



Reihe „KOMPETENZ im Einzelhandel“

Verfasser/-innen:

Sabine Knauer
Karsten Lucas
Tatjana Rosenthal
Dr. Hermann Speth

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 § 60a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Die Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG behält sich eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data Mining (TDM) im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor. Für den Erwerb einer entsprechenden Nutzungserlaubnis wenden Sie sich bitte an copyright@merkur-verlag.de.

Umschlagfotos:

Bild links: Paolo Gallo – www.colourbox.de
Bild rechts oben: pressmaster – www.colourbox.de
Bild rechts unten: #246329 – www.colourbox.de

* * * * *

1. Auflage 2024

© 2024 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. 1823-01

ISBN 978-3-8120-1823-4

VORWORT

Das „**Arbeitsheft – KOMPETENZ im Einzelhandel 3**“ ist der dritte Teil unserer Arbeitsheft-Reihe für den Ausbildungsberuf **Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel**.

Das Arbeitsheft konzentriert sich auf die **Lernfelder (LF)** des dritten Ausbildungsjahres:

- Lernfeld 11:** Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern
- Lernfeld 12:** Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden
- Lernfeld 13:** Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen
- Lernfeld 14:** Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln

Für die Auswahl der Inhalte und Aufgabenstellungen sind neben dem Rahmenlehrplan der aktuelle Prüfungskatalog für die IHK-Abschlussprüfung sowie die Ausbildungsverordnung maßgeblich.

Das Arbeitsheft folgt dem Ansatz der **Lernfeldkonzeption** und fördert das berufsorientierte ganzheitliche und selbstbestimmte Lernen. Dabei werden die Lernfelder des Rahmenlehrplans in Form von **Lernsituationen** konkretisiert. Die Lernsituationen unterstützen die Teamfähigkeit sowie die Fähigkeit zur Präsentation und Diskussion der Schülerinnen und Schüler. Sie fördern also Kompetenzen, die weit über die reine Fachkompetenz hinausgehen. **Weiterführende Aufgabenstellungen** und „**Extra-Touren**“ vertiefen die Inhalte und ermöglichen eine individuelle Differenzierung.

Das Arbeitsheft ermöglicht auf diese Weise einen **kompetenzorientierten Unterricht** (situationsbezogen – problemorientiert – kompetenzfördernd), dokumentiert aufgrund seines Workbook-Charakters den Kompetenzerwerb und entlastet die Unterrichtsvorbereitung, den Kopieraufwand und die didaktische Jahresplanung.

Das Arbeitsheft ist **mit dem Schulbuch „KOMPETENZ im Einzelhandel 3“ (Merkur-Nr. 0823) abgestimmt**. Zu Beginn jeder Situation verweisen Kapitelangaben auf die im Schulbuch enthaltenen Fachinformationen, auf die bei Bedarf zugegriffen werden kann. Es ist daher ideal, wenn Schulbuch und Arbeitsheft gemeinsam im Unterricht eingesetzt werden.



Durch die **Verzahnung der Unterrichtsmaterialien** wird **der Erwerb** themenübergreifender Kompetenzen einerseits vereinfacht; durch die **relative Selbstständigkeit** der einzelnen Materialien wird andererseits der pädagogische und schulorganisatorische Freiraum gewährleistet, der für die erfolgreiche Umsetzung des Rahmenlehrplans unseres Erachtens notwendig ist.

Die Verfasserinnen und der Verfasser wünschen Ihnen einen guten Lern- und Lehrerfolg!

Solingen, Oldenburg, Hagen und Wangen im Allgäu im Frühjahr 2024

Die Verfasser/-innen

Inhaltsverzeichnis

LERNFELD 11 GESCHÄFTSPROZESSE ERFOLGSORIENTIERT STEUERN

1	Waren- und Reingewinn ermitteln	7
2	Beim Warenverkehr die Umsatzsteuer berücksichtigen	10
3	Entscheidungen zur Anlagenwirtschaft vorbereiten	15
4	Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung kennenlernen	22
5	Die Kostenstruktur mithilfe der Kostenrechnung analysieren	27
6	Mithilfe der Deckungsbeitragsrechnung das Sortiment optimieren	34
7	Mithilfe von Kennziffern den Betriebserfolg steigern	43

LERNFELD 12 MIT MARKETINGKONZEPTEN KUNDEN GEWINNEN UND BINDEN

1	Marketing kennenlernen und den Markt erforschen	49
2	Marketinginstrumente gezielt einsetzen	57
3	Mit einem Marketingmix die Marktposition ausbauen	72
4	Kunden erfolgreich binden	74
5	Den Onlinehandel erfolgsorientiert gestalten	81
6	Instrumente des Onlinemarketings einsetzen	87

LERNFELD 13 PERSONALEINSATZ PLANEN UND MITARBEITER FÜHREN

1	Personalbedarf planen	93
2	Personal beschaffen und auswählen	97
3	Einen Arbeitsvertrag rechtssicher abschließen	106
4	Personaleinsatz planen, Personal entwickeln und mit Konflikten umgehen	110
5	Entgelte abrechnen	117
6	Arbeitsverhältnisse beenden	123

LERNFELD 14 EIN EINZELHANDELSUNTERNEHMEN LEITEN UND ENTWICKELN

1	Handelsrechtliche Grundlagen und Leitungskompetenzen kennenlernen	129
2	Unternehmensformen darstellen und beurteilen	135
3	Geeignete Möglichkeiten der Finanzierung auswählen und Franchising als Finanzierungsform und Vertriebssystem einsetzen	146
4	Leasingangebote vergleichen	157
5	Kreditsicherheiten stellen	163
6	Situationsgerechte Maßnahmen beim Zahlungsverzug ergreifen	168
	Bilderverzeichnis	175