



Sachliche und zeitliche Gliederung der Berufsausbildung

Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

Ausbildungsbetrieb:

Verantwortlicher
Ausbilder:

Auszubildender:

Ausbildungsberuf: **Fotomedienfachmann / Fotomedienfachfrau**

In den folgenden Seiten ist die sachliche und zeitliche Gliederung der zu vermittelnden Fertigkeiten und Kenntnisse laut Ausbildungsrahmenplan der Ausbildungsverordnung in der Fassung vom 19. März 2008 niedergelegt.

Der zeitliche Anteil des gesetzlichen bzw. tariflichen Urlaubsanspruches, des Berufsschulunterrichtes und der Zwischen- und Abschlussprüfung des Auszubildenden ist in dem Ausbildungszeitraum enthalten.

Änderungen des Zeitumfanges und des Zeitablaufes aus betrieblich oder schulisch bedingten Gründen oder aus Gründen in der Person des Auszubildenden bleiben vorbehalten.

Weicht aufgrund der vertraglichen Vereinbarung die Ausbildungszeit von der in der Ausbildungsordnung vorgegebenen Ausbildungsdauer ab, werden die in diesem Plan aufgeführten Fertigkeiten und Kenntnisse in sinngemäßer Anwendung des zeitlichen Gliederungsplanes vermittelt.

Unter folgendem Link www.ihk-regensburg.de/ausbildungsrahmenplan können die sachlichen und zeitlichen Gliederungen der einzelnen Berufe eingesehen und heruntergeladen werden.

Auszubildender:
Unterschrift

Gesetzlicher Vertreter
des Auszubildenden:
Unterschrift

.....
Datum

.....
Firmenstempel/Unterschrift

Ausbildungsplan über die Berufsausbildung zum Fotomedienfachmann / zur Fotomedienfachfrau

1. Ausbildungsjahr

| Berufsbild-Position | Teil des Ausbildungsberufsbildes | zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse | von - bis | in Abteilung |
|---------------------|--|--|---------------------|--------------|
| 1 | | | 3 – 5 Monate | |
| A – 2.1 | Verkauf | <ul style="list-style-type: none"> Produkte und Dienstleistungen verkaufen, Rechtsvorschriften und allgemeine Geschäftsbedingungen beachten Ergänzungs-, Ersatz- und Zusatzartikel anbieten Kaufbelege erstellen | | |
| A – 2.4 | Elektronischer Geschäftsverkehr, Informations- und Kommunikationssysteme | <ul style="list-style-type: none"> Daten eingeben, sichern und pflegen Sicherheitsanforderungen und Datenschutz beachten unterschiedliche Zugriffsberechtigungen begründen Maßnahmen zur Behebung von Störungen einleiten | | |
| B – 1.1 | Stellung, Rechtsform und Struktur | <ul style="list-style-type: none"> Geschäftsfelder des Ausbildungsbetriebes und seine Stellung am Markt erläutern Aufbau- und Ablauforganisation sowie Zuständigkeiten im Ausbildungsbetrieb erläutern Rechtsform des Ausbildungsbetriebes darstellen Zusammenarbeit des Ausbildungsbetriebes mit Wirtschaftsorganisationen, Behörden, Verbänden und Gewerkschaften beschreiben Leistungen der Foto- und Medienwirtschaft erläutern Formen der Zusammenarbeit des Ausbildungsbetriebes mit Organisationen in der Foto- und Medienwirtschaft erklären | | |
| B – 1.2 | Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften, Personaleinsatz | <ul style="list-style-type: none"> Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen lebensbegleitendes Lernen für die berufliche und persönliche Entwicklung begründen; berufliche Aufstiegs- und Weiterbildungsmöglichkeiten darstellen arbeits-, sozial- und mitbestimmungsrechtliche Vorschriften sowie für den Ausbildungsbetrieb geltende Tarif- und Arbeitszeitregelungen berücksichtigen wesentliche Inhalte und Bestandteile eines Arbeitsvertrages sowie die für eine Beschäftigung erforderlichen Personalpapiere darstellen Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erklären | | |

| | | | | |
|----------|---|---|---------------------|--|
| B – 1.3 | Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit | <ul style="list-style-type: none"> • Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen • berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden • Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten • Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen | | |
| B – 1.4 | Umweltschutz | <ul style="list-style-type: none"> • Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere • mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären • für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden • Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen • Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen | | |
| 2 | | | 3 – 5 Monate | |
| A – 1.2 | Kundenkommunikation | <ul style="list-style-type: none"> • auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren • kulturelle Besonderheiten beim Kundenkontakt berücksichtigen • im Kundengespräch sprachliche und nicht-sprachliche Kommunikationsformen berücksichtigen, Frage- und Gesprächsführungstechniken anwenden • auf Kundeneinwände und Kundenargumente verkaufsfördernd reagieren • zur Vermeidung von Informations- und Kommunikationsstörungen beitragen, Möglichkeiten der Konfliktlösung anwenden | | |
| A – 1.3 | Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten | <ul style="list-style-type: none"> • die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolgreiche Handelstätigkeit bei der Aufgabenerfüllung berücksichtigen | | |
| 3 | | | 3 – 5 Monate | |
| A – 1.1 | Kundenberatung | <ul style="list-style-type: none"> • Informationen über Produkte des Medienmarktes erschließen • Eigenschaften und Anwendungsmöglichkeiten von Waren unter Berücksichtigung ökologischer, wirtschaftlicher, sicherheitsrelevanter und rechtlicher Aspekte darstellen • Waren- und Produktkennzeichnungen berücksichtigen und für die Information von Kunden nutzen • Kunden differenziert nach Zielgruppen über betriebliche Produkte und Dienstleistungen, insbesondere über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale, informieren • Kaufmotive und Wünsche von Kunden ermitteln und im Verkaufsgespräch nutzen | | |

| | | | | |
|---------|---|--|--|--|
| A – 2.1 | Verkauf | <ul style="list-style-type: none"> • Kasse vorbereiten, Kassieranweisung beachten, kassieren, Zahlungen abwickeln • Umtausch und Reklamationen kassentechnisch abwickeln • Kasse abrechnen, Kassenbericht erstellen | | |
| B – 2.1 | Planung und Steuerung von Arbeitsabläufen | <ul style="list-style-type: none"> • Lern- und Arbeitstechniken einsetzen, Fachinformationen nutzen | | |

2. Ausbildungsjahr

| Berufsbild-Position | Teil des Ausbildungsberufsbildes | zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse | von - bis | in Abteilung |
|---------------------|--|--|---------------------|--------------|
| 1 | | | 3 – 5 Monate | |
| A – 1.5 | Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben | <ul style="list-style-type: none"> • fremdsprachige Fachbegriffe verwenden • fremdsprachige Informationen nutzen | | |
| A – 3.1 | Bildgestaltung | <ul style="list-style-type: none"> • Kundenwünsche und –erwartungen ermitteln, geeignete Gestaltungsmittel auswählen und Bildvorschläge darstellen • Bildkompositionen erarbeiten und festlegen • Kunden bei der Bildgestaltung in Bezug auf die dabei einzusetzende Hard- und Software beraten • Zusammenhang zwischen Bildergebnis und Wirkungsweise der angewendeten Gestaltungsmittel erläutern | | |
| A – 3.2 | Bilderstellung | <ul style="list-style-type: none"> • Bildaufnahmegeräte unterscheiden und handhaben sowie technische Hilfsmittel und Zubehör auswählen und einsetzen • Kunden in Bezug auf die für die Bilderstellung notwendige Hard- und Software sowie bei der Anwendung von Zubehörartikeln und Hilfsmitteln beraten • vorhandenes Licht nutzen und zusätzliches Licht setzen sowie Beleuchtung im Hinblick auf Kontrastumfang messen • fotografische Aufnahmedaten, insbesondere Belichtungszeit, Blende, Kontrastumfang und Farbtemperatur, ermitteln, beim Verfahrens- und Materialeinsatz berücksichtigen und ergebnisorientiert einsetzen • Personen und Objekte positionieren, Aufnahme-standpunkt festlegen, Kamera einrichten und Belichtung auslösen • Zusammenhang zwischen Bildergebnis und der eingesetzten Hard- und Software erläutern | | |
| A – 3.3 | Bilddatenträger und Speicherprozesse | <ul style="list-style-type: none"> • Eigenschaften von Bilddatenträgern und Speichermedien sowie Dateiformate erläutern • Bilddatenträger, Aufnahme- und Speichermedien auswählen und nutzen • Bildsicherungs- und Bildrettungsverfahren anwenden • Archivierungsverfahren auswählen und Bilder archivieren | | |

| | | | | |
|----------|--|---|---------------------|--|
| A – 5 | Bildwiedergabe | <ul style="list-style-type: none"> Nutzungsbedingungen und Leistungsmerkmale von Ausgabegeräten ermitteln Ausgabegeräte des Ausbildungsbetriebes zur Bildherstellung auswählen, einsetzen sowie Pflege und Wartung sicherstellen Kunden über unterschiedliche Produktionstechniken für die Bildwiedergabe informieren und über Hard- und Software für die Bildherstellung beraten | | |
| 2 | | | 3 – 5 Monate | |
| A – 1.1 | Kundenberatung | <ul style="list-style-type: none"> Trends und innovative Ansätze beobachten und diese für Beratung und Verkauf nutzen | | |
| A – 1.3 | Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten | <ul style="list-style-type: none"> zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beitragen Serviceleistungen zur Förderung der Kundenzufriedenheit anbieten | | |
| A – 1.5 | Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben | <ul style="list-style-type: none"> Auskünfte in einer Fremdsprache erteilen | | |
| A – 2.2 | Sortimentsgestaltung und Präsentation von Waren und Dienstleistungen | <ul style="list-style-type: none"> sortimentsbestimmende Faktoren, insbesondere Qualität, Trends, Zielgruppen, Standort und Wettbewerbssituation, erläutern Sortimentsänderungen begründen und durchführen Waren und Dienstleistungen verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen Angebotsplätze nach Absatzgesichtspunkten beurteilen und Waren platzieren | | |
| A – 5 | Bildwiedergabe | <ul style="list-style-type: none"> Hard- und Software zur Bildpräsentation auswählen und einsetzen Kunden in Bezug auf Bildpräsentationen und die dafür notwendige Hard- und Software beraten | | |
| 3 | | | 3 – 5 Monate | |
| A – 6.1 | Kalkulation und Kennziffern | <ul style="list-style-type: none"> Kalkulationen erstellen, dabei die Kalkulation beeinflussende Faktoren berücksichtigen, Berechnungen durchführen betriebliche Leistungskennziffern, insbesondere zu Umsatz, Produktivität und Lagerumschlag, ermitteln und bewerten; Schlussfolgerungen ableiten betriebliche Statistiken erstellen und auswerten | | |
| A – 6.2 | Warenwirtschaft | <ul style="list-style-type: none"> Ziele und Aufgaben des betrieblichen Warenwirtschaftssystems erläutern betriebliches Warenwirtschaftssystem nutzen, Daten pflegen Zusammenhänge zwischen Waren- und Datenfluss berücksichtigen Beschaffung planen und durchführen Bestände pflegen betriebsübliche Maßnahmen bei Bestandsabweichungen, insbesondere durch Bruch, Verderb, Schwund und Diebstahl, einleiten Inventuren durchführen, rechtliche Vorschriften beachten Maßnahmen zur Sicherstellung der Vollständigkeit des Sortiments unter Berücksichtigung der Lieferfristen ergreifen | | |
| A – 7.1 | Qualitätssichernde Maßnahmen | <ul style="list-style-type: none"> Geräte und Ausstattung lagern, pflegen, warten und dabei rechtliche Vorschriften beachten | | |

| | | | | |
|---------|---|---|--|--|
| A – 7.2 | Beschwerde und Reklamation | <ul style="list-style-type: none"> • Umtausch, Beschwerde und Reklamation entsprechend den rechtlichen Regelungen bearbeiten, die Interessen des Unternehmens vertreten und kundenorientiert handeln • Maßnahmen zur Prävention ableiten und umsetzen | | |
| B – 2.1 | Planung und Steuerung von Arbeitsabläufen | <ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsabläufe, insbesondere unter Berücksichtigung wirtschaftlicher, ergonomischer und ökologischer Gesichtspunkte, planen und umsetzen • betriebliche Arbeits- und Organisationsmittel einsetzen | | |
| B – 2.2 | Teamarbeit und Kooperation | <ul style="list-style-type: none"> • Information, Kommunikation und Kooperation zur positiven Gestaltung von Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg nutzen • Aufgaben im Team planen und bearbeiten | | |

3. Ausbildungsjahr

| Berufsbildposition | Teil des Ausbildungsberufsbildes | zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse | von - bis | in Abteilung |
|--------------------|--|---|---------------------|--------------|
| 1 | | | 5 – 7 Monate | |
| A – 2.4 | Elektronischer Geschäftsverkehr, Informations- und Kommunikationssysteme | <ul style="list-style-type: none"> • Informations- und Kommunikationssysteme in Geschäftsprozessen einsetzen • rechtliche Anforderungen an den elektronischen Geschäftsverkehr beachten • an der Konzeption eines Internetauftritts mitwirken | | |
| A – 4.1 | Bearbeitungs- und Übertragungstechniken | <ul style="list-style-type: none"> • Medien und Techniken zur Bildbearbeitung und –übertragung auswählen und anwenden • Farbräume erkennen und nutzen • farborientierte Bildbearbeitung durchführen • Bildmanipulation und –kombination unter Einsatz technischer Hilfsmittel durchführen • Bild-, Urheber- und Nutzungsrechte berücksichtigen | | |
| A – 4.2 | Kalibrierung | <ul style="list-style-type: none"> • Kunden über die Notwendigkeit der Kalibrierung von Aufnahme-, Verarbeitungs- und Wiedergabesystemen informieren • Kalibrierung eines Systems durchführen | | |
| A – 4.3 | Medienintegration und –vernetzung | <ul style="list-style-type: none"> • Aufnahme-, Verarbeitungs- und Ausgabemedien auswählen, vernetzen und einsetzen • Kunden bei der Erstellung und Bearbeitung von Bild, Text und Video auch hinsichtlich des Einsatzes von Hard- und Software beraten • Bild-, Video- und Textleistungen erbringen | | |
| 2 | | | 5 – 7 Monate | |
| A – 1.4 | Kundenschulung | <ul style="list-style-type: none"> • Informationsbedürfnisse von Kunden ermitteln • Kunden über technologische Entwicklungen informieren und in die Bedienung von Geräten der Fotomedienwirtschaft einweisen • Schulungen konzipieren und durchführen | | |

| | | | | |
|---------|--|--|-------|-------|
| A – 2.3 | Markt- und Kundenbeziehungen | <ul style="list-style-type: none"> • die Chancen von Markt- und Kundensegmentierung begründen • Wettbewerbsbeobachtungen durchführen und auswerten • Zielgruppen identifizieren • Instrumente zur Kundengewinnung und Kundenbindung einsetzen, Werbemaßnahmen durchführen • Kundenforen durchführen und auswerten • Marketingerfolg überprüfen | | |
| A – 7.1 | Qualitätssichernde Maßnahmen | <ul style="list-style-type: none"> • qualitätssichernde Maßnahmen anwenden, Fehlern und Störungen vorbeugen • zur betrieblichen Prozessoptimierung durch Schwachstellenanalyse und Beseitigung von Fehlerquellen beitragen | | |
| B – 1.2 | Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften, Personaleinsatz | <ul style="list-style-type: none"> • Ziele und Aufgaben der Personaleinsatzplanung erläutern und zu ihrer Umsetzung beitragen | | |
| B – 2.1 | Planung und Steuerung von Arbeitsabläufen | <ul style="list-style-type: none"> • Methoden des Zeit- und Selbstmanagements nutzen | | |
| B – 2.2 | Teamarbeit und Kooperation | <ul style="list-style-type: none"> • Möglichkeiten der Konfliktlösung nutzen | | |