedenheiten erklären	im zielgerichteten Einsatz von Musikinstrumenten und der spezifischen Gestaltung von Kompositionen besondere Ausdrucksformen des Glaubens erkennen
Lernfeld 7		ausgewählte Gleichnisse als Kritik an einer ökonomischen Engführung des Leistungs- und Rentabilitätsbegriffes analysieren				
Lernfeld 8		die ambivalente Bedeutung von Geld und Besitz aus christlicher Perspektive an ausgewählten Gleichnissen Jesu erarbeiten			wirtschaftsethische Entscheidungen im Spannungsfeld von gewinnorientiertem Planen und verantwortlichem Handeln analysieren	Symbole für friedensstiftende Handlungen in ausgewählten beruflichen und privaten Situationen kennen lernen und selbst gestalten
Lernfeld 9	die Vielfalt der Begabungen als von Gott gegebene Voraussetzungen für ein gelingendes Miteinander verstehen			die Verwendung religiöser Motive in modernen Musikproduktionen analysieren		Musik als Mittel der Befriedigung spiritueller Bedürfnisse kennen lernen

	Kompetenzen Katholische Religionslehre					
	sich selbst und den Anderen bewusst wahrnehmen und die vom dreifaltigen Gott geschenkte Würde annehmen	Erfahrungen von Glück und Unglück wahrnehmen und aus der Perspektive der jüdisch-christlichen Heilzusage deuten und damit umgehen	den Schöpfungsglauben als kritisches Korrektiv für Mythen und Visionen von Gruppen erfassen und aus der Verantwortung für die Schöpfung handeln	Ausdrucksformen von persönlicher und gemeinschaftlicher Religiosität und Zeichen kirchlichen Glaubens wahrnehmen und am interreligiösen Diskurs teilnehmen	das Zusammenleben von Menschen im beruflichen, privaten und öffentlichen Bereich in Orientierung an der biblischen Botschaft vom Reich Gottes gestalten	an Versöhnung und universalem Frieden auch durch Begegnung mit Formen von Spiritualität mitwirken
Lernfeld 10	das personale Gewissen als Orientierungshilfe in Entscheidungssituationen beschreiben	Zeugnisse über die verlässliche Liebe Gottes zum Menschen mit dem Bemühen des Menschen seinem Mitmenschen gerecht zu werden vergleichen und beurteilen			Entscheidungen im Umgang mit Kundinnen und Kunden im Spannungsfeld von Gewinn orientiertem Planen und verantwortlichem Handeln begründen	die persönlichen Formen von Spiritualität und ihre religiösen Dimensionen als Weg zu sich und zu Gott erfassen
Lernfeld 11		Elemente von Selbsterlösung in heutigen Lebensentwürfen identifizieren und beurteilen			die heutige Verhältnisbestimmung zwischen Lohn und Leistung vor dem Hintergrund biblischer Zeugnisse beurteilen	
Lernfeld 12			den biblischen Auftrag an den Menschen im Umgang mit der Schöpfung kennen lernen und adäquate Handlungsmöglichkeiten für den privaten und beruflichen Bereich entwickeln			
Lernfeld 13	Erfolg und Versagen als persönliche Verantwortung und Schuld im privaten und beruflichen Bereich deuten			soziale Verhältnisse auf der Basis des Glaubens, der katholischen Soziallehre und kirchlicher Verlautbarungen analysieren und Handlungsperspektiven entwickeln	berufliche und private Konflikte auf der Grundlage des Liebesgebots beurteilen und Bewältigungsmöglichkeiten entwickeln	

	Kompetenzen Katholische Religionslehre					
	sich selbst und den Anderen bewusst wahrnehmen und die vom dreifaltigen Gott geschenkte Würde annehmen	Erfahrungen von Glück und Unglück wahrnehmen und aus der Perspektive der jüdisch-christlichen Heilszusage deuten und damit umgehen	den Schöpfungsglauben als kritisches Korrektiv für Mythen und Visionen von Gruppen erfassen und aus der Verantwortung für die Schöpfung handeln	Ausdrucksformen von persönlicher und gemeinschaftlicher Religiosität und Zeichen kirchlichen Glaubens wahrnehmen und am interreligiösen Diskurs teilnehmen	das Zusammenleben von Menschen im beruflichen, privaten und öffentlichen Bereich in Orientierung an der biblischen Botschaft vom Reich Gottes gestalten	an Versöhnung und universalem Frieden auch durch Begegnung mit Formen von Spiritualität mitwirken
Lernfeld 14					Erfolgsstrategien unter dem Aspekt der besonderen ethischen Verantwortung für das Kulturgut Musik beurteilen	

4.4 Politik/Gesellschaftslehre

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

- Politische Urteilskompetenz
- Politische Handlungskompetenz
- Methodische Kompetenz

Die Entwicklung entsprechender Kompetenzen im Unterricht des Faches *Politik/Gesellschaftslehre* erfolgt in Anknüpfung an die Lernfelder¹ des berufsbezogenen Lernbereiches und orientiert sich an den Problemfeldern der „Rahmenvorgaben Politische Bildung“². Beispielhafte Anknüpfungsmöglichkeiten zeigt die folgende Tabelle:

¹ Ziele und Inhalte der Lernfelder: s. Kapitel 3.4, Teil V des Rahmenlehrplans.

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

	Problemfelder							
	Sicherung und Weiterentwicklung der Demokratie	Wirtschaft und Arbeit	Chancen und Probleme der Internationalisierung und Globalisierung	ökologische Herausforderungen für Politik und Wirtschaft	Chancen und Risiken neuer Technologien	Identität und Lebensgestaltung im Wandel der modernen Gesellschaft	soziale Gerechtigkeit zwischen individueller Freiheit und strukturellen Ungleichheiten	Sicherung des Friedens und Verfahren der Konfliktlösung
Lernfeld 1						personale Identität und persönliche Lebensgestaltung im Spannungsfeld von Selbstverwirklichung und sozialen Erwartungen finden		
Lernfeld 2		sich als junge Menschen in der Konsumgesellschaft begreifen und behaupten						
Lernfeld 3		Prinzipien und Funktionsweise der Marktwirtschaft selbst erfahren						
Lernfeld 4		wirtschaftspolitische Ziele, Entscheidungsfelder, Entscheidungsträger und Instrumente charakterisieren und einsetzen						

	Problemfelder							
	Sicherung und Weiterentwicklung der Demokratie	Wirtschaft und Arbeit	Chancen und Probleme der Internationalisierung und Globalisierung	ökologische Herausforderungen für Politik und Wirtschaft	Chancen und Risiken neuer Technologien	Identität und Lebensgestaltung im Wandel der modernen Gesellschaft	soziale Gerechtigkeit zwischen individueller Freiheit und strukturellen Ungleichheiten	Sicherung des Friedens und Verfahren der Konfliktlösung
Lernfeld 5				Umweltpolitik im Spannungsfeld von Ökologie und Ökonomie gestalten				
Lernfeld 6				ökologische Herausforderungen im privaten, beruflichen und wirtschaftlichen Handeln annehmen	Veränderung des beruflichen und privaten Alltags durch technologische Innovation wahrnehmen			
Lernfeld 7		den Strukturwandel von Unternehmen aktiv unterstützen						
Lernfeld 8							Ursachen und Folgen des sozialen Wandels in modernen Gesellschaften einordnen	
Lernfeld 9	Beziehungen zwischen Politik und Lebenswelt herstellen							
Lernfeld 10								den Umgang mit Konflikten im Alltag üben

	Problemfelder							
	Sicherung und Weiterentwicklung der Demokratie	Wirtschaft und Arbeit	Chancen und Probleme der Internationalisierung und Globalisierung	ökologische Herausforderungen für Politik und Wirtschaft	Chancen und Risiken neuer Technologien	Identität und Lebensgestaltung im Wandel der modernen Gesellschaft	soziale Gerechtigkeit zwischen individueller Freiheit und strukturellen Ungleichheiten	Sicherung des Friedens und Verfahren der Konfliktlösung
Lernfeld 11				Nachhaltigkeit als Gestaltungsprinzip für Politik und Wirtschaft erkennen				
Lernfeld 12						Stabilität und Wandel von Werten, Wertsystemen und normativen Orientierungen anstreben		
Lernfeld 13							die Verteilung von Chancen und Ressourcen in der Gesellschaft einschätzen	
Lernfeld 14	traditionelle und neue Formen politischer Beteiligung in der Demokratie anwenden	bei unternehmerischen Entscheidungen die zukünftige Entwicklung von Arbeit und Beruf einbeziehen						

4.5 Sport/Gesundheitsförderung

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

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

- sich, den eigenen Körper und seine Umwelt in Beruf und Alltag wahrnehmen
- mit beruflichen Belastungen umgehen lernen und Ausgleichschancen wahrnehmen
- sich darstellen können und Kreativität entwickeln
- in Alltag und Beruf für sich und andere Verantwortung übernehmen
- Lernen eigenverantwortlich gestalten, sich organisieren und Leistungsentwicklung erfahren
- miteinander kommunizieren, im Team arbeiten und aufgabenbezogen kooperieren.

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

Das *Tätigkeitsprofil* dieses Berufes umfasst Aufgaben in allen Bereichen des Musikfachhandels, vornehmlich Tätigkeiten im Verkauf. Dabei nimmt die Beratung der Kundinnen und Kunden und die Bereitstellung von Serviceleistungen einen breiten Raum ein.

Anforderungen und Belastungen des Berufes ergeben sich aus überwiegend körperlich leichter und mittelschwerer Arbeit im Gehen, Stehen und Sitzen. Teilweise müssen schwere Instrumente gehoben werden. Neben Kompetenzen im musischen Bereich sind vor allem eine gute Auffassungsgabe, eine sorgfältige, selbstständige und kooperative Arbeitsweise und die Fähigkeit zum Planen und Organisieren zu nennen. Aufgabenbezogenes Kommunizieren, Empathie, gutes Ausdrucksvermögen und sicheres Auftreten im Umgang mit Kundinnen oder Kunden und den Lieferanten runden das Anforderungsprofil ab.

Fachrelevante berufliche Gefährdungen sind vor allem Überbeanspruchungserscheinungen (Verspannungen/Fehlhaltungen) des Stütz- und Bewegungsapparates, insbesondere der oberen Extremitäten, des Schultergürtels sowie der gesamten Wirbelsäule. Bei Arbeiten in Lagern besteht die Gefahr von Unfällen.

Im Sinne der lernfeldbezogenen¹ und berufsbegleitenden Kompetenzentwicklung bieten sich im Rahmen entsprechend ausgewählter Unterrichtsvorhaben z. B. folgende thematische Konkretisierungen, Aufgabenstellungen und Inhalte an:

	Kompetenzbereiche Sport/Gesundheitsförderung					
	sich, den eigenen Körper und seine Umwelt in Beruf und Alltag wahrnehmen	mit beruflichen Belastungen umgehen lernen und Ausgleichschancen wahrnehmen	sich darstellen können und Kreativität entwickeln	in Alltag und Beruf für sich und andere Verantwortung übernehmen	Lernen eigenverantwortlich gestalten, sich organisieren und Leistungsentwicklung erfahren	miteinander kommunizieren, im Team arbeiten und aufgabenbezogen kooperieren
Lernfeld 1	Unfallgefahren erkennen und durch Übungen mit Mehrfachwahrnehmung verbessern	besondere Belastungen am Arbeitsplatz erkennen und durch gezielte Funktionsgymnastik ausgleichen	Spiel- und Übungsformen selbstständig entwickeln und der Gruppe präsentieren		Übungsabläufe selbstständig planen, organisieren und durchführen	im Team neue Spiel entwickeln, bekannte Spiele variieren

¹ Ziele und Inhalte der Lernfelder: s. Kapitel 3.4, Teil V des Rahmenlehrplans.

	Kompetenzbereiche Sport/Gesundheitsförderung					
	sich, den eigenen Körper und seine Umwelt in Beruf und Alltag wahrnehmen	mit beruflichen Belastungen umgehen lernen und Ausgleichschancen wahrnehmen	sich darstellen können und Kreativität entwickeln	in Alltag und Beruf für sich und andere Verantwortung übernehmen	Lernen eigenverantwortlich gestalten, sich organisieren und Leistungsentwicklung erfahren	miteinander kommunizieren, im Team arbeiten und aufgabenbezogen kooperieren
Lernfeld 2			Befindlichkeiten, Gefühle oder Alltagssituationen durch Körpersprache zum Ausdruck bringen			
Lernfeld 3						Kommunikation in Sportspielen gestalten, Absprachen treffen und einhalten
Lernfeld 4			Haltung und Körpersprache beobachten und gesundheitsbewusst gestalten			
Lernfeld 5						
Lernfeld 6		funktionelle Übungen zum Ausgleich berufsbedingter Belastungen entwickeln und anwenden		Motivation durch Feedback erfahren und selber gestalten und für den Lernprozess nutzen		
Lernfeld 7 bis Lernfeld 8						
Lernfeld 9	Bewegungen systematisch beobachten, durch Feedback innere und äußere Bilder vergleichen und analysieren		unterschiedliche Musikrichtungen (Tempo, Rhythmus) in sportliche Bewegung umsetzen und präsentieren			
Lernfeld 10		Stressoren erkennen und die ausgleichende Wirkung von Bewegung erfahren und nutzen		Konfliktsituationen durch eigene Handlungen beeinflussen oder vermeiden		Konflikte in Sportspielen analysieren und z. B. durch Regelvariationen und Absprachen gemeinsam lösen
Lernfeld 11						

	Kompetenzbereiche Sport/Gesundheitsförderung					
	sich, den eigenen Körper und seine Umwelt in Beruf und Alltag wahrnehmen	mit beruflichen Belastungen umgehen lernen und Ausgleichschancen wahrnehmen	sich darstellen können und Kreativität entwickeln	in Alltag und Beruf für sich und andere Verantwortung übernehmen	Lernen eigenverantwortlich gestalten, sich organisieren und Leistungsentwicklung erfahren	miteinander kommunizieren, im Team arbeiten und aufgabenbezogen kooperieren
Lernfeld 12			eigene Unterrichtssequenzen im Team planen (z. B. Aufwärmprogramm) und der Gruppe präsentieren			
Lernfeld 13		die ausgleichende Wirkung von Bewegung erfahren und für die eigene Alltagsgestaltung nutzen			eigene Stärken im Spiel gegeneinander und miteinander verantwortungsbewusst einsetzen und z. B. geschlechtsspezifische Unterschiede wahrnehmen	mit Erfolg und Misserfolg umgehen können, Kritik sachgerecht formulieren und annehmen
Lernfeld 14						

5 Vorgaben und Hinweise zum Differenzierungsbereich und zum Erwerb der Fachhochschulreife

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

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

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

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

6 Anlage

6.1 Entwicklung und Ausgestaltung einer Lernsituation

Bei der Entwicklung von Lernsituationen sind wesentliche Qualitätsmerkmale zu berücksichtigen.

„Eine Lernsituation

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

Mindestanforderungen an die Dokumentation einer Lernsituation:

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

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

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

6.2 Vorlage für die Dokumentation einer Lernsituation¹

Nr. Ausbildungsjahr Bündelungsfach: (Titel) Lernfeld Nr. (... UStd.): Titel Lernsituation Nr. (... UStd.): Titel	
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. Kapitel 6 unter <http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/verweise/>