

**Verfasser:**

Michael Schmidthausen, Oberstudienrat in Duisburg

Petra Prause, Dipl.-Hdl. und Oberstudienrätin in Duisburg

Fast alle in diesem Buch erwähnten Hard- und Softwarebezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 52 a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk gestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

\* \* \* \* \*

3. Auflage 2015

© 2010 by Merkur Verlag Rinteln

**Gesamtherstellung:**

Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: [info@merkur-verlag.de](mailto:info@merkur-verlag.de)

[lehrer-service@merkur-verlag.de](mailto:lehrer-service@merkur-verlag.de)

Internet: [www.merkur-verlag.de](http://www.merkur-verlag.de)

ISBN 978-3-8120-1023-8

## **Vorwort der Autoren**

Die neueren Lehrpläne für die berufliche Bildung im Allgemeinen sowie der Rahmenlehrplan für Industriekaufleute im Besonderen sind in erster Linie durch eine didaktisch-methodische Akzentverschiebung von der Fächerorientierung hin zur Lernfeld-/Lernsituationsorientierung gekennzeichnet. Um dem hohen Anspruch des Lernfeldkonzeptes gerecht zu werden, vermitteln wir in diesem Band die Lerninhalte des Lernfeldes 10 „Absatzprozesse planen, steuern und kontrollieren“ des Rahmenlehrplans für Industriekaufleute in Form von Lernsituationen.

So können die Schülerinnen und Schüler anhand von 24 Lernsituationen die Planung, Steuerung und Kontrolle des gesamten Absatzprozesses in einem Industriebetrieb unmittelbar nachvollziehen und selbst „erleben“. Die Lernsituationen beziehen sich dabei auf das in der Lernsituation 01 vorgestellte Modellunternehmen, die BüroTec GmbH.

Um dem Gedanken der Prozessorientierung gerecht zu werden, sollten die Lernsituationen im Idealfall Stück für Stück in der von uns intendierten Reihenfolge durchgearbeitet werden. Jede Lernsituation „funktioniert“ jedoch in der Regel auch für sich genommen, sodass sie bei Bedarf auch punktuell eingesetzt werden können.

Die Lernsituationen beginnen jeweils mit einem situationsbezogenen und in der Regel problemorientierten Einstieg. Angeleitet durch die darauf folgenden Arbeitsaufträge sollen die Schüler zunächst das vorgegebene Problem selbstständig lösen und schließlich zu einer vertiefenden Auseinandersetzung mit dem jeweiligen (Teil-)Geschäftsprozess gelangen. Hierfür wird anschauliches und praxisnahes Informationsmaterial zur Verfügung gestellt, was zudem den Umgang mit Informationsquellen trainiert.

Ein hervorgehobenes Ziel ist es bei der Erstellung dieses Bandes gewesen, sowohl methodische Vielseitigkeit als auch den Bezug zu den prüfungsrelevanten Inhalten des jeweiligen Lernbereichs zu gewährleisten. Die Entscheidung, ob die Lernsituationen in Einzel-, Partner- oder Gruppenarbeit bearbeitet werden, wollen wir jeder Lehrkraft selbst überlassen.

**Duisburg, im Frühjahr 2015**

**Michael Schmidthausen  
Petra Prause**

## Inhalt

### ... das Modellunternehmen kennenlernen

Lernsituation 01: Die BüroTec GmbH stellt sich vor .....	5
--	---

### ... Marketinginstrumente anhand von Marktforschungsergebnissen einsetzen

Lernsituation 02: Marktforschung betreiben (Teil 1) .....	13
Lernsituation 03: Marktforschung betreiben (Teil 2) .....	20
Lernsituation 04: Produktpolitische Maßnahmen ergreifen (Teil 1).....	26
Lernsituation 05: Produktpolitische Maßnahmen ergreifen (Teil 2).....	29
Lernsituation 06: Preise kalkulieren (Teil 1).....	36
Lernsituation 07: Preise kalkulieren (Teil 2).....	41
Lernsituation 08: Preise kalkulieren (Teil 3).....	43
Lernsituation 09: Preise differenzieren .....	45
Lernsituation 10: Die Preiselastizität der Nachfrage ermitteln .....	48
Lernsituation 11: Werbemedien auswählen.....	54
Lernsituation 12: Den Verkauf fördern (Salespromotion).....	61
Lernsituation 13: Öffentlichkeitsarbeit betreiben.....	68
Lernsituation 14: Das Vertriebssystem analysieren.....	74
Lernsituation 15: Absatzorgane auswählen (Reisender vs. Handelsvertreter) .....	81
Lernsituation 16: Eigen- oder Fremdlager nutzen.....	87
Lernsituation 17: Gütertransporte organisieren .....	93
Lernsituation 18: Absatzcontrolling einführen.....	101
Lernsituation 19: Das Produktprogramm bewerten und ändern .....	107

### ... Produkte verkaufen und mit Kaufvertragsstörungen umgehen

Lernsituation 20: Geschäfte im Ausland tätigen .....	115
Lernsituation 21: Geschäfte per E-Commerce tätigen.....	125
Lernsituation 22: Der Kunde verweigert die Annahme .....	129
Lernsituation 23: Der Kunde zahlt nicht (Teil 1).....	135
Lernsituation 24: Der Kunde zahlt nicht (Teil 2).....	141