

Lehrberuf:
Einzelhandel
(Einrichtungsberater, Elektro- und Elektronikberatung, Eisen- und Hartwaren,
Sportartikel, Waffen- und Munitionshändler)
Studentafel

Aufbau des Unterrichtes: 3 Klassen zu je 360 UE
Führung des Unterrichtes: **Lehrgang**
3 Lehrgänge zu je 8 Wochen
Gesamtstundenzahl: **1.080**

Pflichtgegenstände	Wochenstunden		
	1.	2.	3.
Politische Bildung	3	3	4
Deutsch und Kommunikation	-	5	-
Berufsbezogenes Englisch	5	5	5
Wirtschaftskunde	7	7	6
Betriebswirtschaftliches Praktikum	7	4	4
Rechnungswesen	5	5	5
Computerunterstütztes Rechnungswesen	-	-	5
Werbung und Verkauf	5	-	-
Werbetechnisches Praktikum	3	6	6
Warenspezifisches Praktikum	10	10	10
Insgesamt:	45	45	45
Freigegegenstände			
Religion	2	2	2
Lebende Fremdsprache	4	4	4
Deutsch	4	4	4
Unverbindliche Übungen			
Bewegung und Sport	2	2	2
Förderunterricht			

Dieser Pflichtgegenstand kann in Leistungsgruppen mit vertieftem Bildungsangebot geführt werden.

Politische Bildung

Bildungs- und Lehraufgabe:

Der Schüler/die Schülerin soll zur aktiven, kritischen und verantwortungsbewussten Gestaltung des Lebens in der Gemeinschaft befähigt sein.

Er/sie soll sich der persönlichen Position bewusst sein, andere Standpunkte und Überzeugungen vorurteilsfrei und kritisch prüfen sowie die eigene Meinung vertreten können.

Er/sie soll zur Mitwirkung am öffentlichen Leben bereit sein, nach Objektivität streben und anderen mit Achtung und Toleranz begegnen.

Er/sie soll für humane Grundwerte eintreten, sich für die Belange Benachteiligter einsetzen und in jeder Gemeinschaftsform zwischenmenschliche Beziehungen partnerschaftlich gestalten.

Er/sie soll Vorurteile erkennen und bereit sein, sie abzubauen.

Er/sie soll die Verantwortung des Einzelnen und der Gesellschaft für eine gesunde Umwelt und die sich daraus ergebenden Interessenkonflikte erkennen und umweltbewusst handeln.

Er/sie soll Konflikte gewaltfrei bewältigen können und für Frieden und Gleichberechtigung eintreten.

Er/sie soll sich der Stellung Österreichs in Europa und in der Welt sowie der Notwendigkeit internationaler Zusammenarbeit bewusst sein.

Er/sie soll mit Rechtsgrundlagen, die ihn in Beruf und Alltag betreffen, vertraut sein und die Grundzüge der staatlichen Rechtsordnung kennen.

Er/sie soll das Wirken der Kräfte in Staat und Gesellschaft im Zusammenhang mit der zeitgeschichtlichen Entwicklung verstehen und die Mitwirkungsmöglichkeiten erkennen und nützen.

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
24 Unterrichtseinheiten	24 Unterrichtseinheiten	32 Unterrichtseinheiten
<p>Lehrling und Schule: Klassen und Schulgemeinschaft.</p> <p>Lehrling und Betrieb: Berufsbildung. Rechtliche Bestimmungen über die duale Berufsausbildung sowie die Beschäftigung von Jugendlichen und ihrer Vertretung im Betrieb. Weiterbildung.</p> <p>Berufliches Umfeld: Arbeitsrecht. Sozialrecht. Interessenvertretungen. Arbeitsmarkt. Personenverkehr in der EU.</p> <p>Wahlrechtsnovelle 2007: Wählen ab 16. Wahlen. Direkte Demokratie.</p>	<p>Soziales Umfeld: Gemeinschaftsformen - Gemeinschaftsbeziehungen. Gesundes Leben. Umwelt. Medien. Jugendschutz. Der Jugendliche als Verkehrsteilnehmer.</p> <p>Zeitgeschichte: Werden und Entwicklung der Republik Österreich.</p> <p>Österreich in der Völkergemeinschaft: Österreich in der Europäischen Union. Internationale Beziehungen. Internationale Organisationen.</p> <p>Rechtliche Grundlagen des österreichischen Staates.</p> <p>politisches System Österreichs: Grund- und Freiheitsrechte. Staatsbürgerschaft. Politische Parteien und Verbände. Sozialpartnerschaft.</p>	<p>Rechtliche Grundlagen des österreichischen Staates.</p> <p>politisches System Österreichs: Prinzipien der österreichischen Bundesverfassung. Österreichische Neutralität. Landesverteidigung. Bundesgesetzgebung. Bundesverwaltung. Gerichtsbarkeit. Landesgesetzgebung. Landesverwaltung. Gemeinde. Budget.</p>

Didaktische Grundsätze:

Der Unterricht soll auf den Erfahrungen der Schüler aufbauen, sich an ihren Bedürfnissen orientieren und die gesellschaftliche Realität einbeziehen. Das aktuelle Zeitgeschehen ist zu berücksichtigen. Zeitgeschichte ist insoweit zu behandeln, als entsprechende Kenntnisse für das Verständnis der Gegenwart notwendig sind. Gesetze sollen nur in ihren wesentlichen Bereichen dargestellt werden. Auf bestehende Diskrepanzen zwischen Gesetzesanspruch und Wirklichkeit ist einzugehen. Die politischen, kulturellen, wirtschaftlichen und humanitären Leistungen Österreichs sollen bei sich bietender Gelegenheit hervorgehoben und die österreichischen Verhältnisse im Vergleich zu anderen Staaten dargestellt werden.

Auf die Entwicklung der Fähigkeiten der Schüler, kritisch zu denken, sich anderen mitzuteilen, kooperativ zu handeln und selbstständig zu arbeiten, soll besonderer Wert gelegt werden. Dies soll durch die Auswahl entsprechender Sozialformen und Unterrichtsmethoden gefördert werden. Die Lehrer müssen sich ihrer Wirkung im Umgang mit Schülern bewusst sein. Unabhängig von ihrer eigenen Meinung haben sie auch andere Standpunkte und Wertvorstellungen darzustellen, um den Schülern eine selbstständige Meinungsbildung zu ermöglichen.

Deutsch und Kommunikation

Bildungs- und Lehraufgabe:

Der Schüler/die Schülerin soll Situationen des beruflichen und privaten Alltags sprachlich bewältigen und mit Vorgesetzten, Kollegen und Kunden entsprechend kommunizieren können.

Er/sie soll durch aktive Erprobung von schriftlichen und vor allem mündlichen Kommunikationsformen Erfahrungen über seine/ihre Sprech- und Verhaltensweisen sammeln, seinen/ihren Kommunikationsstil sowie seine Sprechtechnik verbessern und seine Rechtschreibkenntnisse festigen und erweitern. Er/sie soll dadurch seine Kommunikations- und Handlungsfähigkeit verbessern, seinen/ihren Wortschatz erweitern und persönliche und betriebliche Interessen sprachlich angemessen vertreten können.

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
	40 Unterrichtseinheiten	
	<p>Kommunikation: Elemente und Aufgaben der verbalen und nonverbalen Kommunikation.</p> <p>Schriftliche Kommunikation: Sammeln und Sichten von Informationen. Erstellen von Berichten. Inhaltsangaben und Kurzfassungen.</p> <p>Mündliche Kommunikation: Darstellen von Sachverhalten. Einfache Reden und Einzelgespräche. Kommunikationsnormen beim Telefonieren.</p> <p>Gespräche mit Vorgesetzten und Kollegen: Höflichkeitsnormen. Mitteilungs- und Fragetechniken.</p> <p>Gespräche mit Kunden: Höflichkeitsnormen. Kontaktaufnahme. Bedarfsermittlung. Auftragsannahme.</p> <p>Rechtschreibung: Erweiterung des Grundwortschatzes. Festigung des Fachwortschatzes. Übungen zum Erheben und Beheben gravierender Rechtschreibfehler. Gebrauch von Wörterbüchern und Nachschlagewerken.</p>	
<p>Der Schüler/die Schülerin, der/die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereitet, soll unter Berücksichtigung der Schreibrichtigkeit über zusätzliche Qualifikationen im kreativen Schreiben verfügen: Behandlung von gesellschaftsrelevanten Themen (Quellenstudium, Konzeption und Ausarbeitung).</p>		

Didaktische Grundsätze:

Hauptkriterium für die Lehrstoffauswahl ist der Beitrag zur Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit des Schülers, wobei das zur Verfügung stehende Stundenausmaß zu beachten ist. Texte, Medienbeispiele und Problemstellungen sollen sich vor allem an der beruflichen und privaten Erfahrungswelt orientieren und auf den erworbenen Kenntnissen aus der Pflichtschule aufbauen. Das selbstständige Beschaffen von Informationsmaterial soll gefördert werden.

Im Bereich der mündlichen Kommunikation sind Übungen individueller Aufgabenstellung bzw. Übungen in Kleingruppen empfehlenswert. Situationsgerechte Gesprächs- und Sozialformen motivieren den Schüler zu aktiver Mitarbeit, wodurch eine Vielzahl kommunikativer Selbst- und Fremderfahrungen ermöglicht wird und ein wichtiger Beitrag zur Sprechtechnik und Persönlichkeitsbildung geleistet werden kann. Es empfehlen sich Methoden, die die Sprechfertigkeit und die Mitteilungsleistung der Schüler fördern (z.B. Rollenspiele, Dialoge). Der gezielte Einsatz audiovisueller Medien ermöglicht Übungen zu angemessenem Verhalten durch Rückmeldungen sowie Selbst- und Fremdkritik. Bei jeder Gelegenheit ist auf die Verbesserung des Ausdrucks, des Stils und der grammatikalischen Richtigkeit Wert zu legen.

Der Lehrstoff „Rechtschreibung“ soll sich an den individuellen Vorkenntnissen der Schüler und konkreten Schreibanlässen orientieren und zeitlich höchstens ein Viertel der Gesamtstundenzahl abdecken. Absprachen mit den Lehrern der anderen Unterrichtsgegenstände, insbesondere „Politische Bildung“ hinsichtlich des Übens der Sprechfertigkeit sowie „Wirtschaftskunde“ betreffend Festigung der Rechtschreibkenntnisse sollen einen optimalen Lernertrag sichern. Das Thema „Gespräch mit Kunden“ hat berufseinschlägig zu erfolgen, weshalb die Zusammenarbeit mit den Lehrern des Fachunterrichtes wichtig ist.

Berufsbezogene Fremdsprache Englisch

Bildungs- und Lehraufgabe:

Der Schüler/die Schülerin soll Situationen des beruflichen und privaten Alltags in der Fremdsprache bewältigen können.

Er/sie soll - erforderlichenfalls unter Verwendung eines zweisprachigen Wörterbuches - Gehörtes und Gelesenes verstehen und sich mündlich und schriftlich angemessen ausdrücken sowie die erworbenen Kenntnisse und Fertigkeiten selbstständig anwenden und weiterentwickeln können.

Er/sie soll Menschen anderer Sprachgemeinschaften und deren Lebensweise achten.

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
40 Unterrichtseinheiten	40 Unterrichtseinheiten	40 Unterrichtseinheiten
2 Schularbeiten	2 Schularbeiten	2 Schularbeiten
Personal data – introduction Home and family Job, profession and company Company organisation Shops, departments and merchandise Asking the way, giving directions Citizens of Europe – nationalities, countries European Union – Landeskunde Daily routine, time, a day at work Spare time activities, interests Basic phrases for sales dialogues Helping tourists in Austria Job related words and phrases	Making phone calls Holidays, activities, weather Travelling and sightseeing Eating out, at the restaurant Health care Extending shopping phrases Money and payment methods Jobs in retailing Shopping and shopping malls Sales and services in retailing Opening hours Job related words and phrases UK - Landeskunde	Education and schools Sports and activities Environmental protection Goods and selling points Serving customers Shopping dialogue – complaint, exchange Career opportunities Applying for jobs, letter of application, resumeé Telephone conversation Advertising Job related words and phrases USA - Landeskunde
<p>Lehrstoff für Schüler, die sich auf die Berufsreifepfung vorbereiten Mündlicher und schriftlicher Ausdruck: Behandlung und Präsentation von gesellschaftsrelevanten und berufsspezifischen Themen (Quellenstudium, Konzeption und Ausarbeitung von komplexen Texten).</p> <p>Zusätzlich bei Lehrplänen bis 120 Unterrichtsstunden dem Klassengespräch und authentischen Hörtexten folgen und wichtige Details verstehen und bearbeiten können; längere Lesetexte im Wesentlichen verstehen, selektiv lesen und wichtige Informationen selbstständig erschließen und bearbeiten können; sich themenbezogen, insbesondere in berufsspezifischen Gesprächen, im normalen Sprechtempo äußern und an Klassengesprächen initiativ teilnehmen können;</p>		

Didaktische Grundsätze:

Hauptkriterien für die Lehrstoffauswahl sind die Anwendbarkeit auf Situationen des beruflichen und privaten Alltags der Schüler, insbesondere die Erfordernisse des Lehrberufes. Hierbei ist auf das zur Verfügung stehende Stundenausmaß Bedacht zu nehmen. Um die Erreichung der Bildungs- und Lehraufgabe zu gewährleisten, empfiehlt es sich, von den Vorkenntnissen und dem Erlebnisbereich der Schüler auszugehen. Zur Verbesserung der Chancen von Schülern, die keine oder nur geringe Vorbildung in der Fremdsprache haben, tritt bei der Vermittlung des Lehrstoffes die Leistungsbeurteilung in den Hintergrund. Das Schwergewicht des Unterrichtes für diese Schüler liegt auf der Vermittlung der sprachlichen Grundfertigkeiten. Die Behandlung der Themen soll die Schüler auf Begegnungen mit Ausländern und mit fremdsprachlichen Texten vorbereiten und Vergnügen bereiten.

Auf die Inhalte des Fachunterrichtes wäre Bezug zu nehmen. Die kommunikativen Fertigkeiten werden durch weit gehende Verwendung der Fremdsprache als Unterrichtssprache sowie durch Einsatz von Hörtexten auf Tonträgern und Filmen, z.B. von Telefon- und Verkaufsgesprächen, Radio- und Fernsehberichten, gefördert. Die Verwendung fachspezifischer Originaltexte, z.B. Bedienungs-, Wartungs- und Reparaturanleitungen, Anzeigen, Produkt- und Gebrauchsinformationen, Geschäftsbriefe, Fachzeitschriften, fördern nicht nur das Leseverständnis, sondern verstärkt auch den Praxisbezug. Für die Schulung der Sprechfertigkeit eignen sich besonders Partnerübungen, Rollenspiele und Diskussionen. Die besten Ergebnisse werden erzielt, wenn die Freude an der Mitteilungsleistung Vorrang vor der Sprachrichtigkeit genießt. Einsichten in die Grammatik der Fremdsprache und das Erlernen des Wortschatzes ergeben sich am wirkungsvollsten aus der Bearbeitung authentischer Texte und kommunikativer Situationen.

Wirtschaftskunde

Bildungs- und Lehraufgabe:

Der Schüler/die Schülerin soll das für seinen Beruf als Einzelhändler bzw. Waffen- und Munitionshändler betreffende Grundwissen über die Vorgänge und Zusammenhänge der Wirtschaft in Österreich und in der Europäischen Union haben.

Er/sie soll die Stellung des Handelsbetriebes als Marktteilnehmer und die handelsspezifischen Abwicklungsprozesse kennen und dadurch Verständnis für die Vorgänge im Wirtschaftsleben unter Berücksichtigung ökologischer Aspekte haben.

Er/sie soll die wichtigsten Schriftstücke aus dem Bereich des Kaufvertrages konzipieren können.

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
56 Unterrichtseinheiten	48 Unterrichtseinheiten	48 Unterrichtseinheiten
<p>Wirtschaft: Wesen und Begriffe. Gütererzeugung -verteilung und -verbrauch. Umweltschutz und Ökologie.</p> <p>Der Betrieb: Arten. Aufgaben. Organisation.</p> <p>Der Handelsbetrieb: Arten. Aufgaben. Standort. Organisation. Arbeitstechnik. Ergonomie.</p> <p>Der Kaufvertrag: Rechtliche Grundlagen. Formen und Inhalt. Anbahnung. Abschluss. Konzeption von Schriftstücken für das betriebswirtschaftliche Praktikum. Konsumentenschutz.</p> <p>Versicherungen: Formen. Vertrag.</p>	<p>Der Kaufvertrag: Erfüllung. Gestörter Verlauf. Normen nach der EU. Konzeption von Schriftstücken für das betriebswirtschaftliche Praktikum.</p> <p>Material- und Warenwirtschaft: Beschaffungsmarketing und -logistik. Klassische und neue Transportmöglichkeiten. Kosten.</p> <p>Geld- und Kreditwesen: Zahlungsverkehr. Geldanlage. Finanzierung.</p> <p>Marktorganisationen: Märkte. Messen. Börsen. Markt im Internet.</p>	<p>Gewerbeordnung: Gewerbearten. Gewerbeberechtigungen.</p> <p>Der Kaufmann: Kaufmannsbegriff. Geschäftsfähigkeit. Firma. Firmenbuch. Hilfspersonen des Kaufmannes und deren Vollmachten. Handelsvermittler.</p> <p>Unternehmen: Rechtsformen. Gründung. Ausgleich. Konkurs. Auflösung.</p> <p>Personalwesen: Organisation. Administration. Personalplanung. Entlohnungs- und Gehaltssysteme. Dienstzeugnis. Lebenslauf. Stellenbewerbung.</p> <p>Steuern: Begriff. Arten.</p> <p>Marketing: Preis-, Distributions-, Kommunikations- und Sortimentspolitik.</p>

Didaktische Grundsätze:

Die Auswahl des Lehrstoffes soll das Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge und die fachliche Qualifikation fördern. Der Unterricht soll von den Erfahrungen der Schüler in ihren Lehrbetrieben und von aktuellen wirtschaftspolitischen Anlässen ausgehen, wobei entsprechend den Besonderheiten der in der Klasse vertretenen Fachrichtungen und den regionalen Gegebenheiten Schwerpunkte gesetzt werden können. Bei der Auswahl der Sachgebiete ist im Besonderen auf das fachübergreifende Prinzip Bedacht zu nehmen. Dies gilt vornehmlich für die Unterrichtsgegenstände „Politische Bildung“, „Rechnungswesen“, „Computerunterstütztes Rechnungswesen“ und „Betriebswirtschaftliches Praktikum“. Referenzen aus der Praxis und Lehrausgänge erhöhen den Unterrichtsertrag. Die Bedeutung der Ökologie ist entsprechend zu betonen.

Betriebswirtschaftliches Praktikum

Bildungs- und Lehraufgabe:

Der Schüler/die Schülerin soll Personalcomputer in Betrieb nehmen, mit dem Tastenfeld arbeiten und Standardsoftware verwenden können.

Er/sie soll Schriftstücke des privaten und betrieblichen Schriftverkehrs normgerecht, formschön und fehlerfrei abfassen können und sich der Wirkung eines gut gestalteten Schriftstückes bewusst sein.

Er/sie soll in der Berufspraxis eingesetzte Software kennen und berufsspezifische Informationen auf elektronischem Weg beschaffen und bearbeiten können.

Er/sie soll die Funktion und die Einsatzmöglichkeiten elektronischer Informations- und Kommunikationssysteme kennen und diese unter Einsatz der Internettechnologie bedienen können.

Der Schüler/die Schülerin soll über die gesellschaftlichen Auswirkungen der elektronischen Informationsverarbeitung Bescheid wissen.

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
56 Unterrichtseinheiten	32 Unterrichtseinheiten	32 Unterrichtseinheiten
2 Schularbeiten	1 Schularbeit	1 Schularbeit
Personalcomputer: In Betrieb nehmen. Arbeiten mit dem Tastenfeld. Gesellschaftliche Aspekte: Datensicherung. Datenschutz. Ergonomie. Die Bedeutung der EDV im Beruf und in der Gesellschaft. Textverarbeitungsprogramme: Standardfunktionen. Zusatzfunktionen. Schriftstückgestaltung: Genormte und frei gestaltete Schriftstücke. Anfertigen von Schriftstücken nach Konzepten und ungegliederten Vorlagen.	Textverarbeitungsprogramme: Standardfunktionen. Zusatzfunktionen. Schriftstückgestaltung: Genormte und frei gestaltete Schriftstücke. Anfertigen von Schriftstücken nach Konzepten und ungegliederten Vorlagen. Informations- und Kommunikationssysteme: Internet. Informationsbeschaffung. Suchbegriffe und -maschinen. Erstellen von E-Mails.	Textverarbeitungsprogramme: Standardfunktionen. Zusatzfunktionen. Schriftstückgestaltung: Genormte und frei gestaltete Schriftstücke. Anfertigen von Schriftstücken nach Konzepten und ungegliederten Vorlagen. Anfertigen und Ausfüllen von Formularen. Berufsspezifisches Datenmanagement: Beschaffen und Bearbeiten externer und interner Datenbestände. E-Commerce.

Didaktische Grundsätze:

Hauptkriterium für die Auswahl und Behandlung des Lehrstoffes ist die Bedeutung in der Praxis des Einzelhändlers bzw. Waffen- und Munitionshändlers. Die Grundlagen der Datenverarbeitung sind nur insoweit zu behandeln, wie dies für das Verständnis der Arbeitsweise eines Datenverarbeitungssystems erforderlich ist. Der komplexe Bereich der neuen Technologien bedarf kooperativer Arbeits- und Unterrichtsformen. Querverbindungen zu anderen Unterrichtsgegenständen sind herzustellen.

Bei den Übungen ist auf die Verwertbarkeit in der beruflichen Praxis zu achten. Dem didaktisch richtigen Einsatz der Internettechnologie kommt besondere Bedeutung zu. Bei der Gestaltung von Schriftstücken sind die ÖNORMEN zu beachten.

Rechnungswesen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Der Schüler/die Schülerin soll Aufgaben der im Wirtschaftsleben vorkommenden Rechnungen lösen und typische Rechenabläufe des wirtschaftlichen Rechnens beherrschen. Er/sie soll dabei die Ergebnisse vor der Rechenausführung schätzen, den Rechner optimal einsetzen und die Rechenaufgaben richtig lösen können.

Der Schüler/die Schülerin soll die Bedeutung eines funktionierenden Rechnungswesens für das Unternehmen kennen und den Zweck einer geordneten Buchführung verstehen.

Er/sie soll Buchführungskennnisse haben, über die diesbezüglichen Rechtsgrundlagen Bescheid wissen und mit der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung vertraut sein.

Er/sie soll zu wirtschaftlichem und sozialem Verhalten sowie kritischem Verständnis gegenüber lohn- und preispolitischen Maßnahmen befähigt sein.

Der Schüler/die Schülerin der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot bzw. der Schüler/die Schülerin, der/die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereitet, soll zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen können.

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
40 Unterrichtseinheiten	40 Unterrichtseinheiten	40 Unterrichtseinheiten
2 Schularbeiten	2 Schularbeiten	2 Schularbeiten
Einführung in das kaufmännische Rechnen: Durchschnittsrechnung. Valutenrechnung. Kassena abrechnung. Mengen- und Preisberechnungen: Rechnungsausstellung. Rabatt. Skonto. Umsatzsteuer. Preiserhöhungen. Preis-senkungen. Angebotsvergleiche. Grundlagen der Buchführung: Notwendigkeit der Buchführung. Formvorschriften. Belege. Aktiva - Passiva. Aufwände - Erträge.	Einnahmen-Ausgaben-Rechnung: Aufzeichnungen. Erfolgsermittlung. Spar- und Finanzierungsformen: Erträge. Kosten. Aufzeichnungen der Buchführung: Kassenaufzeichnungen. Warenwirt-schaftssysteme. Inventur. Anlagenver-zeichnis.	Kalkulation: Bezugskalkulation. Kosten. Absatzkal-kulation. Personalverrechnung: Lehrlingsentschädigung. Nebenkosten. Arbeitnehmerveranlagung. Instrumente der Unternehmensführung: Berechnung und Interpretation von Kennzahlen.
Lehrstoff der Vertiefung - komplexe Aufgaben		
Aufzeichnungen der Buchführung: Warenwirtschaftssysteme.	Kalkulation: Kosten. Spar- und Finanzierungsfor-men.	

Didaktische Grundsätze:

Hauptkriterium für die Lehrstoffauswahl ist die Bedeutsamkeit im beruflichen Alltag. Beim kaufmännischen Rechnen ist Gewicht auf die Zusammenhänge der berufsbezogenen wirtschaftlichen Vorgänge und ihre rechnerische Erfassung zu legen. Der Interpretation der Ergebnisse kommt große Bedeutung zu. Um etwaige Mängel zu überwinden, sind Rechenfertigkeiten nicht isoliert, sondern im Rahmen der in „Rechnungswesen“ vorkommen-den Rechnungen zu üben und anzuwenden. Die Themenbereiche der Buchführung sind dem Stellenwert in der Praxis des Lehrberufes entsprechend zu behandeln. Der äußeren Form aller Arbeiten ist besondere Aufmerksamkeit zu widmen.

Computerunterstütztes Rechnungswesen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Der Schüler/die Schülerin soll kaufmännische Problemstellungen des Rechnungswesens unter Verwendung von Standardsoftwarepaketen lösen können.

Er/sie soll den Warenfluss eines Betriebes mit Hilfe des Computers erfassen sowie Computerausdrucke lesen können.

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
		40 Unterrichtseinheiten
		Organisation des computerunterstützten Rechnungswesens: Grundlagen. Einsatz. Datenschutz. Praxisbezogene Anwendungen: Warenbewirtschaftung. Kalkulation.

Didaktische Grundsätze:

Hauptkriterium für die Schwerpunktsetzung des Lehrstoffes ist die Häufigkeit des Auftretens in der Praxis des Lehrberufes. Eine fächerübergreifende Zusammenarbeit im Besondern mit dem Pflichtgegenstand "Rechnungswesen" ist sehr wichtig. Schwerpunkt soll auf die Bedienung der Geräte und die Verwendung von Standardsoftwarepaketen gelegt werden. Fehlerkontrollen sind laufend durchzuführen. Der Lehrstoff soll anhand vollständiger belegunterstützter Geschäftsbeispiele erarbeitet werden.

Werbung und Verkauf

Bildungs- und Lehraufgabe:

Der Schüler/die Schülerin soll Kenntnisse über Werbemedien und Werbemaßnahmen, deren Notwendigkeit und Bedeutung auch unter Berücksichtigung deren unterschiedliche Kosten haben.

Er/sie soll die psychologischen Grundlagen des Verkaufens sowie die Phasen eines zielorientierten Verkaufsgesprächs kennen. Er/sie soll sich seiner Verantwortung als Verkäufer gegenüber der Wirtschaft und den Konsumenten bewusst sein.

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
40 Unterrichtseinheiten		
Werbemedien und -maßnahmen: Arten. Kosten. Verkauf: Verkäufer (Persönlichkeits- und Anforderungsprofil). Kunde (Bedürfnisse, Kaufmotive, Zielgruppe). Phasen des Verkaufsgesprächs. Sonderfälle: Beschwerden. Reklamation. Umtausch. Diebstahl.		

Didaktische Grundsätze:

Hauptkriterium für die Auswahl und Behandlung des Lehrstoffes ist die Bedeutung in der Praxis des Lehrberufes bzw. der aktuellen Betriebsform. Die einzelnen Lehrstoffinhalte sollen nicht isoliert, sondern im integrativen Zusammenhang unterrichtet werden. Die Querverbindungen zum Unterrichtsgegenstand „Warenspezifisches Verkaufspraktikum“ sind besonders wichtig.

Werbetechnisches Praktikum

Bildungs- und Lehraufgabe:

Der Schüler/die Schülerin soll grundlegende Kenntnisse über Werbung haben, optische Informationsträger werbewirksam gestalten und Waren des Einzelhandels bzw. Waffen- und Munitionshandels nach werbepsychologischen Gestaltungsgrundsätzen präsentieren können.

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
24 Unterrichtseinheiten	48 Unterrichtseinheiten	48 Unterrichtseinheiten
<p>Gesetzliche Grundlagen</p> <p>Werbepsychologische Grundsätze und Begriffe (Layout, Logo)</p> <p>Farbe, Licht und Raum (Primäre und Sekundäre Farben, Farbharmonien und -kontraste, Ausstellungsfläche, einfache Aufbauten mit Beleuchtung)</p> <p>Grundlagen der Warenpräsentation (Gestaltungsgrundsätze, Werkzeuge)</p> <p>Herstellen von werbetechnischen Hilfsmitteln für die Warenpräsentation (Blockschrift – Preisschilder, Blickfang)</p>	<p>Corporate Identity, Corporate Design, Public Relation (Schriften, Visitenkarten)</p> <p>Ideenfindung und Entwurfstechniken Raum (Lehrausgänge, Brainstorming)</p> <p>Herstellen von werbetechnischen Hilfsmitteln für die Warenpräsentation (Informationsträger: Plakate, Anlassdeko, Ankündigungen. Blickfänge)</p> <p>Branchenübliches Darstellen von Waren im Verkaufsraum und im Schaufenster (Gestaltungsgrundsätze, Umgang mit Ware, Lagerorganisation, Warenpräsentation, Dekoration, Beleuchtung)</p>	<p>Ideenfindung und Entwurfstechniken. (Lehrausgänge, Recherchen, Zielgruppe, Logo, Slogan, CI, Layout,...)</p> <p>Raum (Visual Merchandising – Gestaltung des POS)</p> <p>Informationsträger (Plakate, Einladungen, Präsentationen,...)</p> <p>Herstellen von werbetechnischen Hilfsmitteln für die Warenpräsentation (passend zum Thema)</p> <p>Branchenübliches Darstellen von Waren im Verkaufsraum und im Schaufenster (Planung, Organisation, Gestaltung, Beleuchtung, Feedback)</p>

Didaktische Grundsätze:

Hauptkriterium für die Auswahl und Behandlung des Lehrstoffes ist die Bedeutung in der Praxis des Einzelhandels bzw. Waffen- und Munitionshandels. Die Kreativität sowie die Stärkung des Selbstvertrauens sollen besonders gefördert werden; der Einbau von Lehrausgängen wird empfohlen. Der Schüler sollte möglichst selbstständig komplexe Aufgabenstellungen lösen und Waren im Verkaufsraum und im Schaufenster präsentieren können. In allen Bereichen der Werbung und Verkaufsförderung sind neueste Technologien unter Verwendung von modernsten Hilfsmitteln und Geräten einzusetzen, wobei ökonomische und ökologische Grundsätze zu beachten sind.

Warenspezifisches Verkaufspraktikum

Bildungs- und Lehraufgabe:

Der Schüler/die Schülerin soll systematische Waren- und Branchenkenntnisse haben, den warenkundlichen Sprachschatz beherrschen und Waren klassifizieren können. Er/sie soll seine theoretischen Kenntnisse über die Verkaufspsychologie beim Ablauf eines zielorientierten Gespräches einsetzen können. Er/sie soll insbesondere bei Kommunikationsübungen kritisch beobachten und gezielt Rückmeldungen geben und aufnehmen können. Es soll durch den Unterricht selbstständige Beratungs- und Verkaufsgespräche führen sowie passende Serviceleistungen anbieten können.

Branchenschwerpunkte

Einrichtungsberater:

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
80 Unterrichtseinheiten	80 Unterrichtseinheiten	80 Unterrichtseinheiten
<p>Warenspezifisch: Materialien im Einrichtungsbereich: (Holz, Eisen, Glas, Textil, Metall, Kunststoff). Herstellung und Verarbeitung der Materialien. Eigenschaften der Materialien. Pflege und Lagerung. Brandschutzvorschriften.</p> <p>Verkaufspraktikum: Kommunikation im Verkauf (verbal und nonverbal). Kunden ansprechen. Bedarf ermitteln. Verkaufsargumente. Rollenspiele</p> <p>Planung: Lesen von Plänen. Grundlagen der Innenarchitektur: Raumgrößen. Einrichtungsbedarf in den Räumen</p>	<p>Warenspezifisch: Herstellung und Verarbeitung von Waren (Schwerpunkt Boden und Wohnzimmer). Bezugsquellen. Handelsübliche Bezeichnungen. Ausführungen. Größen und Maße. Qualitäten und Eigenschaften. Pflege und Lagerung. Verpackung. Transport. Gebrauchsanweisungen. Warenkontrolle und -prüfung von Möbeln. Einrichtungsgegenständen und Zubehör. Brandschutzvorschriften. Design und Trends.</p> <p>Verkaufspraktikum: Bedarf ermitteln. Beratungs- und Verkaufstechniken: Präsentieren der Ware. Beraten und Argumentieren. Einwände behandeln. Abschließen und Verabschieden. Verkaufsargumente. Rollenspiele.</p> <p>Planung: Lesen von Plänen.</p> <p>Grundlagen der Innenarchitektur: Entwickeln von Einrichtungsvorschlägen.</p>	<p>Warenspezifisch: Herstellung und Verarbeitung von Waren (Schwerpunkt Küche und Schlafzimmer). Bezugsquellen. Handelsübliche Bezeichnungen. Ausführungen. Größen und Maße. Qualitäten und Eigenschaften.</p> <p>Produktbezogene rechtliche Bestimmungen: Sicherheitsvorschriften. Normung. Pflege und Lagerung. Verpackung. Transport. Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Möbeln. Einrichtungsgegenständen und Zubehör. Design und Trends.</p> <p>Verkaufspraktikum: Präsentieren der Ware. Beraten und Argumentieren. Einwände behandeln. Kommunizieren an der Kassa. Abschließen und Verabschieden. Verkaufen von Ergänzungs- und Ersatzwaren. Behandeln von Reklamationen und Umtauschen. Verhalten am Telefon. Verhalten bei Ladendiebstahl.</p> <p>Planung: Entwickeln von Einrichtungsvorschlägen. Wohnstile.</p>

Elektro- und Elektronikberatung

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
80 Unterrichtseinheiten	80 Unterrichtseinheiten	80 Unterrichtseinheiten
<p>Warespezifisch: Elektrotechnik und Elektronik: (Schwerpunkt Elektrotechnische Grundlagen). Elektrische Maße und Gesetze. Analoge und digitale Bauelemente. Fachliteratur. Entwicklungen und Trends im Elektro- und Elektronikfachhandel.</p> <p>Produktbezogene rechtliche Bestimmungen: Sicherheitstechnische Vorschriften. Schutzmaßnahmen. Kennzeichnung. Normung. Entsorgungs- und Umweltschutzbestimmungen.</p> <p>Verkaufspraktikum: Kommunikation im Verkauf (verbal und nonverbal). Kunden ansprechen. Bedarf ermitteln. Verkaufsargumente. Rollenspiele.</p>	<p>Warespezifisch: Handelswaren: (Schwerpunkt Weißware). Bezugsquellen. Arten und Ausführungen. Handelsübliche Bezeichnungen. Größen und Maße. Qualitäten und Eigenschaften. Funktionen und Verwendung. Lagerung. Transport und Entsorgung. Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Elektromaterialien. Maschinen. Elektro- und Elektronikgeräten bzw. -gegenständen und deren Zubehör.</p> <p>Serviceleistungen: Beratung bei Inbetriebnahmen. Wartungen. Reparaturannahmen sowie bei Anschluss- und Einbaukriterien.</p> <p>Verkaufspraktikum: Bedarf ermitteln. Beratungs- und Verkaufstechniken: Präsentieren der Ware. Beraten und Argumentieren. Einwände behandeln. Abschließen und Verabschieden. Verkaufsargumente. Rollenspiele</p>	<p>Warespezifisch: Handelswaren: (Schwerpunkt Braunware). Bezugsquellen. Arten und Ausführungen. Handelsübliche Bezeichnungen. Größen und Maße. Qualitäten und Eigenschaften. Funktionen und Verwendung. Lagerung. Transport und Entsorgung. Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Elektromaterialien, Maschinen, Elektro- und Elektronikgeräten bzw. -gegenständen und deren Zubehör.</p> <p>Serviceleistungen: Beratung bei Inbetriebnahmen. Wartungen. Reparaturannahmen sowie bei Anschluss- und Einbaukriterien.</p> <p>Verkaufspraktikum: Präsentieren der Ware. Beraten und Argumentieren. Einwände behandeln. Kommunizieren an der Kassa. Abschließen und Verabschieden. Verkaufen von Ergänzungs- und Ersatzwaren. Behandeln von Reklamationen und Umtauschen. Verhalten am Telefon. Verhalten bei Ladendiebstahl.</p>

Eisen- und Hartwaren

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
80 Unterrichtseinheiten	80 Unterrichtseinheiten	80 Unterrichtseinheiten
<p>Warenkundlicher Teil: Produktbezogene rechtliche Bestimmungen: Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung.</p> <p>Materialienkunde: Arten von Materialien. Eigenschaften. Verwendung. Entsorgung.</p> <p>Handelswaren: Bezugsquellen. Arten und handelsübliche Bezeichnungen. Sorten und Ausführungen. Größen und Maße. Verwendung und Einsatzbereiche. Pflege. Lagerung. Gebrauchsanweisungen. Ver- und Bearbeitung von Werkstoffen, Oberflächenschutz, Messzeuge, Metallwaren, Werkzeuge, Geräte und Maschinen.</p> <p>Verkaufspraktikum: Kommunikation im Verkauf (verbal und nonverbal). Kunden ansprechen. Bedarf ermitteln. Verkaufsargumente. Rollenspiele</p>	<p>Warenkundlicher Teil: Produktbezogene rechtliche Bestimmungen: Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung.</p> <p>Handelswaren: Bezugsquellen. Arten und handelsübliche Bezeichnungen. Sorten und Ausführungen. Größen und Maße. Verwendung und Einsatzbereiche. Pflege. Lagerung. Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Eisen- und Hartwaren. Glas und Glaswaren. Keramische Erzeugnisse. Schneidwaren. Essbestecke und Tafelhilfsgeräte. Koch- u. Haushaltsgeschirr. Küchen- u. Haushaltsgeräte. Elektrischer Strom. Kunststoffe. Technischer Bedarf.</p> <p>Verkaufspraktikum: Bedarf ermitteln. Beratungs- und Verkaufstechniken: Präsentieren der Ware. Beraten und Argumentieren. Einwände behandeln. Abschließen und Verabschieden. Verkaufsargumente. Rollenspiele.</p>	<p>Warenkundlicher Teil: Produktbezogene rechtliche Bestimmungen: Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung.</p> <p>Handelswaren: Bezugsquellen. Arten und handelsübliche Bezeichnungen. Sorten und Ausführungen. Größen und Maße. Verwendung und Einsatzbereiche. Pflege. Lagerung. Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Eisen- und Hartwaren. Heizungstechnik. Öfen und Herde. Rohre und Installationsbedarf für Sanitär-, Heizungs- und Lüftungsbau. Sanitäre Einrichtungen. Bau- und Möbelbeschläge.</p> <p>Verkaufspraktikum: Präsentieren der Ware. Beraten und Argumentieren. Einwände behandeln. Kommunizieren an der Kassa. Abschließen und Verabschieden. Verkaufen von Ergänzungs- und Ersatzwaren. Behandeln von Reklamationen und Umtauschen. Verhalten am Telefon. Verhalten bei Ladendiebstahl.</p>

Sportartikel

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
80 Unterrichtseinheiten	80 Unterrichtseinheiten	80 Unterrichtseinheiten
<p>Warenspezifisch: Handelswaren (Schwerpunkt Textilien, Rohstoffe, Handelswaren für Wassersport): Bezugsquellen. Arten und Sortimente. handelsübliche Bezeichnungen. Aufbau und Ausführungen. Größen und Maße. Gebrauch und Verwendung. Materialien. Pflege. Lagerung. Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle Sportbekleidung. Zubehör und Accessoires.</p> <p>Produktbezogene rechtliche Bestimmungen: Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung. Branchenspezifische Verordnungen.</p> <p>Sportwissenschaft: Einschlägige Sportarten. Trainingsformen zum Bereich Ausdauer. Kraft und Beweglichkeit. Entwicklungen und Trends im Sportartikelhandel.</p> <p>Serviceleitungen: Wartung. Austausch schadhafter Bestandteile sowie Reparaturannahme.</p> <p>Verkaufspraktikum: Kommunikation im Verkauf (verbal und nonverbal). Kunden ansprechen. Bedarf ermitteln. Verkaufsargumente. Rollenspiele</p>	<p>Warenspezifisch: Handelswaren (Schwerpunkt Wintersport): Bezugsquellen. Arten und Sortimente. Handelsübliche Bezeichnungen. Aufbau und Ausführungen. Größen und Maße. Gebrauch und Verwendung. Materialien. Pflege. Lagerung und Entsorgung. Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Sportgeräten. Schutz- und Sicherheitsausrüstungen. Messgeräten. Zubehör und Accessoires.</p> <p>Produktbezogene rechtliche Bestimmungen: Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung. Branchenspezifische Verordnungen. Zivilrechtliche Bestimmungen über Haftungen.</p> <p>Sportwissenschaft: Einschlägige Sportarten. Trainingsformen zum Bereich Ausdauer, Kraft und Beweglichkeit. Entwicklungen und Trends im Sportartikelhandel.</p> <p>Serviceleitungen: Montage. Einstellungsarbeiten. Wartung, Austausch schadhafter Bestandteile sowie Reparaturannahme.</p> <p>Verkaufspraktikum: Bedarf ermitteln. Beratungs- und Verkaufstechniken: Präsentieren der Ware. Beraten und Argumentieren. Einwände behandeln. Abschießen und Verabschieden. Verkaufsargumente. Rollenspiele</p>	<p>Warenspezifisch: Handelswaren (Schwerpunkt Sommersport, Teamsport): Bezugsquellen. Arten und Sortimente. Handelsübliche Bezeichnungen. Aufbau und Ausführungen. Größen und Maße. Gebrauch und Verwendung. Materialien. Pflege. Lagerung und Entsorgung. Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Sportgeräten. Sportbekleidung. Schutz- und Sicherheitsausrüstungen. Messgeräten. Zubehör und Accessoires.</p> <p>Produktbezogene rechtliche Bestimmungen: Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung. Branchenspezifische Verordnungen. Zivilrechtliche Bestimmungen über Haftungen.</p> <p>Sportwissenschaft: Einschlägige Sportarten. Trainingsformen zum Bereich Ausdauer, Kraft und Beweglichkeit. Fachliteratur. Entwicklungen und Trends im Sportartikelhandel.</p> <p>Serviceleitungen: Montage. Einstellungsarbeiten. Wartung. Austausch schadhafter Bestandteile sowie Reparaturannahme.</p> <p>Verkaufspraktikum: Präsentieren der Ware. Beraten und Argumentieren. Einwände behandeln. Kommunizieren an der Kassa. Abschießen und Verabschieden. Verkaufen von Ergänzungs- und Ersatzwaren. Behandeln von Reklamationen und Umtauschen. Verhalten am Telefon. Verhalten bei Ladendiebstahl.</p>

Waffen- und Munitionshändler

Lehrstoff:

1. Klasse	2. Klasse	3. Klasse
80 Unterrichtseinheiten	80 Unterrichtseinheiten	80 Unterrichtseinheiten
<p>Warenkundlicher Teil: Produktbezogene rechtliche Bestimmungen: Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung.</p> <p>Materialienkunde: Arten von Materialien. Eigenschaften. Verwendung. Entsorgung.</p> <p>Handelswaren: Bezugsquellen. Arten und handelsübliche Bezeichnungen. Sorten und Ausführungen. Größen und Maße. Verwendung und Einsatzbereiche. Pflege. Lagerung. Gebrauchsanweisungen. Ver- und Bearbeitung von Werkstoffen. Oberflächenschutz. Messzeuge. Metallwaren. Werkzeuge. Geräte und Maschinen.</p> <p>Verkaufspraktikum: Kommunikation im Verkauf (verbal und nonverbal). Kunden ansprechen. Bedarf ermitteln. Verkaufsargumente. Rollenspiele</p>	<p>Warenkundlicher Teil: Produktbezogene rechtliche Bestimmungen: Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung.</p> <p>Handelswaren: Bezugsquellen. Arten und handelsübliche Bezeichnungen. Sorten und Ausführungen. Größen und Maße. Verwendung und Einsatzbereiche. Pflege. Lagerung. Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Eisen- und Hartwaren. Glas und Glaswaren. Keramische Erzeugnisse. Schneidwaren. Essbestecke und Tafelhilfsgeräte. Koch- u. Haushaltsgeschirr. Küchen- u. Haushaltsgeräte. Elektrischer Strom. Kunststoffe. Technischer Bedarf.</p> <p>Verkaufspraktikum: Bedarf ermitteln. Beratungs- und Verkaufstechniken: Präsentieren der Ware. Beraten und Argumentieren. Einwände behandeln. Abschließen und Verabschieden. Verkaufsargumente. Rollenspiele.</p>	<p>Warenkundlicher Teil: Produktbezogene rechtliche Bestimmungen: Sicherheitsvorschriften. Normung. Kennzeichnung.</p> <p>Handelswaren: Bezugsquellen. Arten und handelsübliche Bezeichnungen. Sorten und Ausführungen. Größen und Maße. Verwendung und Einsatzbereiche. Pflege. Lagerung. Gebrauchsanweisungen sowie Warenkontrolle und -prüfung von Eisen- und Hartwaren. Heizungstechnik. Öfen und Herde. Rohre und Installationsbedarf für Sanitär-, Heizungs- und Lüftungsbau. Sanitäre Einrichtungen. Bau- und Möbelbeschläge.</p> <p>Verkaufspraktikum: Präsentieren der Ware. Beraten und Argumentieren. Einwände behandeln. Kommunizieren an der Kassa. Abschließen und Verabschieden. Verkaufen von Ergänzungs- und Ersatzwaren. Behandeln von Reklamationen und Umtauschen. Verhalten am Telefon. Verhalten bei Ladendiebstahl.</p>

Didaktische Grundsätze:

Bei der Bildung der Klassen ist auf die jeweiligen Schwerpunkte Bedacht zu nehmen. Lässt dies die Schülerzahl nicht zu, ist unter Berücksichtigung der Gruppenteilung, die das Praktikum vorsieht, ein Unterricht in Schwerpunkten zu ermöglichen. Der Schwerpunkt „Allgemeiner Einzelhandel“ erlaubt auch über die definierten Schwerpunkte hinaus die Bildung von branchenspezifischen Fachklassen. Bei Klassen mit mehr als zwei Schwerpunkten richtet sich die Auswahl des Lehrstoffes an den Warensortimenten der in der Klasse vertretenen Schwerpunkte.

Der Lehrstoff ist in integrativem Zusammenspiel zwischen der angewandten Verkaufstechnik und den Branchenschwerpunkten zu sehen. Da die Übungen zu den Beratungs- und Verkaufsgesprächen gründliches Wissen über die Waren und Warengruppen erfordert, empfiehlt es sich, die Warenkenntnisse vor den Übungen zu vermitteln.

Bei der Erarbeitung der Warenkenntnisse ist auf die jeweiligen Besonderheiten der Schwerpunkte einzugehen und das Grundlagenwissen auf das Verständnis für die Verkaufstätigkeit abzustimmen.

Bei allen Übungen für die Beratungs- und Verkaufstechnik empfiehlt es sich Sozialformen einzusetzen, die den Dialog fördern. Im Branchenschwerpunkt „Eisen- und Hartwaren“ ist insbesondere auf die Produktgruppen Beschläge, Werkzeuge, Kleinmaschinen und Materialien zur Befestigungstechnik einzugehen. Zur Förderung der Anschaulichkeit und Praxisnähe sind Waren, Warenproben, Produktdeklarationen, Prospekte, Bedienungs- und Gebrauchsanweisungen zu verwenden. Exkursionen und Lehrausgänge erhöhen den Einblick in verschiedene Vertriebsformen des Handels.