

Eine neue Lernkultur - selbst organisiert und individualisiert lernen! Das besondere Konzept im Einzelhandel

„Strategie“ ist ein unterrichtliches Gesamtkonzept, bei dem, ausgehend von einer möglichst realistischen Abbildung der Situation eines Einzelhändlers am Markt, die Auszubildenden die Rolle eines Einzelhändlers übernehmen und kaufmännisch/wirtschaftlich handeln. Hierzu werden folgende Methoden miteinander vereint: Planspiel, Lernbüro, Rollenspiel und Formen des „herkömmlichen“ Unterrichts. Das Szenario (Handlungsumfeld) gestaltet sich wie folgt: Jeweils drei Auszubildende einer Klasse bilden eine Firma. Die Anzahl der Firmen ist also abhängig von der Anzahl der Auszubildenden. Programmtechnisch können bis zu acht Firmen verwaltet werden. Die Sortimente der Firmen sind identisch, in unserem Fall Autoteile und –zubehör. Der Unterricht ist in Spielrunden (Abrechnungsperioden) gegliedert. Jede dieser Perioden hat immer folgendes Grundmuster: Einkauf: Die Schüler bestellen Ware, wobei sie versuchen müssen, die optimale Bestellmenge zu ermitteln. Sie erhalten dann eine Warenlieferung in Form einer Rechnung Verkauf: Die Absatzzahlen werden durch ein Programm errechnet. Sie sind im Wesentlichen abhängig von den Preisen, können jedoch auch durch Werbung oder psychologische Preisgestaltung beeinflusst werden. Erstellung eines Periodenabschlusses: Er ist das programmtechnische Kernstück. Aufgabe des Lehrers ist es, die Daten der Schüler einzugeben. Anschließend wird durch das Programm für jede Firma entsprechend der Vorgaben ein Abschluss erstellt, der sich folgendermaßen zusammensetzt: Buchungsbelege (Rechnungen, Quittungen, Bankauszüge), kurzfristige Erfolgsrechnung und Bilanz/GuV (für den Lehrer) Die Schüler haben dann die Aufgabe, einen Jahresabschluss mit Inventar, Kassenbericht, Grundbuch und Hauptbuch zu erstellen. Zu diesen Grundelementen kommen sukzessive weitere Elemente hinzu, deren Einführung abhängig ist vom Wissensstand der Schüler: Preise kalkulieren, Rabattverhandlungen, Anfragen schreiben, Angebote bearbeiten, Werbeanzeigen erstellen, Auswertung der kurzfristigen Erfolgsrechnung usw. Diese oben beschriebene Firmenwelt wird ergänzt durch Außenweltfaktoren: - Großhändler - Bank -Unternehmensberatung - Fachzeitschrift „Blitzlicht“ Diese Außenwelt wird realisiert durch Schriftverkehr oder personell durch den Lehrer. Ziel einer jeden Firma ist es, wirtschaftlich erfolgreich zu sein, also einen möglichst hohen Gewinn zu erwirtschaften. Da nach jeder Periode die Zahlen der Firmen veröffentlicht werden, werden die Auszubildenden angeregt, ihr Handeln kritisch zu reflektieren. Inhaltlich ist Strategie lernfeldübergreifend. Die Auszubildenden haben die Gelegenheit, ihr theoretisches Wissen praktisch anzuwenden.

Berufsbild

Die Ausbildung zum/zur Kaufmann/-frau im Einzelhandel kann überall dort erfolgen, wo Waren an den Endverbraucher verkauft werden. Das kann ein großes Warenhaus, ein Fachgeschäft, ein Supermarkt, aber auch eine Tankstelle sein.

Tätigkeiten

Kaufleute im Einzelhandel informieren und beraten Kunden und verkaufen Waren aller Art. Außerdem arbeiten sie im Einkaufs- und Lagerwesen, übernehmen betriebswirtschaftliche Aufgaben im Personal- und Rechnungswesen und wirken bei der Sortimentsgestaltung und bei Marketingaktionen mit.

Ausbildungsdauer

Die Ausbildungsdauer beträgt 3 Jahre. In bestimmten Fällen ist eine Verkürzung möglich.

Prüfungen

Die schriftliche Zwischenprüfung findet zu Beginn des 2. Ausbildungsjahres statt. Die Abschlussprüfung, die aus einem schriftlichen und einem mündlichen Teil besteht, findet am Ende der Ausbildung statt.

Fort- und Weiterbildung

Es besteht die Möglichkeit, sich zum/zur Handelsfachwirt/-in weiterzuqualifizieren.

Unterricht

Im ersten Ausbildungsjahr (Grundstufe) haben die Auszubildenden wöchentlich einen Tag und vierzehntägig einen zweiten Tag Berufsschulunterricht. Im zweiten und dritten Ausbildungsjahr (Fachstufe I und II) entfällt der vierzehntägige Unterricht.

Der Rahmenlehrplan ist nach Lernfeldern aufgebaut:

Nr.	Lernfelder	Stunden pro Jahr und Lernfeld		
		1	2	3
1.	Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren	80		
2.	Verkaufsgespräche kundenorientiert führen	80		
3.	Kunden im Servicebereich Kasse betreuen	80		
4.	Waren präsentieren	40		
5.	Werben und den Verkauf fördern	40		
6.	Waren beschaffen		60	
7.	Waren annehmen, lagern und pflegen		60	
8.	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren		60	
9.	Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen		40	
10.	Besondere Verkaufssituationen bewältigen		60	
11.	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern			80
12.	Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden			60
13.	Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen			60
14.	Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln			80
	Summe:	320	280	280