

**Teil 1 der Kompetenzfeststellung
zum AB 1 „Durchführen verkaufsbezogener Aufgaben“
im Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau im Einzelhandel/Verkäufer/-in**

LÖSUNGEN

**Aufgabe 1: Warenpräsentation
8 Punkte**

Durchführungshinweis:

Diese Aufgabe bedarf einer Vorbereitungszeit für die Teilnehmenden. Daher ca. 3 Wochen vor dem Termin, an dem die Kompetenzfeststellung durchgeführt wird, die Arbeitsblätter (S. 1-4) den Teilnehmenden austeilen und die Aufgabe gemeinsam besprechen.

Sprechen Sie mit Ihrer betrieblichen Ausbilderin/Ihrem betrieblichem Ausbilder über folgende Aufgabe, die Sie in Ihrem Ausbildungsbetrieb eigenständig durchführen sollen.

Nachdem Sie die Aufgabe erledigt haben, sollen Sie diese in einem Fachgespräch präsentieren.

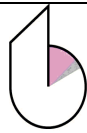
Aufgabe:

- Sie sollen eine kleine Warenpräsentation eigenständig aufbauen, mit Waren die Ihnen zugeteilt werden. Besprechen Sie den Warenaufbau mit Ihrer Ausbilderin/Ihrem Ausbilder und führen Sie alle notwendigen Schritte eigenständig durch.
- Planen Sie die Arbeitsschritte und schreiben Sie die einzelnen Arbeitsschritte in kurzen Stichpunkten auf, damit Sie diese in dem Fachgespräch als Gedächtnisstütze nutzen können.
- Nachdem Sie damit fertig sind, zeigen Sie den Warenaufbau Ihrer Ausbilderin/Ihrem Ausbilder und bitten Sie um eine kurze Beurteilung Ihrer erledigten Aufgabe.
- Wenn es möglich ist, erstellen Sie ein Foto Ihres Warenaufbaus und bringen dieses zu dem Fachgespräch mit.



Diese Aufgabenstellung folgt dem Prinzip einer vollständigen Arbeitshandlung

Information	Sie sollen eine kleine Warenpräsentation in Ihrem Ausbildungsbetrieb eigenständig aufbauen, mit Waren die Ihnen zugeteilt werden. Besprechen Sie den Warenaufbau mit Ihrer Ausbilderin/Ihrem Ausbilder.
Planung	Schreiben Sie die einzelnen Arbeitsschritte in kurzen Stichpunkten auf. (Diese Stichpunkte dienen Ihnen im Fachgespräch als Gedächtnisstütze.)
Durchführung	Führen Sie alle notwendigen Arbeitsschritte eigenständig durch. Wenn es möglich ist, erstellen Sie ein Foto Ihres Warenaufbaus. (Bringen Sie dieses zu dem Fachgespräch mit.)
Kontrolle und Bewertung	Nachdem Sie mit der Warenpräsentation fertig sind, zeigen Sie den Warenaufbau Ihrer betrieblichen Ausbilderin/Ihrem betrieblichen Ausbilder und bitten Sie um eine kurze Beurteilung Ihrer erledigten Aufgabe. (Notieren Sie die Beurteilung.) Pädagogische Fachkraft und die Ausbilderin/ der Ausbilder bewerten Ihre Warenpräsentation anhand Ihrer Dokumentation und eines Fachgesprächs .
Weitere Aspekte des Arbeitens	Werden in einem Test zu „Grundlagen für das Verkaufen“ abgefragt.

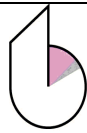


1.1. Ihre Dokumentation für das Fachgespräch: 1 Punkt

- Warenaufbau (kurze Benennung): **1 Punkt**

- Kurze Beurteilung Ihrer Ausbilderin/Ihres Ausbilders: **1 Punkt**

Ein Foto Ihres Warenaufbaus (falls möglich) **1 Punkt**



Ihre Dokumentation für das Fachgespräch:

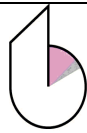
- Alle Arbeitsschritte (in kurzen Stichpunkten), die ich bei meinem Warenaufbau durchgeführt habe. **4 Punkte**

z.B. Ware auspacken

z.B. Müll entsorgen

z.B. Platz schaffen (alte Waren weg räumen/neue Waren aufbauen)

z.B. ordentlich + sauber aufbauen und ansprechende Gestaltung



Name, Vorname:		
Maßnahme:		Datum:

1.2 Fragen für das Fachgespräch:

8 Punkte

Durchführungshinweis:

- Zeitvorgabe für das Fachgespräch ca. 20 Minuten
- Ausbilder/in führt das Fachgespräch und päd. Fachkraft macht sich Notizen zu dem Gespräch

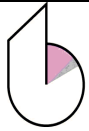
1.2.1 Welche Arbeitsschritte haben Sie durchgeführt (nutzen Sie dafür Ihre aufgeschriebenen Stichpunkte)?

Bei dieser Frage soll herausgefunden werden, ob und wie die/der Auszubildende die Aufgabe geplant hat und ob er/sie die einzelnen Arbeitsschritte strukturiert durchgeführt hat. **1 Punkt**

1.2.2 Welche Waren hat Ihre Ausbilderin/Ihr Ausbilder Ihnen zugeteilt für den Warenaufbau und wissen Sie, warum sie/er Ihnen diese Waren zugeteilt hat?

Bei dieser Frage geht es um das Hintergrundwissen zum Thema Warenaufbau. Zum Beispiel werden Angebote der Woche oder Gemüse der Saison an einem besonderen Platz präsentiert um den Absatz zu steigern. **1+1+1/ 3 Punkte**

Kunden sollen also durch Warenaufbauten besonderes aufmerksam auf die Produkte gemacht werden und somit positiv beeinflusst werden, diese Waren zu kaufen.



1.2.3 Wie hat Ihre Ausbilderin/Ihr Ausbilder Ihren Warenaufbau beurteilt und was halten Sie von dieser Beurteilung? Was würden Sie zukünftig anders machen bzw. verbessern, wenn Sie wieder einen Warenaufbau machen?

Bei dieser Frage geht es darum, dass die/der Auszubildende das Feedback des Vorgesetzten verstanden hat und seine/ihre Arbeitsweise/Ausführung der Arbeit reflektieren kann. Evtl. geht es auch darum, bei einem nicht nur positiven Feedback, Verbesserungsvorschläge annehmen und umsetzen zu können. **1 Punkt**

1.2.4 Auf welche Dinge haben Sie bei der Warenpräsentation besonders geachtet?

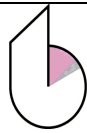
Bei dieser Frage soll herausgefunden werden, ob die/der Auszubildende/r auf Ordnentlichkeit und Sauberkeit geachtet hat. Und ob er in der Lage ist, sich Gedanken über eine ansprechende Warenpräsentation zu machen und diese umzusetzen.

1+1/ 2 Punkte

Ausbildungsbausteine in BvB und BaE

1.2.5 Gibt es in Ihrem Ausbildungsbetrieb bestimmte Plätze/Bereiche, an denen es besonders sinnvoll ist Waren aufzubauen/zu präsentieren?

Bei dieser Frage geht es darum herauszufinden, ob die der Auszubildende einen Gesamtüberblick in seinem Ausbildungsbetrieb hat. Und ob sie/er weiß, dass es bestimmte Zonen in einem Geschäft gibt, die besonderes geeignet sind für Warenpräsentationen. So werden zum Beispiel in der Eingangszone Artikel der Saison präsentiert, in der Kassenzone Angebote von Süßwaren und an Gondeln (frei stehende Regale, die von mehreren Seiten zu bestücken sind), Angebote der Woche. **1 Punkt**



Aufgabe 2: Grundlagen für das Verkaufen

2.1 Sie sind in Ihrem Ausbildungsbetrieb und Ihre Chefin/Ihr Chef hat Sie beauftragt, sich verantwortungsvoll um die ankommenden Waren zu kümmern.

a) Welche Informationen enthält ein Lieferschein? (nennen Sie mindestens 3 Punkte) 3 Punkte

Ein Lieferschein gibt Auskunft welche Waren, in welchen Mengen, von welchen Kunden, zu welchem Lieferanten, zu welchem Preis etc. geliefert wird.

b) Was machen Sie mit der Verpackung der Waren, nachdem Sie diese ausgepackt haben? 1 Punkt

Mülltrennung nach: Glas (Glascontainer, nach Farben grün, braun u. weiß sortieren), Papier (blaue Papiertonne oder Container), Leichtverpackung (gelber Sack, gelbe Tonne), Biomüll (Biotonne oder Kompost) und Restmüll (graue Tonne).

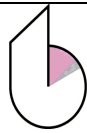
2.2. Sie haben die Waren angenommen, ausgepackt und in Ihrem Ausbildungsbetrieb verräumt.

a) Nennen Sie 3 Warengruppen, die in Ihrem Ausbildungsbetrieb verkauft werden. 3 Punkte

Warengruppen Supermarkt: Obst + Gemüse, Wurst + Fleisch, Molkereiprodukte, (Bestandteile des Frischesortiments), Gesichts- und Körperpflege, Wasch-, Putz- und Reinigungsmittel (Bestandteile Drogerieartikel), Tiefkühlkost, Fertigprodukte (Convenience-Produkte), Getränke, Konserven, Tiernahrung.

Warengruppen Bekleidungsfachgeschäft: z.B. Damenoberbekleidung, Herrenoberbekleidung, Kinderbekleidung. Dessous etc.

Warengruppen Fachmarkt Baustoffhandel: z.B. Farben, Dämmung, Badzubehör etc.



b) Nennen Sie 3 typische Arbeiten, die Sie in einem der Warenbereiche (z.B. im Bereich Molkereiprodukte) durchführen bzw. beachten müssen. **3 Punkte**

Warenbereich: *z.B. Molkereiprodukte*

Typische Arbeiten die durchzuführen sind bzw. die beachtet werden müssen:

Warenpflege (ist bei allen Produkten durchzuführen und zu beachten)

Ordnung und Sauberkeit: verstaubte Regale, verschmutzte Ware, beschädigte Ware, aufgerissenen Verpackungen

Mindesthaltbarkeitsdatum: darf nicht überschritten werden (regelmäßige Kontrolle der Ware und Dokumentation dieser Kontrolle)

Regel beim Einräumen der Ware bzgl. Mindesthaltbarkeitsdatum: „alt vor neu“, das heißt, dass die Ware mit dem längeren Mindesthaltbarkeitsdatum hinter die Ware mit dem kürzerem Mindesthaltbarkeitsdatum geräumt werden muss.

2.3. Sie haben in der Berufsschule über die Betriebsformen im Einzelhandel gesprochen.

a) Nennen Sie den Namen eines Supermarktes, den Sie kennen und den Namen eines Fachmarktes, den Sie kennen.

*Name eines Supermarktes: REWE, SPAR, Edeka, Penny, Norma **1 Punkt***

*Name eines Fachmarktes: Obi, Baumarkt, Saturn, Logo **1 Punkt***

b) Nennen Sie den wichtigsten Unterschied zwischen einem Supermarkt und einem Fachmarkt. **2 Punkte**

In einem Supermarkt werden überwiegend Lebensmittel und Waren für den kurz-/mittelfristigen Bedarf verkauft. Supermärkte findet man meistens in Haupt- und Nebenstraßen von Städten und Dörfern.

In einem Fachmarkt werden Produkte aus einer bestimmten Branche im mittleren Preisniveau verkauft. Fachmärkte findet man meistens am Stadtrand und in Industriegebieten.



2.4. In einem Supermarkt ist für das Wochenende viel Ware einzuräumen. Daher werden manchmal Aushilfen eingestellt, die beim Vorräumen der Waren helfen. Lösen Sie folgende Dreisatzaufgabe:

Wenn drei Aushilfen in 12 Stunden 21 Regale auffüllen, wie viele Regale werden von vier Aushilfen in 6 Stunden aufgefüllt? Bitte formulieren Sie auch einen Antwortsatz.

6 Punkte

WER	WIEVIEL	ZEIT
3 Aushilfen	21 Regale	12 Stunden
4 Aushilfen	X Regale	6 Stunden

1 Punkt für Gedankengang Stunden für je 3 und 4 Aushilfen auszurechnen.

1 Punkt: $3 A \times 12 \text{ Std.} = 36 \text{ Stunden}$

1 Punkt: $4 A \times 6 \text{ Std.} = 24 \text{ Stunden}$

1 Punkt: $36 \text{ Std.} - 21 \text{ Regale und } 24 \text{ St.} - X \text{ Regale}$

1 Punkt: $\frac{21 \times 24}{36} = X$

Antwort:

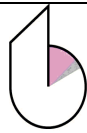
Vier Aushilfen füllen in 6 Stunden 14 Regale auf.

1 Punkt

2.5 Durch den Ausbildungsvertrag werden Ihre Rechte und Ihre Pflichten für Ihre Berufsausbildung geregelt.

Nennen Sie 3 Pflichten, die Sie als Auszubildende/r haben. **3 Punkte**

Führung eines Berichtsheftes, regelmäßiger Besuch der Berufsschule, Befolgung der Weisungen des Ausbilders, Wahrung von Betriebsgeheimnissen, Benachrichtigung beim Fernbleiben von Schule und Betrieb.



2.6 Es gibt noch andere gesetzliche Regelungen, die während der Berufsausbildung wichtig sind.

a) Bitte füllen Sie die Lücke im Text aus, um den Namen der gesetzlichen Regelung zu finden. **1 Punkt**

Nicht alle Auszubildenden sind zu Beginn ihrer Ausbildung bereits volljährig, d.h. 18 Jahre oder älter. Daher hat der Gesetzgeber das Jugendarbeitsschutzgesetz erlassen. Es soll Kinder und Jugendliche vor gesundheitsschädlichen Belastungen bei der Arbeit schützen und regelt daher deren Arbeitsbedingungen. Eine solche Arbeitsbedingung ist zum Beispiel, dass Jugendliche unter 18 Jahren nicht zwischen 20 Uhr abends und 6 Uhr früh arbeiten dürfen.

b) Nennen Sie für solche Arbeitsbedingungen zwei weitere Beispiele: **2 Punkte**

Urlaubsregelung: (jünger als sechzehn Jahre: 30 Werktage, sechzehn Jahre: 27 Werktage und siebzehn Jahre: 25 Werktage);

Berufsschulbesuch: (Berufsschulbesuch wird inklusive Pausen auf die Ausbildungszeit angerechnet und vergütet, Jugendliche müssen für den Berufsschultag freigestellt werden, keine Beschäftigung, wenn der Unterricht länger als fünf Unterrichtsstunden dauert, jedoch nur an einem Berufsschultag in der Woche);

Arbeitszeit: (täglich höchstens 8 bis 8,5 Stunden, wenn die wöchentliche Arbeitszeit vierzig Stunden nicht übersteigt, fünf Tage in der Woche, dreißig Minuten Pause bei 4,5 bis 6 Arbeitsstunden, sechzig Minuten Pause bei mehr als 6 Arbeitsstunden, erste Pause spätestens nach 4,5 Arbeitsstunden, Mindestdauer einer Pause fünfzehn Minuten, täglich mindestens 12 Stunden Freizeit;)

Prüfung: (Freistellung für die Teilnahme an der Zwischen- und Abschlussprüfung, Freistellung am Arbeitstag vor der Abschlussprüfung);

Beschäftigungsverbot: (Arbeiten, welche die Leistungsfähigkeit überfordern, gefährliche Arbeiten).



ERGEBNIS

AUFGABE UND MÖGLICHE PUNKTE:	ERREICHTE PUNKTE:
1. Warenpräsentation 16 Punkte 1.1 Dokumentation 8 Punkte 1.2 Fachgespräch 8 Punkte	
2. Test „Grundlagen für das Verkaufen“ 26 Punkte 2.1. 3 + 1 / 4 Punkte	
2.2. 3+ 3 / 6 Punkte	
2.3. 2 +2 / 4 Punkte	
2.4. 6 Punkte	
2.5. 3 Punkte	
2.6. 1+2/ 3 Punkte	
GESAMTPUNKTZAHL: 42	

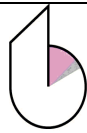
Bewertungstabelle:

1. Warenpräsentation

Punkte	16-15	14-13	12-11	10-8 (50%)	7-4	3-0
Note	1	2	3	4	5	6

2. Test

Punkte	26-24	23-21	20-17	16-13 (50%)	12-7	6-0
Note	1	2	3	4	5	6



Bewertung der Kompetenzfeststellung zu **Ausbildungsbaustein 1 „Durchführen verkaufsbezogener Aufgaben“ im Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau im Einzelhandel/Verkäufer/-in:**

Jeder der vier Teile zum Ausbildungsbaustein 1 muss mit mindestens 50% bestanden werden, damit der gesamte Ausbildungsbaustein als „bestanden“ bescheinigt werden kann. Es ist nicht möglich, einen schwach absolvierten Teil mit einem besser absolvierten Teil auszugleichen.

Die vier Teile der Kompetenzfeststellung sind:

- **Grundlagen des Verkaufens** (Teil 1 der Kompetenzfeststellung)
- **Warenpräsentation** (Teil 1 der Kompetenzfeststellung)
- **Kommunikation mit dem Kunden** (Teil 2 der Kompetenzfeststellung)
- **Zahlungsverkehr** (Teil 2 der Kompetenzfeststellung)