

# Lernfeldorientierter Lehrplan

für den Ausbildungsberuf

## Fachpraktiker im Verkauf/Fachpraktikerin im Verkauf

(gemäß der nach § 66 BBiG und § 42 HwO entwickelten Ausbildungsregelung vom 14. November 2011)

Hinweis:

Der Lehrplan ist online verfügbar unter  
[www.bildungsserver.saarland.de](http://www.bildungsserver.saarland.de)

Ministerium für Bildung und Kultur  
Hohenzollernstraße 60, 66117 Saarbrücken  
Postfach 10 24 52, 66024 Saarbrücken  
Saarbrücken 2012

## Hinweise zum Lehrplan Fachpraktiker/Fachpraktikerin im Verkauf

Das Ziel jeder Berufsausbildung ist der Erwerb umfassender Handlungskompetenz durch die Vermittlung von Berufsfähigkeit, welche Fach- und Methodenkompetenz mit personaler und sozialer Kompetenz verbindet. Dies ist auch für Menschen mit erheblichen lang andauernden Lern- und Leistungsrückständen anzustreben.

Eine Berufsausbildung nach § 66 BBiG und § 42 HwO wird dann durchgeführt, wenn die Schwere und/oder Art der Behinderung eine anerkannte Berufsausbildung nicht zulässt. Dies wird durch die Bundesagentur für Arbeit festgestellt. Um den Jugendlichen, die eine deutlich von der Altersnorm abweichende Leistungs- und Verhaltensform aufweisen, mit ihren spezifischen Bedürfnissen gerecht zu werden, erlassen die zuständigen Stellen entsprechende Ausbildungsregelungen; für den Berufsschulunterricht sind ebenfalls angepasste Festlegungen erforderlich. Diese Anforderungen erfüllt der vorliegende Lehrplan.

Er bildet den Rahmen für die Formulierung individueller Lehr-/Lernarrangements durch die Berufsschule für den Ausbildungsberuf Fachpraktiker/Fachpraktikerin im Verkauf. Ihm liegt der KMK - Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Verkäufer / Verkäuferin (Beschluss vom 17.06.2004) zu Grunde. Er ist sowohl in Inhalten als auch in Taxonomieebenen an die niedrigeren Anforderungen des Ausbildungsberufes Fachpraktiker im Verkauf/Fachpraktikerinnen im Verkauf angepasst und deckt sich inhaltlich mit dem entsprechenden Vorschlag in der Handreichung für die Erarbeitung von Lehrplänen für Menschen mit Behinderung nach § 66 BBiG/ § 42m HwO (Beschluss des Unterausschusses für Berufliche Bildung vom 23.09.2011) der KMK.

Dabei orientiert sich der Lehrplan an der beruflichen Realität der zukünftigen Fachpraktiker/Fachpraktikerinnen im Verkauf mit dem Schwerpunkt im Bereich ausführender Tätigkeiten. Er beschreibt die zu erreichenden Kompetenzen als verbindliche Ziele des jeweiligen Lernfeldes. Diese berücksichtigen die verschiedenen Dimensionen der Handlungskompetenz. Die angestrebten Kompetenzen sind dabei Mindestanforderungen, die entsprechend der Leistungsfähigkeit erweitert werden können. Die genannten jeweiligen Inhalte haben eher beispielhaften Charakter und können an die jeweilige Unterrichtssituation angepasst werden. Bei der Zuordnung der Lernfelder zu den einzelnen Unterrichtsfächern lt. Stundentafel sind ggf. die Handreichungen zum Rahmenlehrplan für die Ausbildungsberufe Kaufmann im Einzelhandel / Kauffrau im Einzelhandel und Verkäufer / Verkäuferin maßgeblich (Stand: Juli 2005).

Es sind u. a. folgende formale Ausgangsbedingungen berücksichtigt worden:

- § Die Lehrpläne zu Ausbildungsregelungen gemäß § 66 BBiG und § 42 HwO werden nach dem Lernfeldkonzept der KMK erstellt. Die Bezeichnungen der Lernfelder verdeutlichen die berufliche Handlungskompetenz. Aus Gründen der Durchlässigkeit und Anrechenbarkeit entsprechen diese Bezeichnungen denen des zugrunde gelegten anerkannten Ausbildungsberufes.
- § Bei der Erstellung der Lehrpläne ist zu berücksichtigen, dass mit dem erfolgreichen Abschluss ein mit dem Hauptschulabschluss gleichwertiger Bildungsstand erreicht wird.

## Unterrichtsorganisation

Der Unterricht erfolgt an 2 Berufsschultagen in der Woche zu je 6 Unterrichtsstunden.

## Studentafel

Klasse	1. Ausbildungsjahr	2. Ausbildungsjahr
<b>Berufsfeldübergreifend</b>		
Fremdsprache	-	-
Sozialkunde	1	1
Sport	1	1
Deutsch	1	1
Religionslehre	1	1
<b>Berufsbezogen</b>		
Wirtschaftslehre	2	1
Verkauf und Marketing	3	2
Einzelhandelsbetriebslehre	2	3
Rechnungswesen mit Controlling	1	2
<b>Wochenstunden</b>	<b>12</b>	<b>12</b>

Des Weiteren gelten die nachfolgenden rechtlichen Regelungen:

- das saarländische Schulrecht in der jeweils gültigen Fassung,
- Sozialgesetzbuch „Rehabilitation und Teilhabe behinderter Menschen“,
- Empfehlungen zur sonderpädagogischen Förderung in den Schulen der BRD (KMK-Beschluss in der jeweils gültigen Fassung),
- Rahmenrichtlinien für Ausbildungsregelungen nach §66 BBIG und § 42m HWO für behinderte Menschen (Empfehlung des Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung in der jeweils gültigen Fassung).

Der Nachteilsausgleich ist entsprechend der gesetzlichen Vorgaben zu gewähren.

**Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf  
Fachpraktiker im Verkauf/Fachpraktikerin im Verkauf**

Nr.	Lernfelder	Zeitrichtwerte in Stunden	
		1. Jahr	2. Jahr
1	Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren	80	
2	Verkaufsgespräche kundenorientiert führen	80	
3	Kunden im Servicebereich Kasse betreuen	80	
4	Waren präsentieren	40	
5	Werben und den Verkauf fördern	40	
6	Waren beschaffen		60
7	Waren annehmen, lagern und pflegen		60
8	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren		60
9	An preispolitischen Maßnahmen mitwirken		40
10	Besondere Verkaufssituationen bewältigen		60
	Summen (insgesamt 600 Stunden)	320	280

Lernfeld 1: Das Einzelhandelsunternehmen  
repräsentieren

1. Ausbildungsjahr  
Zeitrictwert: 80 Stunden

**Zielformulierung:**

Die Schülerinnen und Schüler präsentieren den Ausbildungsbetrieb an Hand vorgegebener Kriterien und Aspekte. Im Hinblick auf ihre beruflichen Tätigkeits- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten stellen sie die Leistungsschwerpunkte und Arbeitsgebiete ihres Einzelhandelsunternehmens dar. Sie reflektieren die gesellschaftlichen, ökonomischen und ökologischen Einflüsse und Anforderungen an das Unternehmen. Sie informieren sich im Ausbildungsunternehmen und halten diese Information aktuell. Sie informieren sich auch über andere Unternehmen. Sie beschreiben die Betriebs- und Verkaufsform des Ausbildungsbetriebes. Sie kennen die Organisation ihres Unternehmens und dessen Eingliederung in die Gesamtwirtschaft.

Sie reflektieren das Zusammenwirken des Personals in einem Einzelhandelsbetrieb und setzen sich mit den Regelungen sowie Aufgaben, Rechten und Pflichten der Beteiligten im dualen System der beruflichen Ausbildung auseinander. Unter Berücksichtigung von Tarifverhandlungen im Einzelhandel nennen die Schülerinnen und Schüler die Bedeutung von Tarifverträgen und die Rolle der Sozialpartner bei deren Zustandekommen. Sie reflektieren die mitbestimmungsrechtlichen Regelungen. Sie erkennen die Notwendigkeit der sozialen Sicherung und der privaten Vorsorge in der Bundesrepublik Deutschland.

Die Schülerinnen und Schüler präsentieren unter Berücksichtigung erlernter Präsentationstechniken und dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse adressatenorientiert unter Verwendung angemessener Medien. Sie verinnerlichen die Kundenorientierung als Leitbild ihres beruflichen Handelns.

**Inhalte:**

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

Lernfeld 1 sollte in enger Abstimmung mit den Fachlehrern der Fächer Sozialkunde und Deutsch unterrichtet werden.

Lernfeld 2: Verkaufsgespräche kundenorientiert führen

1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden

**Zielformulierung:**

Die Schülerinnen und Schüler führen einfache Verkaufsgespräche zur Zufriedenheit der Kunden und des Unternehmens. Sie nutzen wichtige Elemente der Kommunikations- und Verkaufstechnik sowie Techniken zum Erwerb wesentlicher Kenntnisse über Waren. Sie wenden diese in Rollenspielen an, zeigen dabei sowohl verbal wie nonverbal kundenorientiertes Verhalten. Sie reflektieren erlerntes Verhalten im gemeinsamen Unterrichtsgespräch. Beim Verkaufsgespräch nutzen sie ihre erworbenen Warenkenntnisse. 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.

Sie diskutieren Kommunikations- und Verkaufssituationen und geben angemessene Rückmeldungen. Als Hilfsmittel verwenden sie unter anderem Audio- und Videotechnik.

**Inhalte:**

Warenvorlage  
beratendes Verkaufen, Rolle des Verkaufspersonals, Kundentypen  
Preis-Leistungs-Beziehung  
Ergänzungsangebote  
Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen

**Zielformulierung:**

Die Schülerinnen und Schüler führen den Kassiervorgang durch und kennen die im Kassenbereich anfallenden Tätigkeiten. Sie betreuen die Kunden freundlich und aufmerksam. Sie wissen um die Bedeutung von Sorgfalt, Genauigkeit und Ehrlichkeit im Kassenbereich.

Sie schließen unter Beachtung rechtlicher und betrieblicher Regelungen Kaufverträge ab. Bei Bedarf weisen Sie die Kunden auf die Verwendung von AGB hin. Die Schülerinnen und Schüler informieren den Kunden über übliche Zahlungsarten und deren Vor- und Nachteile. Die Schülerinnen und Schüler wickeln Kassiervorgänge unter Berücksichtigung von Kundenkarten und Gutscheinen ab und bedienen die Kasse entsprechend der betrieblichen Bestimmungen. Sie helfen bei Kassenabrechnungen und Kassenberichten. 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  
Kassenorganisation, Warenwirtschaftssystem  
Zahlungsformen, Finanzierungskauf

Lernfeld 4: Waren präsentieren

1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden

**Zielformulierung:**

Die Schülerinnen und Schüler platzieren und präsentieren Waren kundengerecht, verkaufswirksam und betriebswirtschaftlich sinnvoll. Sie setzen geeignete Dekorationsmittel ein und stellen dies beispielhaft dar. Sie reflektieren Konzepte zur Warenpräsentation, stellen diese dar und bewerten sie auf der Grundlage vorgegebener Kriterien.

Die Schülerinnen und Schüler berücksichtigen vorgegebene Besonderheiten von Betriebsform, Verkaufsform und Sortiment, allgemeine Regeln von Warenpräsentation und Warenplatzierung und verkaufpsychologische Erkenntnisse.

**Inhalte:**

Ladengestaltung  
Visual Merchandising  
Kundenlaufstudien  
Warenträger  
Regalzonen  
Warenkennzeichnung  
Preisauszeichnung  
Schaufenster

**Zielformulierung:**

Die Schülerinnen und Schüler wirken an Werbemaßnahmen mit. Zur Gestaltung setzen sie Werbemittel ein. Dabei nutzen sie Werbegrundsätze und halten die gesetzlichen Rahmenbedingungen ein. Sie reflektieren den Einsatz und den Erfolg von Werbemaßnahmen im Verkaufsalltag. Sie berücksichtigen wirtschaftliche, rechtliche und ethische Grenzen der Werbung. Sie wägen die Nutzung unterschiedlicher Werbemittel hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Verbraucher ab.

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

**Inhalte:**

Werbeträger  
kooperative Formen der Werbung  
Direktwerbung  
UWG  
Verpackungsverordnung  
Teamarbeit

Lernfeld 6: Waren beschaffen

2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden

**Zielformulierung:**

Die Schülerinnen und Schüler wirken bei der Warenbeschaffung mit. Sie berücksichtigen unterschiedliche Bezugsquellen, Konditionen und Preise. Für die Beschaffungsentscheidung ermitteln sie quantitative und qualitative Aspekte. Dabei beziehen sie informationstechnische Systeme ein. Die gewonnenen Daten werten sie aus und stellen ihre Ergebnisse unter Berücksichtigung erlernter Präsentationstechniken vor.

**Inhalte:**

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

Lernfeld 7: Waren annehmen, lagern und pflegen

2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden

**Zielformulierung:**

Die Schülerinnen und Schüler prüfen den Wareneingang und sorgen für eine sachgerechte Lagerung. Sie erkennen Pflichtverletzungen durch den Lieferer, dokumentieren diese und leiten entsprechende Maßnahmen zur weiteren Mangelbearbeitung ein. Sie kontrollieren die Ware anhand von Belegen und erfassen die Artikel, auch unter Nutzung eines informationstechnischen Systems.

Sie lagern Ware und beachten wichtige Lagergrundsätze im Verkaufs- und/oder Reservelager. Im Lager und beim Umgang mit Verpackungen berücksichtigen sie ökonomische, rechtliche und ökologische Aspekte.

**Inhalte:**

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

Lernfeld 8: Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden

**Zielformulierung:**

Die Schülerinnen und Schüler erfassen die Beziehungen des Unternehmens zu Kunden und Lieferanten durch Informations-, Geld- und Werteflüsse. Sie bearbeiten einfache Belege und ermitteln die Kosten, den Umsatz und den Erfolg des Unternehmens.

Sie bedienen sich kaufmännischer Rechenverfahren und nutzen geeignete Software als Dokumentations- und Informationsinstrument.

**Inhalte:**

Geschäftsfälle  
Gewinn- und Verlustrechnung  
Warenwirtschaftssystem  
Wareneinsatz, Rohgewinn

Lernfeld 9: An preispolitischen Maßnahmen mitwirken

2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden

**Zielformulierung:**

Die Schülerinnen und Schüler lernen preispolitische Maßnahmen des Einzelhandelsunternehmens kennen.

Sie kennen die Bedeutung des Verkaufspreises als absatzpolitisches Instrument. Sie berücksichtigen vorgegebene betriebsinterne und betriebsexterne Einflüsse auf die Preise. Dabei unterscheiden sie kostenorientierte, nachfrageorientierte und konkurrenzorientierte Preisgestaltungen. Die Schülerinnen und Schüler beschreiben die Preiskalkulation. Sie skizzieren Gründe für unterschiedliches Nachfrageverhalten auch unter Berücksichtigung gesellschaftlicher/wirtschaftlicher Veränderungen.

**Inhalte:**

Preisangabeverordnung  
Verkaufskalkulation

**Zielformulierung:**

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

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

**Inhalte:**

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