**1. Anordnung der Lernsituationen im Lernfeld**

| **Nr.** | **Titel der Lernsituation**  | **Zeitrichtwert** | **Kompetenzen aus dem KMK-Rahmenlehrplan****Beiträge der Fächer zum Kompetenzerwerb in Abstimmung mit dem Fachlehrplan** |
| --- | --- | --- | --- |
| 12.1 | Zahlungsbedingungen bei Außenhandelsgeschäften – allgemeine Übersicht und begründete fallbezogene Auswahl von Zahlungsbedingungen bei Außenhandelsgeschäften | **10** | Die Schülerinnen und Schüler **analysieren** die Finanzierung von Außenhandelsgeschäften.Sie **informieren** sich über Finanzierungskosten und Rücklaufzeiten finanzieller Mittel für Außenhandelsgeschäfte. Sie ermitteln in Abhängigkeit von der gewählten Zahlungs-bedingung (*offenes Ziel, netto Kasse, Dokumenteninkasso, Dokumentenakkreditiv, Vorkasse*) Finanzierungszeiträume und -kosten für Angebotskalkulationen. |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**2. Gestaltung von Lernsituationen**

|  |
| --- |
| **3. Ausbildungsjahr****Bündelungsfach:** Geschäftsprozesse im Groß- und Außenhandelsmanagement**Lernfeld 12:** Außenhandelsgeschäfte abwickeln und finanzieren (80 UStd.)**Lernsituation 12.1AH:** Zahlungsbedingungen bei Außenhandelsgeschäften (10 UStd.) |
| Einstiegsszenario (für das gesamte Lernfeld) **A**ylin Yilmaz (A) und **B**en Schmitz (B) haben ihre Ausbildung zur Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement bzw. zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement erfolgreich abgeschlossen. Beide haben eine neue Stelle in der SunPower GmbH angetreten, um in diesem mittelständischen Unternehmen eine internationale Ausrichtung zu implementieren. Bisher war die SunPower GmbH sowohl bezüglich des Beschaffungs- als auch des Absatzmarktes fast ausschließlich innerhalb des bundesdeutschen Marktes aktiv.Einstiegsszenario (für die Lernsituation 12.1)Bei der SunPower GmbH herrscht bezüglich der neuen internationalen Ausrichtung Unsicherheit in vielen Abteilungen. Die Verkaufsabteilung möchte wissen, welche Zahlungskonditionen zukünftig bei der Erstellung von internationalen Angeboten berücksichtigt werden sollten. A und B bereiten sich auf eine Präsentation in der Verkaufsabteilung vor und beraten anschließend die Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter bei der Angebotserstellung. | Handlungsprodukt/Lernergebnis* Übersicht zu Zahlungsbedingungen bei Außenhandelsgeschäften
* Übersicht der Kriterien für die Entscheidungsfindung bei der Auswahl von Zahlungsbedingungen (Handlungsschritte und Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile)
* Angebote mit begründeter fallbezogener Auswahl einzelner Zahlungsbedingungen
* Kalkulation des Angebotspreises unter Berücksichtigung von Finanzierungskosten

ggf. Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung |
| Wesentliche KompetenzenDie Schülerinnen und Schüler* informieren sich über die speziellen Zahlungsbedingungen bei Außenhandelsgeschäften (AHP)
* bereiten eine situationsgerechte Präsentation unter Nutzung geeigneter Medien vor (AHP)
* informieren sich gezielt über die Zahlungsbedingungen Dokumentenakkreditiv und Dokumenteninkasso (AHP)
* bereiten die Entscheidungsfindung bei der Angebotserstellung vor
* bereiten eine situationsgerechte Präsentation unter Nutzung geeigneter Medien vor (AHP)
* informieren sich gezielt über die Zahlungsbedingungen Dokumentenakkreditiv und Dokumenteninkasso (AHP)
* bereiten die Entscheidungsfindung bei der Angebotserstellung vor, indem sie die Zahlungsbedingungen Dokumentenakkreditiv und Dokumenteninkasso anschaulich unter Nutzung geeigneter Medien gegenüberstellen (AHP)
* erstellen fallbezogen Angebote mit begründeter Auswahl einer Zahlungsbedingung unter Nutzung geeigneter Medien
* präsentieren ihre Arbeitsergebnisse in geeigneter Form (AHP)
 | Konkretisierung der Inhalte* Zahlungsbedingungen im AH (offenes Ziel, netto Kasse, Dokumenteninkasso, Dokumentenakkreditiv, Vorkasse) unter Berücksichtigung der Aspekte Risiko und zeitlicher Ablauf
* Konkreter Ablauf bei den Zahlungsbedingungen Dokumenteninkasso und Dokumentenakkreditiv inklusive der Vor- und Nachteile für beide Parteien.
* Sichtakkreditiv und Nachsichtakkreditiv
* Konkreter Ablauf bei den Zahlungsbedingungen Dokumenteninkasso Sichtakkreditiv und Nachsichtakkreditiv
* Konkreter Ablauf bei den Zahlungsbedingungen Dokumenteninkasso und Dokumentenakkreditiv inklusive der Vor- und Nachteile für beide Parteien.
* Sichtakkreditiv und Nachsichtakkreditiv
 |
| Lern- und ArbeitstechnikenErstellung einer Übersicht zu den Zahlungsbedingungen bei Außenhandelsgeschäften (Medium je nach Ausstattung variabel) in arbeitsgleicher Gruppenarbeitarbeitsteilige Gruppenarbeit (Vertiefung Dokumenteninkasso und Dokumentenakkreditiv) und Präsentation bzw. Visualisierung in geeigneter FormPartnerarbeit (fallbezogene Anwendung und Kalkulation des Angebotspreises) |
| Unterrichtsmaterialien/FundstelleLehrbuch, Informations- und Arbeitsblätter |
| Organisatorische HinweiseMedieneinsatz in Abhängigkeit von vorhandenen Kapazitäten |

Medienkompetenz, Anwendungs-Know-how, Informatische Grundkenntnisse (Bitte markieren Sie alle Aussagen zu diesen drei Kompetenzbereichen in den entsprechenden Farben.)