

Speth
Rosenthal
Waltermann

Berufsfachliche Kompetenz Einzelhandel

- Betriebswirtschaft
- Steuerung und Kontrolle
- Gesamtwirtschaft

1. Ausbildungsjahr



Merkur 
Verlag Rinteln



Allgemeine Vorlage

Nr.	I. Welche Konten werden berührt?	II. Um welche Kontoart handelt es sich?	III. Wie verändert sich jeweils der Bestand auf den Konten?	IV. Auf welcher Kontoseite ist jeweils zu buchen?	
				Soll	Haben
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					

Allgemeine Vorlage

Nr.	Geschäftsvorfälle	Buchungssatz	Soll	Haben

Allgemeine Vorlage

[illegible]

S	H
.....	

S	H
.....	
.....	
.....	
.....	

[illegible][illegible]

S	H
.....	
.....	
.....	
.....	

[illegible]

S	H
.....	
.....	
.....	
.....	

[illegible][illegible][illegible]

[illegible][illegible]



Kompetenztraining 1

7.	Leistungen	Beispiele
	Raumüberbrückung	
		Ein Lebensmittelhändler kauft 500 kg Spargel und verkauft ihn in Portionen zu 500 Gramm.
		In einer Deichmann-Filiale werden Schuhe von verschiedenen Herstellern in unterschiedlichen Größen, Qualitäten und Farben angeboten.
		In einer Edeka-Filiale werden Käsehäppchen eines neu eingeführten Bergkäses an die Kunden verteilt.
	Kundendienst	
		Verkäufer Görlich erklärt einem Kunden die Vorteile einer Energiesparlampe.
	Lagerhaltung	



Kompetenztraining 2

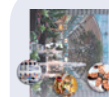
5. 5.1

	Fachgeschäft	Fachmarkt
Verkaufsform		
Personal		
Sortiment		
Standort		

Kompetenztraining 2 (Fortsetzung)

9. 9.2

Betriebsform	Vorteile		Nachteile	
	für das Geschäft	für den Kunden	für das Geschäft	für den Kunden
Bedienungsgeschäft (z. B. Fachgeschäft)				
Geschäft mit Vorwahl (z. B. Kauf- und Warenhäuser)				
Selbstbedienung (z. B. Supermarkt)				





Kompetenztraining 2 (Fortsetzung)

12. 12.1

	Sortiment	Betriebsgröße	Preisniveau
Fachgeschäft			
Fachmarkt			

12.2

	Warenhaus	Fachgeschäft
Sortimentsstruktur		

12.3 Im Warenhaus vorherrschende Verkaufsformen:



Kompetenztraining 3

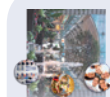
3.

		Sortimentsbreite	
		schmal	breit
Sortimentstiefe	flach		
	tief		

Kompetenztraining 3 (Fortsetzung)

8.

	Beispiel	Beispiel 1 aus Ihrem Betrieb	Beispiel 2 aus Ihrem Betrieb	Beispiel 3 aus Ihrem Betrieb
Sorte	Turnschuhe „Samba“			
Artikel	Hallenfußball- schuhe			
Artikelgruppe	Fußballschuhe			
Warengruppe	Sportschuhe			
Warenart	Sportbekleidung			
Warenbereich	Sportwaren			
Alle Einzelhandels- waren	Sport- und Freizeitwaren			



4.



© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0642

7.

Geschäftsleitung	
Name:	Aufgabenbereiche:
_____	■ _____
	■ _____

Mitarbeiter/Auszubildende

--

[illegible][illegible][illegible][illegible]



Kompetenztraining 13

6. Ziel eines Verkaufsgespräches ist es, einen vom Verkäufer und _____ gewünschten Verkaufsabschluss herbeizuführen.

Der Verkäufer führt das Verkaufsgespräch, um die _____ und _____ des Kunden zu erfahren. Der Verkäufer bietet dem Kunden daraufhin das _____ bzw. die _____ an, die den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entsprechen. Der Verkaufsabschluss ist erst dann _____, wenn es zu einem vom _____ und _____ gewünschten _____ kommt und für das Unternehmen ein Gewinn abfällt.

Bedürfnisse

Dienstleistung

erfolgreich

Kaufabschluss

Käufer

Käufer

Produkt

Verkäufer

Wünsche

Kompetenztraining 15

3.

	Vorteile		Nachteile	
	für den Verkäufer	für den Kunden	für den Verkäufer	für den Kunden
direkte Bedarfs- ermittlung				
indirekte Bedarfs- ermittlung				



Kompetenztraining 18

	Einkaufsproblem	Möglicher Gesprächseinstieg
3.		
3.1		
3.2		
3.3		
3.4		
3.5		

Kompetenztraining 20

6.	Produkte	Sehen	Hören	Berühren	Riechen	Schmecken

5.

Kundennutzen



Kompetenztraining 22

3. 3.3 Umwelt-Checkliste „Verkauf“



Fragen/Aufgaben	entfällt/ nicht zutreffend	wird beachtet/ ist vorhanden	ist in Arbeit/ vorgesehener Termin

Kompetenztraining 25

3. 3.1

Artikel	Ergänzungsartikel	Zusatzartikel

3.2

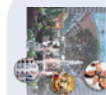
[illegible]

3.3 Sinnvoller Zeitpunkt, um Zusatz-/Ergänzungsartikel im Verkaufsgespräch anzubieten:

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0642

Bedeutung der „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“

aus Sicht der Käufer (Konsumenten)

[illegible]

Berufsfachliche Kompetenz Einzelhandel



Kompetenztraining 37

1. 1.1 Abläufe bei der Zahlung mit Girocard (online):

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____



Abläufe bei dem elektronischen Lastschriftverfahren (ELV):

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____



1.2 Zahlungsvorgang bei Zahlung mit der Kreditkarte:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____





Kompetenztraining 37 (Fortsetzung)

1.3 Zweck der Kreditkarte:

1.4

Kreditkartenzahlung	
Vorteile für den Karteninhaber	

1.5

Vorteile für den Einzelhändler	Nachteile für den Einzelhändler

1.6 Unterrichts- und Anzeigepflichten des Karteninhabers beim Verlust oder bei einer missbräuchlichen Verfügung mit seiner Girocard:



Kompetenztraining 38

1.

SEPA-Überweisung/Zahlschein

COMMERZBANK

Nur für Überweisungen in Deutschland und in andere EU-/EWR-Staaten

Angaben zum Zahlungsempfänger: Name, Vorname/Firma (max. 27 Stellen, bei maschineller Beschriftung max. 35 Stellen)

IBAN

BIC des Kreditinstituts/Zahlungsdienstleisters (8 oder 11 Stellen)

Die Angabe des BIC kann entfallen, wenn die IBAN des Zahlungsempfängers mit DE beginnt.

Betrag: Euro, Cent

Kunden-Referenznummer - Verwendungszweck, ggf. Name und Anschrift des Zahlers - (nur für Zahlungsempfänger)

noch Verwendungszweck (insgesamt max. 2 Zeilen à 27 Stellen, bei maschineller Beschriftung max. 2 Zeilen à 35 Stellen)

Angaben zum Kontoinhaber/Zahler: Name, Vorname/Firma, Ort (max. 27 Stellen, keine Straßen- oder Postfachangaben)

IBAN

D E

16

Datum

Unterschrift(en)

SEPA

6319/02/02

2. 2.1

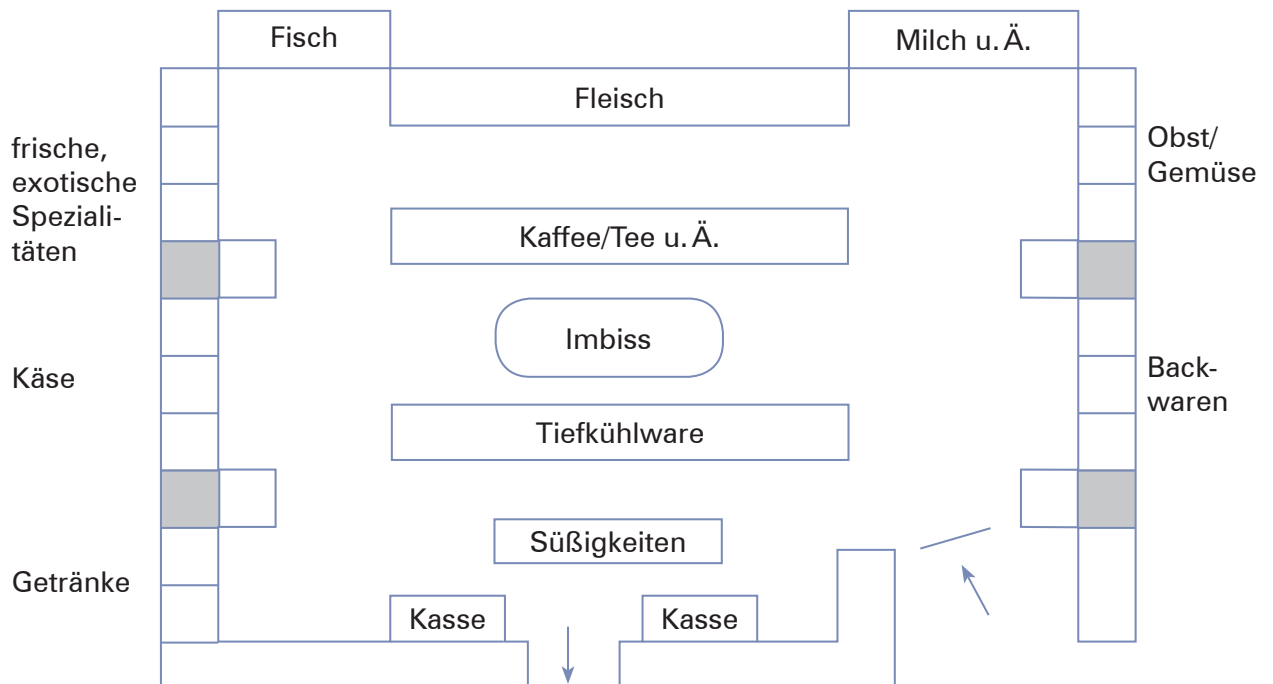
	Erläuterung	Beispiele
Dauerauftrag		
SEPA-Lastschriftverfahren		

2.2 Vorteil von Zahlungen mit Dauerauftrag und SEPA-Lastschriftverfahren für den Zahlenden:



Kompetenztraining 41

5. 5.1



5.2 Prinzip, das der Laufwegführung zugrunde liegt:

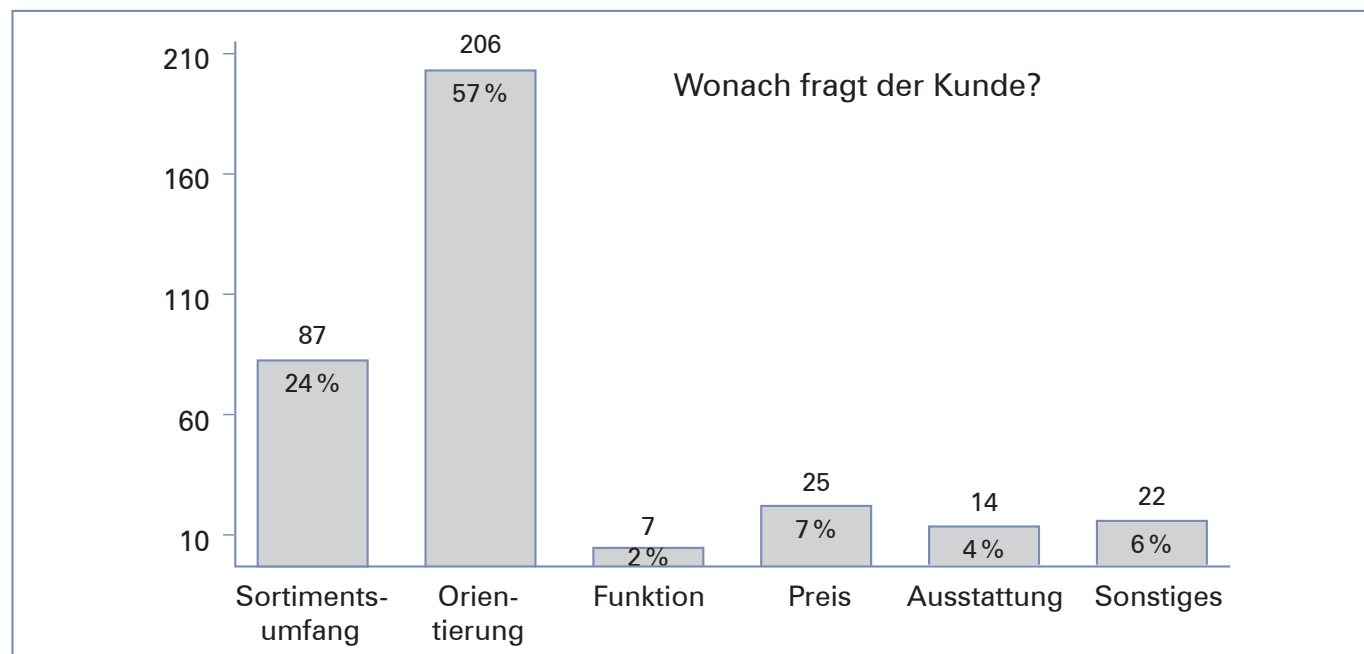
5.3 Bei der Laufwegführung wurde besonders auf Folgendes geachtet:

5.4 Bereiche in verkaufsschwachen Zonen:

5.5 Beispiele für die Aufwertung einer verkaufsschwachen Zone:



Kompetenztraining 44



1. Analyse der Grafik:

2. Schlussfolgerung für Einzelhändler:



Kompetenztraining 45

3. 3.1

Sinne	Beispiele für die Verkaufsraumgestaltung



Kompetenztraining 46

Gestaltungselemente	Mögliche Wirkung auf den Kunden
Beleuchtung, Farbe, Dekoration	
Gerüche, Düfte, Temperatur	
Musik, audiovisuelle Medien	
	■ Kunde kann z.B. Stoffe von Kleidungsstücken fühlen (Struktur, Qualität, Feinheit, . . .) ■ Kaufbereitschaft steigt
Ruhezonen (Getränke, Essen)	



Kompetenztraining 50

2.	Werbegrundsätze	Beispiele aus Ihrer Branche
	Klarheit und Wahrheit	
	Wirksamkeit	
	Einheitlichkeit, Stetigkeit, Einprägsamkeit	
	Wirtschaftlichkeit	

3.	Art der Werbung	Erläuterung	Vorteile
	Einzelwerbung		
	Kollektivwerbung		



Kompetenztraining 51

2.	Werbegrundsätze	Erläuterung

Geeignete Werbeträger für das Sportgeschäft	Begründung



Kompetenztraining 53

2. 2.1

Voraussetzungen
für eine erfolgreiche
Teamarbeit



2.2 Die Teamarbeit kann in fünf Phasen gegliedert werden:

1

2

3

4

5

2.3 Merkmale einer guten Teamarbeit:



2.4 Stärken (Vorteile) eines guten Teams:

Wichtige Werbegrundsätze

Beispiele:

Beispiele:

Beispiele:

4.

	Vorjahreszeitraum	Werbezeitraum	Abweichung in %
Umsatz in EUR	38 047,00	54 062,00	
Anzahl der Kunden	5 332	7 548	
Umsatz je Kunde in EUR			

Nebenrechnungen:

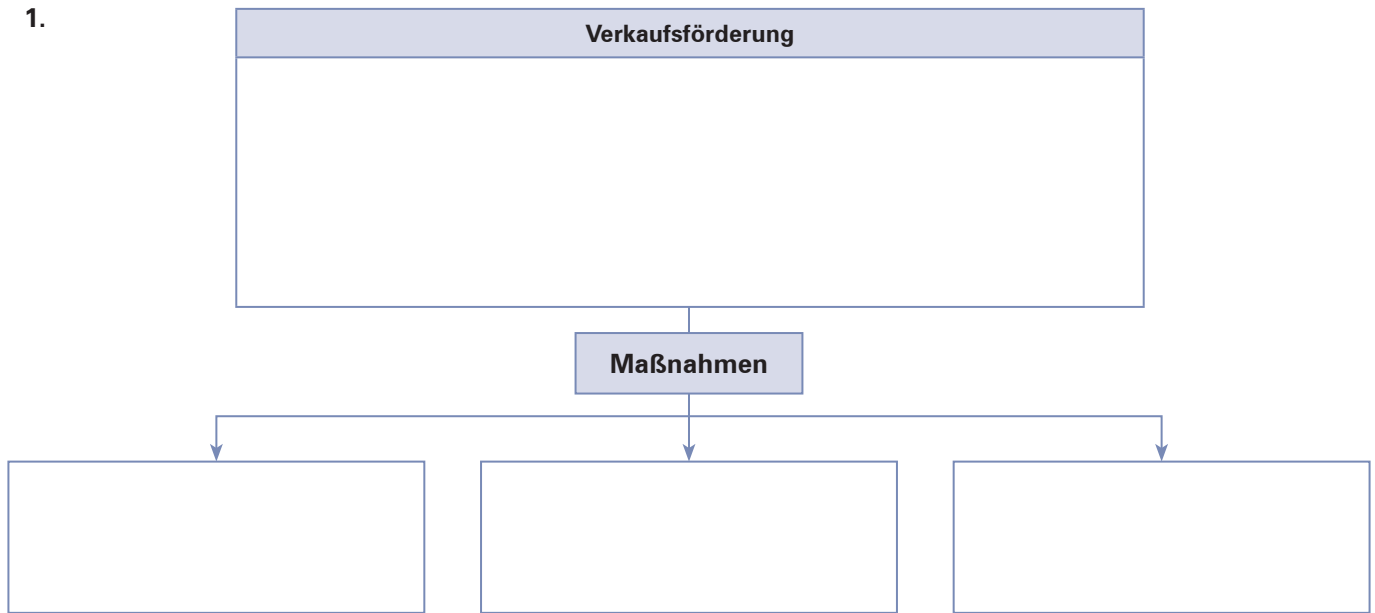
Beurteilung des Erfolgs der Werbemaßnahme:

[illegible]



Kompetenztraining 58

1.



2.

	Erläuterung
Verkaufsförderung	
Werbung	

3.

Art der Verkaufsförderung	Beispiele aus Ihrem Ausbildungsbetrieb
Verbraucherpromotion	
Mitarbeiterpromotion	
Händlerpromotion	



Kompetenztraining 59

2. Lückentext

Findet nach dem Gebrauch einer Verpackung eine konsequente Wertstofftrennung statt, so entstehen _____. Werden diese anschließend _____, so stehen sie für die _____ neuer Artikel zur Verfügung. Je mehr Verpackungen in den _____ kommen, desto geringer ist der Verbrauch an _____.

☐ natürlichen Ressourcen

☐ Produktion

☐ recycelt

☐ Sekundärrohstoffe

☐ Wertstoffkreislauf

4. Aufgaben des „Grünen Punktes“:

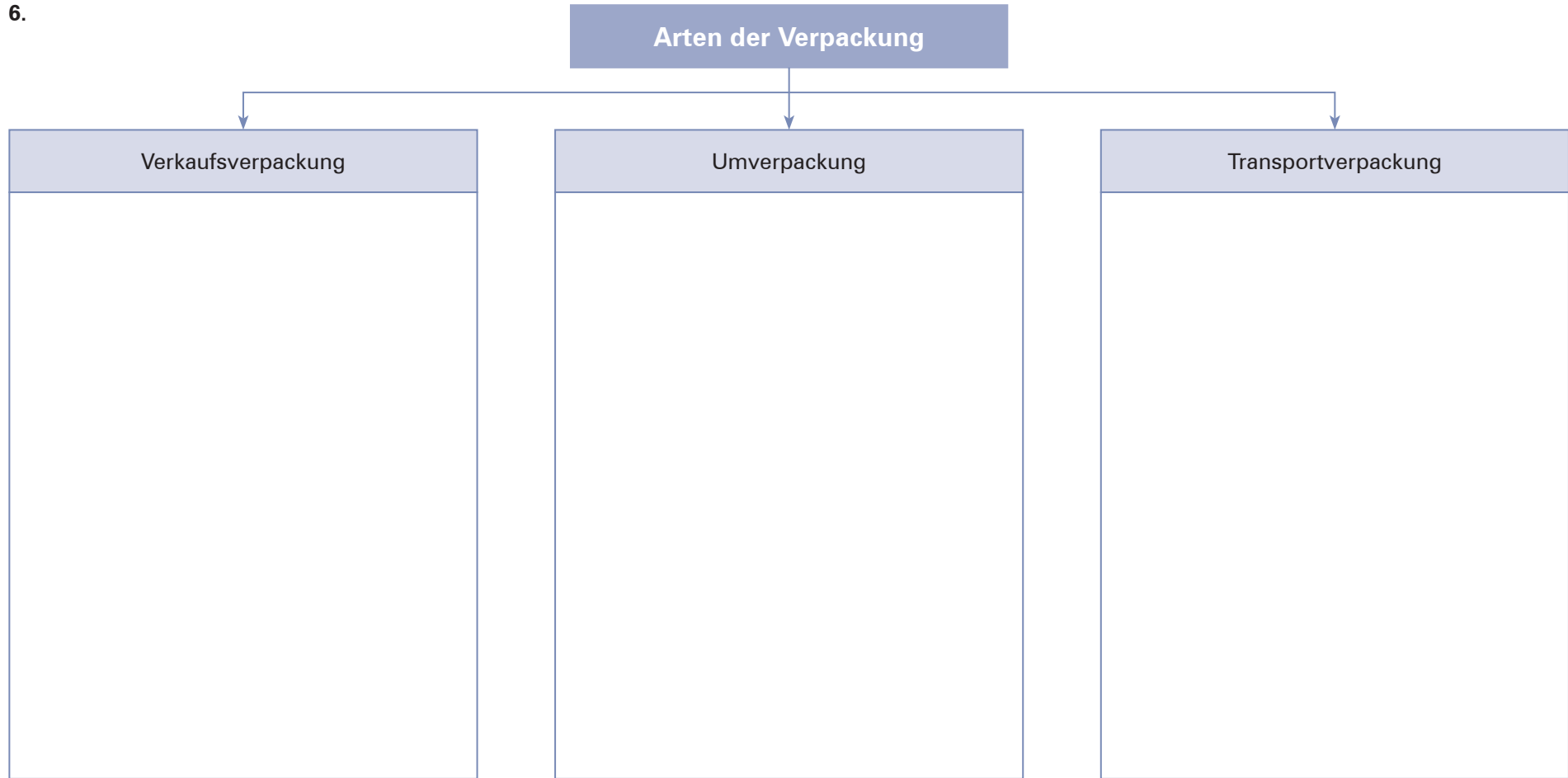


Der Grüne Punkt

5. Begriffe nach dem Verpackungsgesetz:

	Erläuterung
Hersteller	
Vertreiber	

6.



Beispiel:

Beispiel:

Beispiel:



Kompetenztraining 65

6.

Lt. Lieferschein Nr. 407 lieferten wir Ihnen am 10. April 20..

Artikel-Nr.	Artikel-Bezeichnung	Menge	Einzelpreis	Gesamtpreis	Korrekturen
10001	Nähnadel lang 3/7	25	2,40 EUR	60,00 EUR	
10016	Glaskopf-Stecknadel bunt	12	4,20 EUR	50,40 EUR	
11011	Gummiband glatt 3 m	5	2,90 EUR	14,50 EUR	
12440	Zwirn 2er schwarz	30	1,29 EUR	83,70 EUR	
13041	Klebefilm-Ersatzrolle	40	1,39 EUR	45,60 EUR	
20005	Herrenkamm Celluloid	18	1,48 EUR	26,64 EUR	
40020	Vokabelheft 32 Blatt A6	95	0,99 EUR	54,54 EUR	
40161	Spiralkassetten A7	60	1,02 EUR	6,12 EUR	
41256	Micro-Feinschreiber blau	15	3,99 EUR	59,85 EUR	
Nettobetrag				421,34 EUR	
+ 19 % Umsatzsteuer					
Bruttobetrag					

Nebenrechnungen:



Kompetenztraining 70

9.

Fritz Pfennig OHG · Fröbelstraße 10 · 09126 Chemnitz

Bürozentrum
Adler GmbH
Lukasstr. 57
04315 Leipzig

FRITZ PFENNIG OHG **G f B**
Großhandlung für Bürobedarf

Rechnung Nr. 58/102

Rechnungsdatum: 30. Juni 20..

Menge	Artikel-Bezeichnung	Einzelpreis	Betrag EUR
	Warenlieferungen laut beiliegender Lieferkarte: Mai – Juni 20..		
	10 % Rabatt		
	19 % USt		
			
			

Sitz der Gesellschaft: Chemnitz

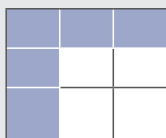
Registergericht: Chemnitz: HRA 107

Steuer-Nr.: 54710/91520



Kompetenztraining 75

5. 5.2



BÜROZENTRUM – B. SIEGLINGER e.Kfm.

Feldrain 10 · 47228 Duisburg

Industriewerke
Franz Keller KG
Hauptstraße 12
40597 Düsseldorf

Ihre Bestellung	Versandart	Unsere Zeichen	Lieferdatum	Rechnungsdatum
15.01.20..	Spedition	KI/Ps	15.01.20..	21.01.20..

Rechnung Nr. 158

Menge	Art.-Nr.	Bezeichnung	Einzelpreis	Gesamtpreis
2	125/67	Schreibtisch	450,00 EUR	
1	479/98	Tischlampe	140,00 EUR	
4	915/54	Drehstuhl	115,00 EUR	
			+ 19 % USt	

Sitz der Gesellschaft: Duisburg;

Registergericht Duisburg: HRA 910

Steuer-Nr. 705/4411

Bankverbindung: Sparkasse Duisburg
IBAN: DE14 3601 0105 0006 7899 32
BIC: DUISDE33XXX

Nebenrechnung:



Kompetenztraining 77

6.

Finanzbericht	
Bruttoumsatz	4 408,40 EUR
Nettoumsatz	_____
Umsatzsteuer 7 %	_____
Anzahl der verkauften Artikel	1 140
Anzahl der Kunden	380
verkaufte Artikel je Kunde	_____
Bruttoumsatz je Kunde	_____

Nebenrechnung:



Kompetenztraining 78

3.	<table><tr><th>Begriff</th><th>Erläuterung</th></tr><tr><td>Inventar</td><td> </td></tr><tr><td>Inventur</td><td> </td></tr></table>	Begriff	Erläuterung	Inventar		Inventur	
Begriff	Erläuterung						
Inventar							
Inventur							

6.	Inventurarbeiten	Reihenfolge
	6.1 Eintragen der Ergebnisse in die Inventurlisten.	
	6.2 Verteilen der Inventurlisten an die Mitarbeiter.	
	6.3 Zählen, Messen, Wiegen.	
	6.4 Speichern der Inventurergebnisse im Warenwirtschaftssystem.	
	6.5 Eventuelles Überprüfen der Inventurergebnisse durch nochmaliges Zählen (Stichproben).	
	6.6 Vergleich der ermittelten Inventurbestände mit den Buchbeständen, um Inventurdifferenzen festzustellen.	

7.	Zuordnung Vermögenswerte und Schulden	
	Anlagevermögen:	Kurzfristige Schulden:
	Umlaufvermögen:	Langfristige Schulden:



Kompetenztraining 79

Inventar für Max Weber e.Kfm. zum 31. Dezember 20..	Einzelbeträge in EUR	Gesamtbeträge in EUR
A. Vermögen		
I. Anlagevermögen		
II. Umlaufvermögen		
Summe des Vermögens		
B. Schulden (Verbindlichkeiten)		
Summe der Schulden		
C. Ermittlung des Reinvermögens		
= Reinvermögen (Eigenkapital)		



Kompetenztraining 82

Nr.	Bilanzposten	Art des Grundfalles
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		

Kompetenztraining 86

[illegible]

Geschäftsvorfälle:

Beleg 1: _____

Beleg 2:

Beleg 3:

Beleg 4: _____

Beleg 5: _____

Beleg 6: _____



1.

2.

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0642



Kompetenztraining 88

Nr.	Konten	Zugang/Abgang	Soll	Haben
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				



Kompetenztraining 89

Nr.	Konten	Zugang/Abgang	Soll	Haben
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				



Kompetenztraining 90

Nr.	Konten	Zugang/Abgang	Soll	Haben
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				

[illegible]

S	Verbindlichkeiten a. Lief. u. Leist.	H
.....		
.....		
.....		
.....		

Kompetenztraining 93

Nr.	Konten	Kontoart	Zugang/Abgang	Soll	Haben
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					

Kompetenztraining 94

Nr.	Konten	Kontoart	Zugang/Abgang	Soll	Haben
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					

Kompetenztraining 94 (Fortsetzung)

Nr.	Konten	Kontoart	Zugang/Abgang	Soll	Haben
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					
20.					
21.					
22.					

Kompetenztraining 94 (Fortsetzung)

Nr.	Konten	Kontoart	Zugang/Abgang	Soll	Haben
23.					
24.					
25.					
26.					
27.					
28.					
29.					
30.					
31.					
32.					



Kompetenztraining 95

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			
12.			



Kompetenztraining 95 (Fortsetzung)

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
13.			
14.			
15.			
16.			
17.			
18.			
19.			
20.			
21.			

22.

Nr.	Geschäftsvorfälle	Buchungssatz	Soll	Haben
1.		Fuhrpark an Bank	44 800,00	44 800,00



Kompetenztraining 95 (Fortsetzung)

Nr.	Geschäftsvorfälle	Buchungssatz	Soll	Haben
2.		Verbindlichk. geg. Kreditinst. an Bank	8 000,00	8 000,00
3.		Kasse an Forderungen a. L. u. L.	1 450,00	1 450,00
4.		Forderungen a. L. u. L. an Geschäftsausstattung	900,00	900,00
5.		Verbindlichkeiten a. L. u. L. an Bank	900,00	900,00
6.		Kasse an Bank	500,00	500,00
7.		Maschinen an Kasse	350,00	350,00



Kompetenztraining 96

Nr.	Geschäftsvorfälle	Buchungssatz	Soll	Haben
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				



Kompetenztraining 97

Nr.	Geschäftsvorfälle	Buchungssatz	Soll	Haben
1.				
2.				
3.				
4.				



Kompetenztraining 98

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			



Kompetenztraining 99

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			

Nr.	Geschäftsvorfälle	Buchungssatz	Soll	Haben
4.1		Maschinen an Bank an Kasse	3 750,00	3 000,00 750,00
4.2		Verbindlichkeiten a. L. u. L. an Bank an Kasse	2 350,00	2 000,00 350,00
4.3		Bank Kasse an Forderungen a. L. u. L.	750,00 250,00	1 000,00



Kompetenztraining 100

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

[illegible]

S	Langfr. Bankverbindlichkeiten	H
.....		
.....		
.....		
.....		

S	Eigenkapital	H

S	Lagerausstattung	H
.....		
.....		
.....		
.....		

[illegible]

S	Waren	H
.....		
.....		
.....		
.....		

S	Verbindlichkeiten a. Lief. u. Leist.	H
.....		
.....		
.....		

[illegible]



Kompetenztraining 102 (Fortsetzung)

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			

[illegible][illegible]

S	Forderungen a. Lief. u. Leist.	H
.....		
.....		
.....		
.....		

S	Unbebaute Grundstücke	H
.....		

S	Verbindlichkeiten a. Lief. u. Leist.	H
.....		
.....		
.....		
.....		

S	Langfr. Bankverbindlichkeiten	H
.....		

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0642



Kompetenztraining 103 (Fortsetzung)

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			



Kompetenztraining 104

Aktiva	Eröffnungsbilanz	Passiva
I. Anlagevermögen	I. Eigenkapital II. Verbindlichkeiten	
II. Umlaufvermögen		

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			

S	Unbebaute Grundstücke	H
.....		

[illegible][illegible][illegible]

S	Langfr. Bankverbindlichkeiten	H
.....		
.....		
.....		

[illegible]

S	Eigenkapital	H
.....		
.....		

[illegible]

S	Verbindlichkeiten a. Lief. u. Leist.	H
.....		
.....		
.....		

[illegible]



Kompetenztraining 104 (Fortsetzung)

Aktiva	Schlussbilanz	Passiva
I. Anlagevermögen	I. Eigenkapital II. Verbindlichkeiten	
II. Umlaufvermögen		



Kompetenztraining 111

3.	Begriff	Erläuterung
	Tarifvertrag	
	Tarifautonomie	
	Allgemein- verbindlichkeit	
	Tarifgebundenheit	
	Manteltarif	
	Lohn- bzw. Gehaltstarif	

Kompetenztraining 111 (Fortsetzung)

4.

[illegible]