

Verfasser:

Michael Schmidthausen, Oberstudienrat
Petra Prause, Dipl.-Hdl. und Oberstudienrätin

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 § 60 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.

* * * * *

4. Auflage 2020

© 2010 by Merkur Verlag Rinteln

Gesamtherstellung:

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

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

Merkur-Nr. 1023-04-DS

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 26 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 Schülerinnen und 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 2020

**Michael Schmidthausen
Petra Prause**

Inhalt

... das Modellunternehmen kennenlernen

Lernsituation 01: Die BüroTec GmbH stellt sich vor5

... 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 differenzieren45

Lernsituation 10: Die Preiselastizität der Nachfrage ermitteln48

Lernsituation 11: Werbemedien auswählen.....54

Lernsituation 12: Den Verkauf fördern (Salespromotion).....61

Lernsituation 13: Öffentlichkeitsarbeit betreiben68

Lernsituation 14: Das Vertriebssystem analysieren.....74

Lernsituation 15: Absatzorgane auswählen (Reisender vs. Handelsvertreter)81

Lernsituation 16: Eigen- oder Fremdlager nutzen.....87

Lernsituation 17: Gütertransporte organisieren93

Lernsituation 18: Absatzcontrolling einführen101

Lernsituation 19: Das Produktprogramm bewerten und ändern107

Lernsituation 20: Die Stellung des Unternehmens am Markt bewerten115

Lernsituation 21: Die Gesamtsituation des Unternehmens bewerten121

... Produkte verkaufen und mit Kaufvertragsstörungen umgehen

Lernsituation 22: Geschäfte im Ausland tätigen129

Lernsituation 23: Geschäfte per E-Commerce tätigen139

Lernsituation 24: Der Kunde verweigert die Annahme143

Lernsituation 25: Der Kunde zahlt nicht (Teil 1).....149

Lernsituation 26: Der Kunde zahlt nicht (Teil 2).....155