

Lucas
Speth
Rosenthal

Blickfeld Einzelhandel

Verkäuferin/Verkäufer

Kaufleute im Einzelhandel

Lern- und Arbeitsbuch

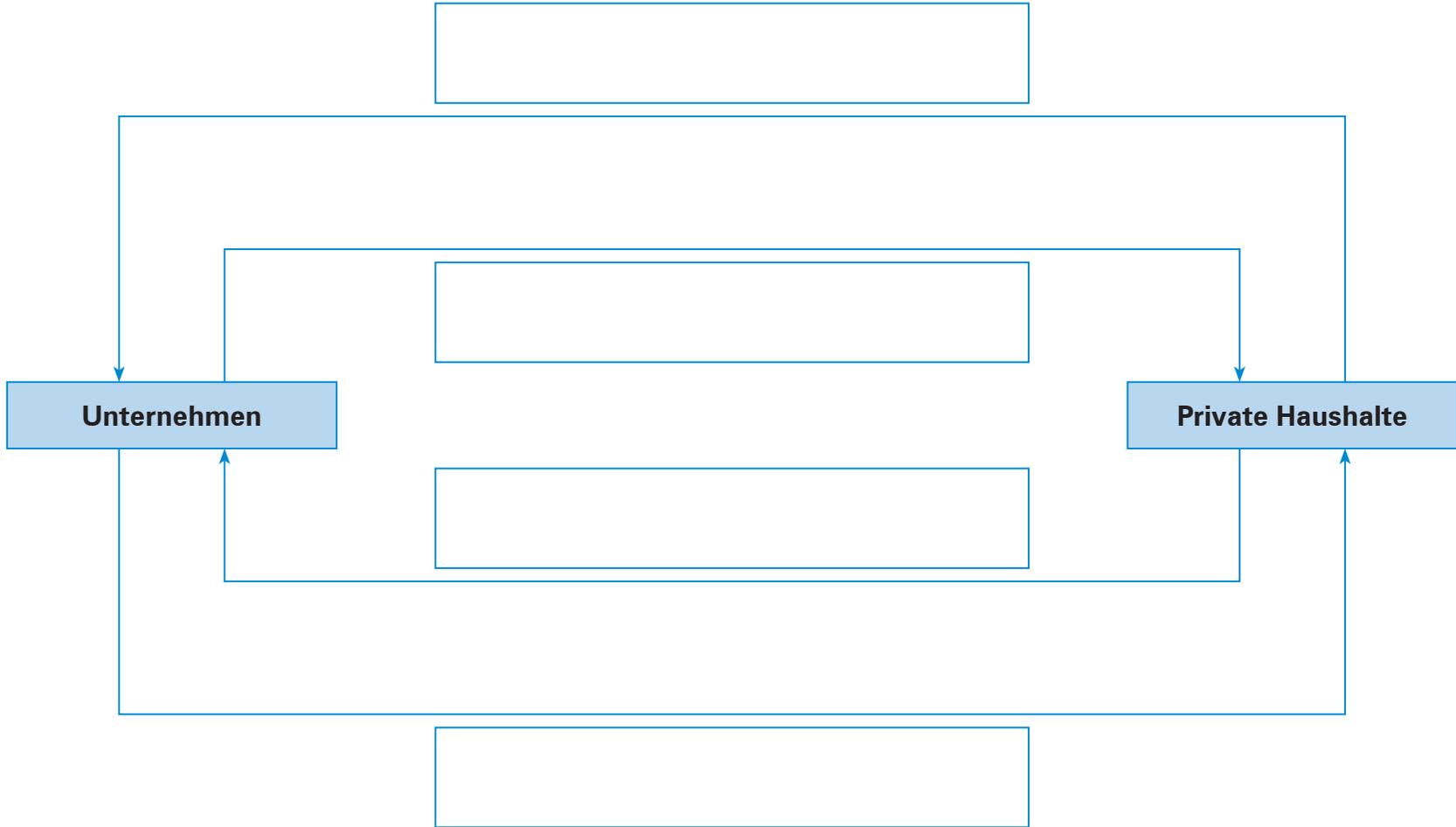
1



Merkur 
Verlag Rinteln

Übungsaufgabe 1

3. 3.1



Übungsaufgabe 2

5.

Güter	Erläuterung	Beispiele
Freie Güter		
Wirtschaftliche Güter		





Übungsaufgabe 4

5. 5.1

	Fachgeschäft	Fachmarkt
Verkaufsform		
Personal		
Sortiment		
Standort		

Übungsaufgabe 4 (Fortsetzung)

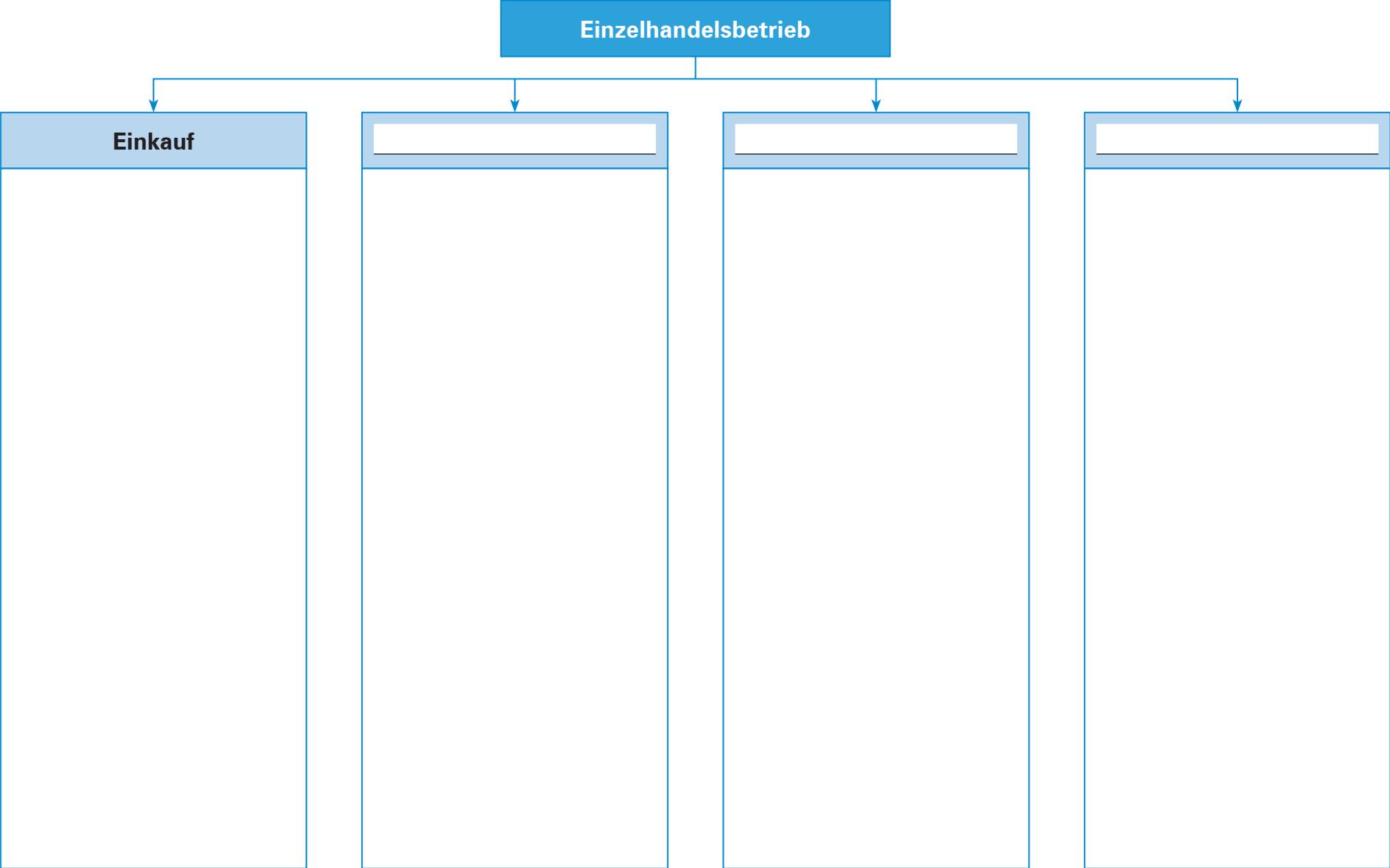
9. 9.2

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)				



Übungsaufgabe 6

4.





Übungsaufgabe 8

3.

		Sortimentsbreite	
		schmal	breit
Sortimentstiefe	flach		
	tief		



Übungsaufgabe 12

3. Begriff	Erläuterung
Tarifvertrag	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Tarifautonomie	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Allgemeinverbindlichkeit	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Tarifgebundenheit	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Manteltarif	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Lohn- bzw. Gehaltstarif	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Übungsaufgabe 17

4.

	Andrea Schlichte	Klaus Bayer	Hella Zimmermann
Konkreter Kündigungsanlass	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Möglicher Kündigungsgrund nach § 1 KSchG	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Ist die Kündigung sozial gerechtfertigt?	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>
Begründung	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Übungsaufgabe 25

3.

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





Übungsaufgabe 27

4.	Einkaufsproblem	Möglicher Gesprächseinstieg
4.1	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
4.2	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
4.3	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
4.4	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
4.5	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>



Übungsaufgabe 28

2.



telefonieren		

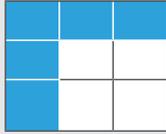


Übungsaufgabe 30

5. Ware		
Kundengruppe, -typ		
Kaufmotive		
Eigenschaften der Ware	Nutzen	Vorteilsformulierungen
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

**Übungsaufgabe 48**

4. 4.2

**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..

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:**



Übungsaufgabe 50

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 _____





Übungsaufgabe 50 (Fortsetzung)

1.3 Zweck der Kreditkarte:

1.4

Kreditkartenzahlung	
Vorteile für den Karteninhaber	
<hr/>	

1.5

Vorteile für den Einzelhändler	Nachteile für den Einzelhändler
<hr/>	<hr/>

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



Übungsaufgabe 51

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)**

6319/02/02

SEPA

2. 2.1

	Erläuterung	Beispiele
Dauerauftrag	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
SEPA-Lastschriftverfahren	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

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



Übungsaufgabe 55

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:



Übungsaufgabe 63

4.

Personen	Kapitalanteile	Teile	Gewinn

5.

Geschäft	Umsatz	Teile	Kostenanteil

6. 6.1

	Betrag in EUR
Umsatz	
___ Einstandspreis der Ware	
___ Handlungskosten	
= Reingewinn	
Spende	

6.2

Beteiligte	Anteil	Teile	Gewinn



Übungsaufgabe 65

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:



Übungsaufgabe 66

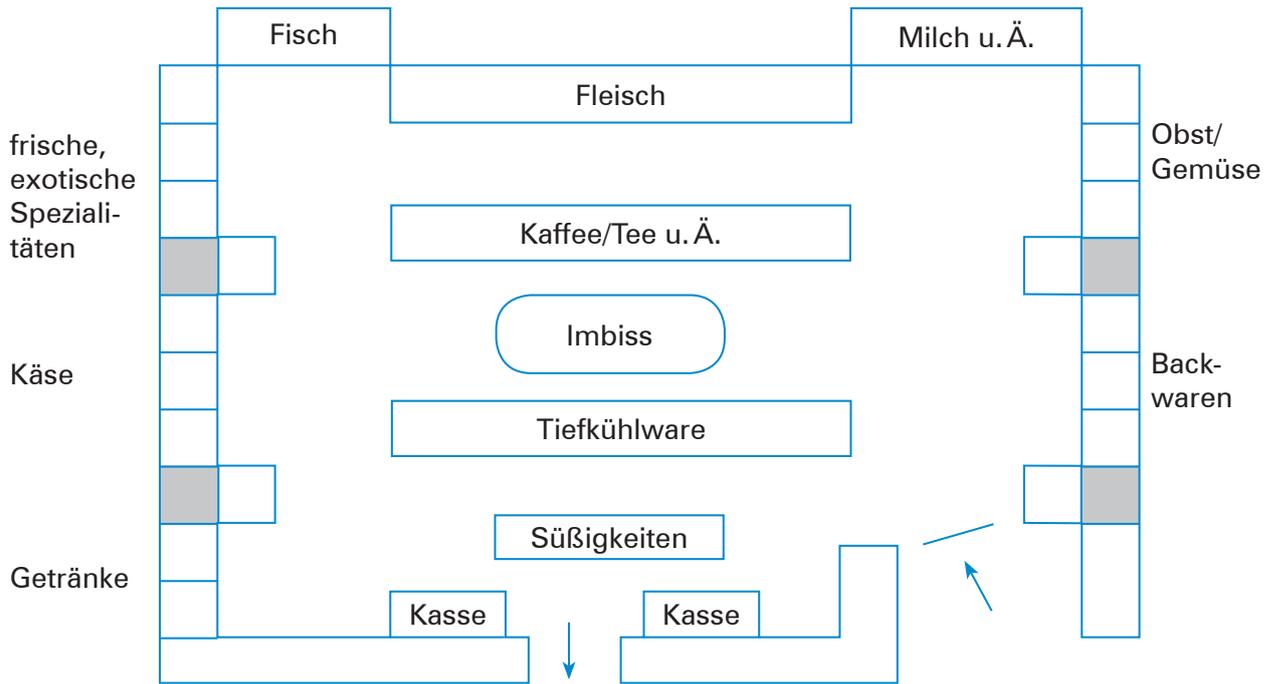
3. 3.1

Sinne	Beispiele für die Verkaufsraumgestaltung
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>



Übungsaufgabe 67

4. 4.1



4.2 Prinzip, das der Laufwegführung zugrunde liegt:

4.3 Bei der Laufwegführung wurde besonders auf Folgendes geachtet:

4.4 Bereiche in verkaufsschwachen Zonen:

4.5 Beispiele für die Aufwertung einer verkaufsschwachen Zone:



Übungsaufgabe 72

2.	Werbegrundsätze	Beispiele aus Ihrer Branche
	Klarheit und Wahrheit	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	Wirksamkeit	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	Einheitlichkeit, Stetigkeit, Einprägsamkeit	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	Wirtschaftlichkeit	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	Soziale Verantwortung	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

3.	Art der Werbung	Erläuterung	Vorteile
	Einzelwerbung	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	Kollektivwerbung	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>



Übungsaufgabe 73

2.

Werbegrundsätze	Erläuterung
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Geeignete Werbeträger für das Sportgeschäft	Begründung
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>



Übungsaufgabe 76

2. 2.1 _____

Voraussetzungen
für eine erfolgreiche
Teamarbeit



2.2 Die Teamarbeit kann in fünf Phasen gegliedert werden:

① _____
② _____
③ _____
④ _____
⑤ _____

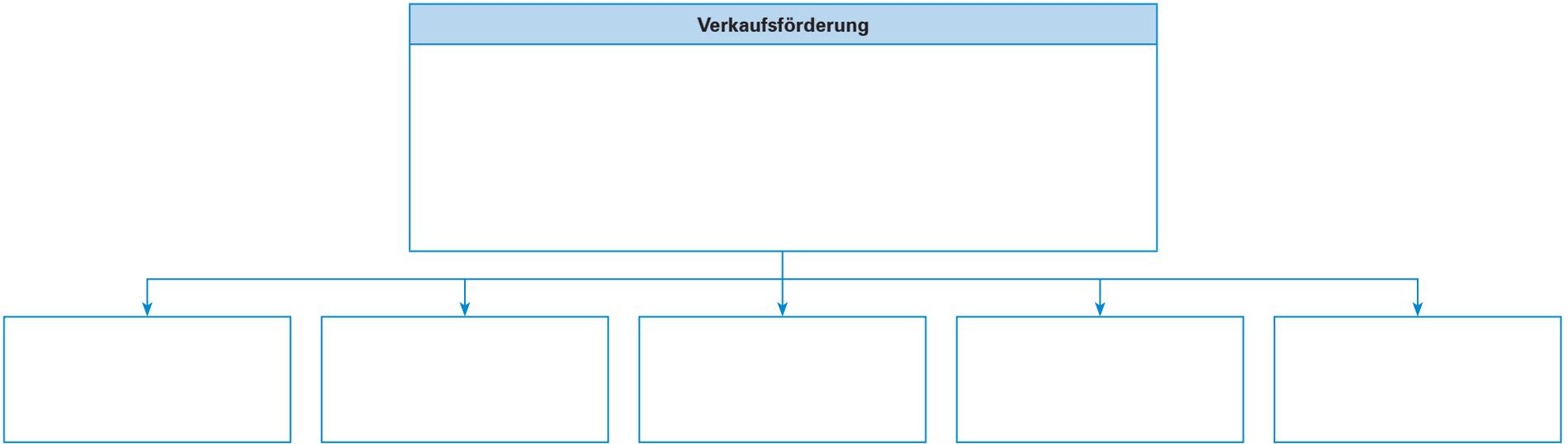
2.3 Merkmale einer guten Teamarbeit:



2.4 Stärken (Vorteile) eines guten Teams:

Übungsaufgabe 77

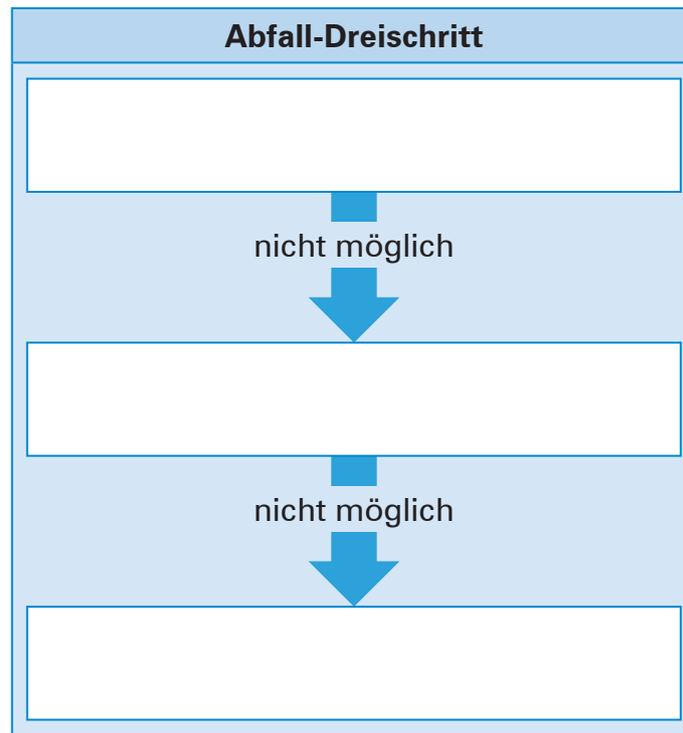
1.





Übungsaufgabe 80

1. 1.4



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 | | |



Übungsaufgabe 80

4. 4.3 Umwelt-Checkliste „Verkauf“



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

