

Zeitliche und sachliche Gliederung der Berufsausbildung

Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

Ausbildungsplan Der zeitliche und sachlich gegliederte Ausbildungsplan ist Bestandteil des Ausbildungsvertrages	Drogist Drogistin
Ausbildungsbetrieb:	
Auszubildende(r):	
Ausbildungszeit von: bis:	

Die zeitliche und sachliche Gliederung der zu vermittelnden Kenntnisse und Fertigkeiten laut Ausbildungsrahmenplan der Ausbildungsverordnung ist auf den folgenden Seiten niedergelegt.

Der zeitliche Anteil des gesetzlichen bzw. tariflichen Urlaubsanspruches, des Berufsschulunterrichtes und der Zwischen- und Abschlussprüfung des/der Auszubildende(n) ist in den einzelnen zeitlichen Richtwerten enthalten.

Änderungen des Zeitumfanges und des Zeitablaufs aus betrieblich oder schulisch bedingten Gründen oder aus Gründen in der Person des/der Auszubildende(n) bleiben vorbehalten

Fertigkeiten und Kenntnisse laut zeitlicher Gliederung der Berufsausbildung

1. Ausbildungsjahr

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
1) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 1 a Stellung der Drogerie in der Gesamtwirtschaft, 1 b Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt, 1 e Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, 4 b Beratung und Verkauf, 4 f Sortimentsstruktur, 7 c Waren zur diätetischen Ernährung, 8 b Mittel zur Sonnenkosmetik, 8 c Herrenkosmetik und Pflegeprodukte, 8 e Parfümerieartikel, 8 f Artikel zur Hygiene, 9 b Handel mit Gefahrstoffen und Pflanzenschutzmitteln, 9 d sonstige wichtige Rechtsvorschriften und wahlweise aus der Berufsbildposition 10 Foto 10 c Kameras und Wiedergabegeräte oder aus der Berufsfeldposition 11 chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz 11 c Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmittel zu vermitteln.	
2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 3 a Warenannahme, 3 b Warenlagerung, und wahlweise aus der Berufsfeldposition 10 Foto 10 a Filme, Bilder, 10 b Allgemeines Fotozubehör,	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
oder aus der Berufsfeldposition 11 chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz 11 a Chemikalien, 11 b chemisch-technische Waren zur Sachwerterhaltung zu vermitteln.	
3) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 1 c Organisation des Ausbildungsbetriebs, 1 d Berufsbildung, 1 e Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, 4 a Verkaufsvorbereitung, 8 a präparative und dekorative Kosmetik, 8 d Mittel zur Körperpflege zu vermitteln.	

2. Ausbildungsjahr

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
1) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 5 Personalwesen, 9 c Handel mit Lebensmitteln und Bedarfsgegenständen, und aus der Berufsfeldposition 11 chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz 11 d Mittel zur Schädlingsbekämpfung zu vermitteln und die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 1 e Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, 4 b Beratung und Verkauf, 4 f Sortimentsstruktur, 8 b Mittel zur Sonnenkosmetik, 8 c Herrenkosmetik und Pflegeprodukte, 8 e Parfümerieartikel, 8 f Artikel zur Hygiene, 9 b Handel mit Gefahrstoffen und Pflanzenschutzmitteln, und wahlweise aus der Berufsfeldposition 10 Foto 10 a Filme, Bilder, 10 b Allgemeines Fotozubehör, 10 c Kameras und Wiedergabegeräte oder aus der Berufsfeldposition 11 chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz 11 b chemisch-technische Waren zur Sachwerterhaltung, 11 c Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmittel fortzuführen.	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition 4 d Verkaufsabrechnung, zu vermitteln und die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 8 d Mittel zur Körperpflege, 9 d sonstige wichtige Rechtsvorschriften fortzuführen.	
3) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 2 a Einkaufsplanung, 2 b Einkaufsabwicklung, 3 c Bestandsüberwachung, 4 c Berücksichtigung von Verbraucherwünschen und –bedürfnissen, 7 a Mittel zur Wiederherstellung und Erhaltung der Gesundheit, 7 b Arzneipflanzen, tierische Drogen und chemische Substanzen, 9 a Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln, zu vermitteln und die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 7 c Waren zur diätetischen Ernährung, 8 a präparative und dekorative Kosmetik fortzuführen.	

3. Ausbildungsjahr

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
1) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition 6 Rechnungswesen zu vermitteln und die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 1 e Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, 3 c Bestandsüberwachung, 5 Personalwesen, 8 b Mittel zur Sonnenkosmetik, 8 c Herrenkosmetik und Pflegeprodukte, 8 e Parfümerieartikel, 8 f Artikel zur Hygiene, 9 c Handel mit Lebensmitteln und Bedarfsgegenständen, und wahlweise aus der Berufsbildposition 10 Foto 10 a Filme, Bilder, 10 b Allgemeines Fotozubehör, oder aus der Berufsbildposition 11 chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz 11 b chemisch-technische Waren zur Sachwerterhaltung, 11 c Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmittel fortzuführen.	
2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 4 c Berücksichtigung von Verbraucherwünschen und –bedürfnissen, 4 f Sortimentsstruktur, 8 d Mittel zur Körperpflege,	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
und wahlweise aus der Berufsbildposition 10 Foto 10 c Kameras und Wiedergabegeräte oder aus der Berufsbildposition 11 chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz 11 d Mittel zur Schädlingsbekämpfung fortzuführen.	
3) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbild- positionen 1 f Warenwirtschaft, Informations- und Kommunikationstechni- ken, 4 e Werbung und Verkaufsförderung zu vermitteln und die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 2 a Einkaufsplanung, 4 b Beratung und Verkauf, 4 d Verkaufsabrechnung, 7 a Mittel zur Wiederherstellung und Erhaltung der Gesundheit, 7 b Arzneipflanzen, tierische Drogen und chemische Substanzen, 8 a präparative und dekorative Kosmetik, 9 a Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln, 9 b Handel mit Gefahrstoffen und Pflanzenschutzmitteln fortzusetzen.	

Fertigkeiten und Kenntnisse laut sachlicher Gliederung der Berufsausbildung

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
---	------------

Der Ausbildungsbetrieb

Stellung der Drogerie in der Gesamtwirtschaft a) die Aufgabe und Bedeutung der Drogerie im Rahmen des Einzelhandels und der Gesamtwirtschaft beschreiben b) die Leistungen gegenüber dem Verbraucher erläutern c) Betriebsformen der Drogerie und der Drogeriemärkte nennen, typische Merkmale der Betriebsform des Ausbildungsbetriebes erklären d) Betriebsformen der Drogerie, der Drogeriemärkte und des Einzelhandels nach Sortiment, Verkaufsform und Preisgestaltung beschreiben	
Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt a) den Kundenkreis mit seinem Verbrauchsverhalten und seinen Einkaufsgewohnheiten beschreiben b) Einflüsse des Standorts auf die Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt beschreiben c) die Situation des Ausbildungsbetriebes gegenüber seinen Mitbewerbern erläutern; Gründe und Ziele der Konkurrenzbeobachtung darlegen; die Konkurrenz beobachten d) Lage, Größe, Verkaufsform und das Angebot von Konkurrenzbetrieben beschreiben e) den Einfluss der Verkaufsform, der Sortimentspolitik, der Preispolitik und der Verkaufsraumgestaltung auf die Wettbewerbssituation erläutern f) Konsequenzen aus der Konkurrenzbeobachtung nennen, Maßnahmen vorschlagen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Organisation des Ausbildungsbetriebes a) Rechtsform des Ausbildungsbetriebes beschreiben b) Aufbau des Ausbildungsbetriebes sowie Aufgaben und Zuständigkeiten der einzelnen Funktionsbereiche und Arbeitsplätze beschreiben c) Aufgaben und typische Anforderungen ausgewählter Arbeitsplätze darstellen, Arbeitsabläufe beschreiben d) die im Ausbildungsbetrieb geltende Betriebsordnung beschreiben und anwenden e) Delegation von Aufgaben und Verantwortung an Beispielen des Ausbildungsbetriebes darstellen f) Aufgaben der für den Ausbildungsbetrieb wichtigen Organisationen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer und Behörden erläutern	
Berufsbildung a) rechtliche Vorschriften der Berufsausbildung nennen b) die eigene Ausbildung mit der Ausbildungsordnung, dem Berufsausbildungsvertrag und dem betrieblichen Ausbildungsplan vergleichen und Besonderheiten erklären c) Rechte und Pflichten des Ausbildenden und des Auszubildenden beschreiben d) die Notwendigkeit weiterer beruflicher Qualifizierung begründen, berufliche Aufstiegsmöglichkeiten beschreiben e) die wesentlichen inner-, über- und außerbetrieblichen Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten darstellen f) für die Aus- und Weiterbildung wichtigen Fachbücher, Fachzeitschriften und sonstige Ausbildungsmittel nutzen	
Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung a) die Bedeutung von Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erklären	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
b) berufsspezifische Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften einhalten, geeignete Maßnahmen zur Verhütung von Unfällen im eigenen Arbeitsbereich ergreifen und sich bei Unfällen situationsgerecht verhalten c) wesentliche Vorschriften über Brandverhütung und Brandschutzeinrichtungen für den jeweiligen Tätigkeitsbereich beachten d) Verhalten bei Bränden beschreiben e) betriebsbedingte Umweltbelastungen durch Ge- und Verbrauchsmaterial einschätzen, Vorschläge zur Verringerung unterbreiten f) Ge- und Verbrauchsmaterial separieren und umweltschonend entsorgen g) die im Ausbildungsbetrieb verwendeten Energiearten nennen und Möglichkeiten rationeller Energieverwendung im beruflichen Einwirkungs- und Beobachtungsbereich anführen, Energie rationell einsetzen	
Warenwirtschaft, Informations- und Kommunikationstechniken a) Waren- und Datenfluss im Ausbildungsbetrieb darstellen b) Ziele und Aufgaben der Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes und die Möglichkeiten der Unterstützung durch Informationstechnologien darlegen c) Arbeitsabläufe und Arbeitsplätze, die in die Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes einbezogen sind, beschreiben d) Notwendigkeit einer laufenden Überwachung der Warenbewegungen begründen e) Anwendung von warenwirtschaftlichen Informationen im Ausbildungsbetrieb erläutern f) warenwirtschaftliche Daten beschaffen und aufbereiten g) warenwirtschaftliche Informationen auswerten und Entscheidungen vorbereiten h) Auswirkungen von Informations- und Kommunikationstechniken bezogen auf den Ausbildungsbetrieb abschätzen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
i) den Einsatz von Geräten zur Erfassung betrieblicher Daten und die Verwendung der Daten für unterschiedliche Formen der Warenwirtschaft beschreiben, erforderliche Fachbegriffe und Abkürzungen erläutern sowie die Geräte anwenden	

Beschaffung

Einkaufsplanung a) Bedeutung und Ablauf der Bedarfsermittlung erläutern b) Entscheidungshilfen für eine gezielte Warendisposition heranziehen, bei der Bedarfsermittlung mitwirken c) Bezugsquellen aufzeigen d) betriebsinterne und betriebsexterne Informationen, insbesondere warenwirtschaftliche Daten, Fachpublikationen und Informationen, von Herstellern und Großhändlern für die Warenbeschaffung nutzen e) gesetzliche und branchenspezifische Regelungen für Lieferungen und Zahlungen beschreiben f) umweltgerechtes Verpackungsmaterial auswählen g) ökologisch sinnvolle Alternativen zu Produkten und Verpackungen aufzeigen	
Einkaufsabwicklung a) Zusammenarbeit zwischen Einkauf, Verkauf und Lager bei der Einkaufsabwicklung beschreiben b) Angebote einholen und beim Schriftverkehr mitwirken c) Angebote hinsichtlich Art, Beschaffenheit, Qualität der Ware, Umweltverträglichkeit, Menge, Preis, Verpackungskosten, Lieferzeit, Liefer- und Zahlungsbedingungen miteinander vergleichen d) für die Beschaffung wichtige Vereinbarungen, insbesondere Kredit und Zielkauf, Skonto, Eigentumsvorbehalt, Gerichtsstand, Liefertermin, Versand-, Verpackungs- und Transportkosten, erläutern	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
e) warengruppenspezifische Bestellverfahren erläutern, Bestellungen vorschlagen und unter Anleitung durchführen; Liefertermine, Preise und Einkaufskonditionen überwachen f) Einwirkungsmöglichkeiten des Ausbildungsbetriebes auf Lieferanten in Bezug auf ökologisch sinnvolle Transport- und Verkaufsverpackungen darstellen	

Lagerung

Warenannahme a) Aufgaben und Arbeitsablauf der Warenannahme beschreiben b) betriebliche Regelungen und rechtliche Vorschriften anwenden c) Waren annehmen, Verpackung auf Transportschäden kontrollieren, Beschaffenheit der Waren überprüfen, Schäden und offene Mängel an der Ware feststellen, betriebsübliche Maßnahmen unter Anleitung ergreifen, beim dazugehörigen Schriftverkehr mitwirken d) Transportverpackungen unter Berücksichtigung der Rücknahme- und Verwertungspflichten nach der Verpackungsverordnung umweltgerecht entsorgen e) Bestellung mit Lieferschein und Wareneingang nach Art, Menge und Preis vergleichen, Abweichungen melden, Ware weiterleiten f) Ziele und Möglichkeiten einer artikelgenauen und zeitnahen Erfassung der Wareneingänge erklären, Anwendung der Daten erklären, Wareneingänge erfassen	
Warenlagerung a) Organisation des Lagers und Arbeitsabläufe im Lager beschreiben b) Aufteilung und Ordnung des Lagers und des Verkaufsraumes erläutern c) gesetzliche Vorschriften sowie branchen- und betriebsübliche Grundsätze für die Lagerung von Waren erläutern d) Waren sachgerecht lagern und pflegen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
e) Hilfsmittel in Lager und Verkaufsraum unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften einsetzen und pflegen	
Bestandsüberwachung a) Bestände auf Menge und Qualität kontrollieren b) beim Erstellen und Führen von Warenstatistiken mitwirken, Hilfsmittel anwenden c) durchschnittlichen Lagerbestand, Umschlaghäufigkeit und Lagerdauer beispielhaft berechnen d) wirtschaftliche Überlegungen zur Zusammensetzung und Höhe des optimalen Lagerbestandes anführen e) Ziele und Möglichkeiten einer Steuerung und Kontrolle der Warenbewegungen im Lager beschreiben, Bestandsveränderungen erfassen	
Absatz	
Verkaufsvorbereitung a) Vorarbeiten für den Verkauf ausführen b) verschiedene Arten der Warenauszeichnung beschreiben, rechtliche Vorschriften und Angaben auf dem Auszeichnungsetikett erläutern c) System der Codierung von Artikeln des Fachbereichs beschreiben, Ware auszeichnen d) Arbeitsgeräte bedienen und pflegen e) Vollständigkeit des Warenangebots im Verkaufsbereich prüfen, fehlende Artikel nachfüllen, dabei Platzierungsregeln einhalten f) Verkaufsfähigkeit der Ware prüfen, nicht verkaufsfähige Ware retournieren oder sachgerecht entsorgen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Beratung und Verkauf a) Kaufmotive nennen und ihren Einfluss auf Kaufentscheidungen beschreiben b) Einflüsse von technischen Neuerungen, gesellschaftlichen Entwicklungen, Werbung und Medien auf das Verhalten der Verbraucher, das Warenangebot und die Marktentwicklung beschreiben c) Spannungsfeld zwischen den Betriebszielen, den Arbeitsanforderungen und den Kundenerwartungen beschreiben d) Vorstellungen der Kunden von der Ware mit den Eigenschaften und Verwendungsmöglichkeiten der Ware vergleichen und daraus Verkaufsargumente ableiten e) Verhalten von Kunden in unterschiedlichen Situationen beschreiben und angemessene Verhaltensweisen des Drogisten/der Drogistin begründen f) Auswirkungen von unterschiedlichen Verkaufsformen und Warenarten auf Ablauf und Gestaltung des Verkaufsgesprächs erklären g) den Verbraucher über wichtige Eigenschaften von Waren für ihre Verwendung, Handhabung und Pflege im Verkaufsgespräch informieren h) Kunden über eigenschaftsbestimmende Faktoren der Ware informieren i) über ökologisch sinnvolle Produkte und Verhaltensweisen informieren k) Qualitätsmerkmale von Waren beschreiben; Qualitäts- und Preisunterschiede begründen l) Verkaufsgespräche kundenbezogen und situationsgerecht unter Berücksichtigung angemessener sprachlicher und nichtsprachlicher Ausdrucksmöglichkeiten selbständig führen m) Ergänzungs- und Ersatzartikel situationsgerecht anbieten n) Gründe für Reklamationen und Umtausch nennen o) Serviceleistungen des Ausbildungsbetriebes beschreiben und im Verkaufsgespräch darauf hinweisen p) unterschiedliche Arten und Größen von Verpackungsmaterialien und Verpackungsarten beschreiben, Waren fachgerecht verpacken	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
q) Verpackungsmaterial einsparen, umweltgerechtes Verpackungsmaterial auswählen r) Möglichkeiten und Bedingungen der Zustellung von Ware aufzeigen s) schwer verkäufliche Ware feststellen und Vorschläge für ihren Verkauf unterbreiten t) wichtige Bestimmungen aus Kaufverträgen, die der Ausbildungsbetrieb mit Lieferanten und Kunden schließt, und die dabei zu beachtenden Bestimmungen aus dem Kaufvertragsrecht, dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, der Preisangabenverordnung und dem Ladenschlussgesetz im Rahmen der betrieblichen Aufgaben anwenden u) Eich- und Nacheichpflicht für Mess- und Wiegegeräte beachten	
Berücksichtigung von Verbraucherwünschen und -bedürfnissen a) Kunden über mögliche Umweltbelastungen durch Ware und Verpackung informieren, Möglichkeiten ihrer Vermeidung aufzeigen, wenn möglich alternative Produkte anbieten b) Kunden auf Rücknahme- und Verwertungspflichten nach der Verpackungsverordnung hinweisen, kostenlose Rückgabemöglichkeit der Verpackungen im Ausbildungsbetrieb erläutern c) Ziele, Institutionen und Veröffentlichungen des Verbraucherschutzes nennen d) Anforderungen der Kunden an die Eignung von Waren im Ausbildungsbetrieb unter Berücksichtigung ihrer gesundheitlichen und ökologischen Verträglichkeit erläutern e) Kunden über Gefahren für Mensch, Tier und Umwelt bei der Anwendung bestimmter Waren informieren f) Reklamationen der Verbraucher über Produkte und Leistungen des Betriebes entgegennehmen, an die zuständigen Stellen im Ausbildungsbetrieb und an die Hersteller weiterleiten und im Interesse des Verbrauchers Lösungen anregen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Verkaufsabrechnung a) verschiedene Kassen und Kassensysteme erläutern; das Kassensystem des Ausbildungsbetriebes beschreiben b) Bedeutung der Kasse für die Erfassung der Verkaufsdaten beschreiben c) Preise verkaufter Waren berechnen d) Kasse bedienen, Zahlungsmittel annehmen und Rückgeld herausgeben e) Quittungen und Rechnungen ausschreiben f) Kasse abrechnen, Kassenberichte erstellen und insbesondere im Hinblick auf Kundenzahl, Zahlungsmittel und Zeiten auswerten	
Werbung und Verkaufsförderung a) Ziele, Aufgaben, Zielgruppen und Wirkungsweisen der Werbung beschreiben b) Werbemittel und Werbeträger unterscheiden und ihre Einsatzmöglichkeiten für die Werbung des Ausbildungsbetriebes beschreiben c) bei Werbemaßnahmen des Ausbildungsbetriebes mitwirken und über ihre Auswirkungen berichten d) Werbemaßnahmen von Mitbewerbern beschreiben und Reaktionen für den Ausbildungsbetrieb vorschlagen e) Auswirkungen der Produktwerbung von Lieferanten auf den Verkauf beschreiben f) verkaufsfördernde Maßnahmen im Ausbildungsbetrieb, insbesondere Informationen der Mitarbeiter, Verkaufsraumgestaltung, Warenplatzierung, Warenpräsentation, Produktinformation, Verpackung und Aktionen, sowie deren mögliche Auswirkungen beschreiben g) Grundsätze einer verkaufswirksamen Warenpräsentation nennen und Ware entsprechend platzieren h) verschiedene Angebotsplätze beurteilen i) Bedeutung von Sonderaktionen beschreiben, Sonderaktionen unter Anleitung vorbereiten	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Sortimentsstruktur a) Sortiment des Ausbildungsbetriebes im Hinblick auf Breite und Tiefe beschreiben b) Warenabfluss beobachten, Sortimentslücken und Trendartikel feststellen und gewonnene Informationen weiterleiten c) sortimentsbestimmende Faktoren, insbesondere Standort, Zielgruppen und Wettbewerbssituationen, beschreiben d) Gründe für Sortimentsänderungen darlegen e) Möglichkeiten der Datenverarbeitung für die Weiterentwicklung und Überwachung der Sortimente beschreiben, warenwirtschaftliche Informationen für Entscheidungen heranziehen f) bei der Herausnahme oder Neuaufnahme eines Artikels mitwirken, Verfahren und Entscheidungsgründe darstellen g) handelsübliche Größen und Einheiten nennen h) handelsübliche Beziehungen und Fachausdrücke anwenden, vorgeschriebene Normen beachten	

Personalwesen

a) Ziele und Aufgaben der Personalplanung, insbesondere des Personaleinsatzes, beschreiben b) betriebliche Arbeitszeitregelungen unter rechtlichen und organisatorischen Gesichtspunkten beschreiben c) Inhalt einer Arbeitsplatzbeschreibung erklären d) für Ausbildungs- und Arbeitsverhältnisse wichtige arbeits- und sozialrechtliche Bestimmungen sowie tarifrechtliche und betriebliche Regelungen erläutern e) Positionen einer Gehaltsabrechnung beschreiben und die Nettovergütung ermitteln f) Personalpapiere, die im Zusammenhang mit Beginn und Beendigung eines Arbeitsverhältnisses notwendig sind, nennen g) Gesichtspunkte für die Einstellung und Beurteilung von Mitarbeitern erläutern	
--	--

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
---	------------

Rechnungswesen

a) das Rechnungswesen als Instrument kaufmännischer Planung, Steuerung und Kontrolle an Beispielen aus dem Ausbildungsbetrieb beschreiben b) Kostenarten des Ausbildungsbetriebes, ihre Bedeutung und Beeinflussungsmöglichkeiten beschreiben c) wichtige betriebliche Leistungskennziffern, insbesondere Lagerumschlag, Umsatz pro Mitarbeiter, Umsatz pro Quadratmeter Verkaufsfläche, an Beispielen errechnen und deren Bedeutung erklären d) Rechnung mit Lieferschein vergleichen, eventuelle Abweichungen feststellen, betriebsübliche Maßnahmen ergreifen e) bei der Erstellung von Erfolgsrechnungen mitwirken f) bei statistischen Arbeiten mitwirken und deren Zweck und Verwendung beschreiben g) Bedeutung der Buchführung als Grundlage der Erfolgsermittlung beschreiben; bei vorbereitenden Arbeiten mitwirken h) Bedeutung und Aufgabe der Inventur erklären sowie Gründe für Inventurdifferenzen aufzeigen i) bei Inventuren mitwirken k) Übertragung von Aufgaben des Rechnungswesens auf andere Dienstleistungseinrichtungen beschreiben l) Ergebnisse des Rechnungswesens für Personalplanung und Sortimentgestaltung erläutern m) Verkaufspreise kalkulieren n) Zahlungs- und Kreditmöglichkeiten beschreiben; bei der Abwicklung des Zahlungsverkehrs mit Kreditinstituten, Lieferanten und Kunden mitwirken o) betriebliche Steuern und Abgaben nennen p) betriebliche Risiken beschreiben und Versicherungsmöglichkeiten nennen, bei der Abwicklung eintretender Versicherungsfälle mitwirken	
---	--

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
---	------------

Gesundheit und Ernährung

Mittel zur Wiederherstellung und Erhaltung der Gesundheit a) das Sortiment freiverkäuflicher Arzneimittel überblicken, Fertigpräparate Indikationsbereichen zuordnen b) Möglichkeiten und Grenzen der Anwendung freiverkäuflicher Arzneimittel, insbesondere Anwendung, Wirkung und Dosierung, erläutern, Nebenwirkungen, Wechselwirkungen, Gegenanzeigen und Gewöhnungen beschreiben c) Begriff und Bedeutung der Leitsubstanz sowie Möglichkeiten und Grenzen der Standardisierung erklären d) Ursachen und Formen von Befindlichkeitsstörungen aufzeigen e) auf die Grenzen der Selbstmedikation mit freiverkäuflichen Arzneimitteln bei Befindlichkeitsstörungen und auf Gefahren beim unsachgemäßen Umgang hinweisen f) den freiverkäuflichen Arzneimitteln gleichgestellte Waren sowie Krankenhigiene- und -pflegeartikel nennen; Anwendung sachkundig erläutern	
Arzneipflanzen, tierische Drogen und chemische Substanzen a) Arzneipflanzen, tierische Drogen und chemische Substanzen Arzneimitteln zuordnen sowie Darreichungsformen und Anwendungsweisen beschreiben b) Wirkstoffgruppen und ihre Wirkung in freiverkäuflichen Arzneimitteln erläutern, Inhaltsstoffe nach Wirkstoffgruppen zusammenfassen	
Waren zur diätetischen Ernährung a) Merkmale einer gesunden Ernährung und unterschiedliche diätetische Ernährungsformen beschreiben b) Ernährung im Alter, in der Schwangerschaft sowie im Säuglings- und Kleinkinderalter erläutern	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
c) geeignete Nähr- und Kräftigungsmittel sowie diätetische Lebensmittel für die unter Buchstabe b genannten Ernährungsformen empfehlen	

Kosmetik, Körperpflege, Parfümerie und Hygiene

Präparative und dekorative Kosmetik a) Bedeutung von Gesundheit und Wohlbefinden für die Einstellung des Verbrauchers zu diesen Produkten aufzeigen b) Einfluss von Produktgestaltung, Image und Werbung der Hersteller auf die Kaufentscheidung erläutern c) Grund- und Wirkstoffe unterscheiden sowie wichtige Arten, Eigenschaften und Bedeutungen von Zusatzstoffen in der präparativen und dekorativen Kosmetik beschreiben d) wichtige Arten, Eigenschaften und Bedeutung von Fetten, Ölen, Wachsen, Alkoholen, Vitaminen und Fermenten in der Kosmetik beschreiben e) Eigenschaften, Qualitäts- und Preisunterschiede der Produkte im Hinblick auf Grund- und Wirkstoffe sowie deren Gewinnung und Verarbeitung begründen f) Aufbau, Funktion und Alterungsprozesse von Haut und Nägeln beschreiben, verschiedene Hauttypen unterscheiden g) Einfluss von Umwelt, Lebensweise und Ernährung auf Haut und Nägel beschreiben, geeignete Mittel zur Pflege und Reinigung empfehlen h) Kunden bei Allergien oder bei besonderen Problemen der Haut sachkundig über geeignete Reinigungs- und Pflegeprodukte beraten, Grenzen der Beratung beachten i) Zusammenwirken präparativer und dekorativer Kosmetik erläutern, Kunden bei der Auswahl beraten k) dekorative Kosmetika beschreiben, auf den Kundentyp abstimmen, die Anwendung sachkundig erläutern l) Komponenten der Systempflege beschreiben m) gebräuchliche Fachausdrücke der Kosmetik erklären	
--	--

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Mittel zur Sonnenkosmetik a) Wirkungen des Sonnenlichts, insbesondere der UV-Strahlung, auf die Haut beschreiben b) Bedeutung des Lichtschutzfaktors von Sonnenschutzmitteln erläutern, für Hauttyp und Intensität der Sonneneinstrahlung geeignete Schutzmittel empfehlen c) Anwendung und Wirkung von Sonnenschutzmitteln erläutern d) Wirkung von Pflegemitteln nach Sonnenbad oder Solarien erklären, Grenzen der Selbstbehandlung bei Hautschäden beachten e) Anwendung und Wirkung von Selbstbräunungsmitteln beschreiben	
Herrenkosmetik und Pflegeprodukte a) die Besonderheiten der männlichen Hauttypen beschreiben, Hauttypen unterscheiden b) geeignete Mittel zur Pflege und Reinigung der Haut empfehlen c) die verschiedenen Arten der Rasur erklären sowie geeignete Mittel für die Rasur und anschließende Pflege empfehlen	
Mittel zur Körperpflege a) Einfluss der Körperhygiene auf das allgemeine Wohlbefinden erläutern, Erkenntnisse der Gesundheitslehre einbeziehen b) Arten, Zusammensetzung, Eigenschaften, Anwendung und Wirkung von Körperpflegemitteln erläutern c) Mittel zur Reinigung und Pflege des Körpers empfehlen, Qualitätsmerkmale begründen d) Bedeutung des pH-Wertes und des Säureschutzmantels der Haut erläutern, die vom pH-Wert abhängige Wirkung der Körperreinigungs- und Pflegemittel beschreiben e) Besonderheiten der Körperpflege unterschiedlicher Körperzonen erläutern f) Kunden über die Wirkung von Pflegemitteln für Haut, Haare, Lippen, Nägel, Mund und Zähne sowie der Beine und Füße beraten	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
g) Aufbau und Funktion des Haares, sowie Einfluss von Umwelt, Lebensweise und Ernährung auf das Haar beschreiben, Mittel zur Reinigung, Pflege und Verschönerung empfehlen h) Bedeutung der Bein- und Fußpflege erklären, Mittel empfehlen und deren Anwendung erklären	
Parfümerieartikel a) Wirkung kultureller Einflüsse wie Mode, Sport und Freizeit auf die Auswahl von Parfüms und Duftwässern durch die Kunden erläutern b) Grund- und Trägerstoffe nach natürlicher und synthetischer Herkunft unterscheiden c) wichtige Arten, Eigenschaften und Bedeutungen der etherischen Öle, Duftstoffe und Alkohole beschreiben d) Bedeutung der Begriffe Tinktur, Destillat, Extrakt und Essenz erläutern e) Qualitäts- und Preisunterschiede bei Parfümerieartikeln im Hinblick auf Grundstoffe, Gewinnung und Verarbeitung begründen, Eigenschaften erläutern f) Duftrichtungen, Duftentwicklung und Duftphasen von Parfüms und Duftwässern erläutern	
Artikel zur Hygiene a) Zusammenhang von Hygiene und Wohlbefinden sowie die Bedeutung der Hygiene für die Gesundheit beschreiben b) Kunden über besondere Probleme der Hygiene sachkundig beraten c) geeignete Artikel für die allgemeine und besondere Körperhygiene empfehlen	

Fachrecht

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln a) Bedeutung des Arzneimittelgesetzes und der Sachkenntnisverordnung zum Arzneimittelgesetz erläutern b) Begriffe des Arzneimittelgesetzes erläutern, insbesondere Arzneimittel, Stoffe, Inverkehrbringen, Anzeige, Standardzulassung, Apothekenpflicht und Ausnahmen, Sachkenntnisnachweis Einzelhandel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln, Reisegewerbe und Arzneibuch c) Aufgabe, Rechte und Pflichten der Überwachungsstellen beschreiben; örtlich zuständige Behörde nennen d) Kennzeichnungsvorschriften für Arzneimittel unterscheiden, selbst abgepackte Arzneimittel kennzeichnen e) offensichtlich verwechselte, verfälschte oder verdorbene Arzneimittel erkennen; freiverkäufliche Arzneimittel identifizieren; freiverkäufliche Arzneimittel ordnungsgemäß unter Berücksichtigung der Lagertemperatur und des Verfalldatums lagern f) erforderliche Kenntnisse über das ordnungsgemäße Abfüllen, Abpacken sowie über die Abgabe freiverkäuflicher Arzneimittel nachweisen g) Kosmetika, Lebensmittel und freiverkäufliche Arzneimittel nach Rechtsvorschriften abgrenzen h) Werbung nach den Vorschriften des Heilmittelwerbegesetzes erläutern	
Handel mit Gefahrstoffen und Pflanzenschutzmitteln a) Bedeutung und Ziel des Chemikaliengesetzes und der Gefahrstoffverordnung erläutern b) Sachkenntnis gemäß den Technischen Regeln für Gefahrstoffe 210 (TRGS 210) nachweisen c) Begriffe des Chemikaliengesetzes und der Gefahrstoffverordnung erläutern, insbesondere Inverkehrbringen, Umgang, Einstufung sowie Kennzeichnung gefährlicher Stoffe und Zubereitungen d) Bedeutung und Ziel des Pflanzenschutzgesetzes und der Pflanzenschutzsachkundeverordnung erläutern	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
e) Begriffe des Pflanzenschutzgesetzes erklären, insbesondere integrierter Pflanzenschutz, Pflanzenschutzmittel, Inverkehrbringen von Pflanzenschutzmitteln, Pflanzenschutzgeräten und Pflanzenstärkungsmitteln f) Abgabevorschriften erläutern g) Aufgabe, Rechte und Pflichten der Überwachungsstellen beschreiben; örtlich zuständige Behörden nennen	
Handel mit Lebensmitteln und Bedarfsgegenständen a) Bedeutung des Lebensmittel- und Bedarfsgegenständegesetzes sowie der dazu erlassenen Rechtsverordnungen für Drogerien erläutern b) Begriffe des Lebensmittel- und Bedarfsgegenständegesetzes erläutern, insbesondere kosmetische Artikel, Bedarfsgegenstände und diätetische Lebensmittel c) Mindesthaltbarkeit von Kosmetika und diätetischen Lebensmitteln im Zusammenhang mit angemessenen Aufbewahrungsbedingungen und der Bewahrung spezifischer Eigenschaften beispielhaft erläutern	
Sonstige wichtige Rechtsvorschriften a) Begriffe der Verordnung über brennbare Flüssigkeiten erläutern, insbesondere brennbare Flüssigkeiten und ihre Einteilung, Anzeige- und Erlaubnispflicht, unzulässige Lagerung und Lagermengen b) Begriffe des Sprengstoffgesetzes und seiner Durchführungsverordnungen erläutern, insbesondere pyrotechnische Gegenstände und ihre Einteilung, Lagerung, Abgabebeschränkungen und Verwendungsbeschränkungen c) Begriffe der Verpackungsverordnung erläutern, Rücknahme- und Verwertungspflichten für Verpackungen im Handel erläutern d) Lagerung und Lagermengen nach der Druckbehälterverordnung erläutern e) Aufgaben, Rechte und Pflichten der zuständigen Überwachungsstellen beschreiben; örtlich zuständige Behörden nennen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Foto	
Filme, Bilder a) Arten und Einsatzmöglichkeiten von Aufnahmematerialien erläutern b) Format, Konfektionierung und Lichtempfindlichkeit von Aufnahmematerialien erläutern c) Lagerung und Haltbarkeit von Aufnahmematerialien erläutern d) Ver- und Bearbeitung belichteter Aufnahmematerialien beschreiben e) Fotoarbeiten annehmen, Aufträge abwickeln, Zusammenarbeit mit einem Fotolabor erläutern f) Eingang und Qualität von Fotoarbeiten nach Bearbeitung kontrollieren, Reklamationen bearbeiten g) Kunden über weitergehende Nutzungsmöglichkeiten von Fotoarbeiten informieren	
Allgemeines Fotozubehör a) das Sortiment des Ausbildungsbetriebes an allgemeinem Fotozubehör erläutern b) Kunden über Gebrauchs- und Anwendungsmöglichkeiten, sowie über Zusatzangebote bei Fotoarbeiten informieren c) Kunden über umweltschutzgerechte Beseitigung von Fotochemikalien informieren d) verbrauchte Batterien entgegennehmen und der Entsorgung zuführen	
Kameras und Wiedergabegeräte a) Kunden über Kameragrundtypen, ihre Funktion und Handhabung informieren b) Aufnahmematerialien einlegen und entnehmen c) Kunden über Kamerazubehör und Einsatzmöglichkeiten beraten d) Kunden über Wiedergabegeräte, ihre Funktion, Handhabung sowie über Zubehör informieren	
	vermittelt

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	
e) Passbilder im Sofortbildverfahren anfertigen	

Chemisch- technische Waren, Pflanzenschutz

Chemikalien a) Bezeichnung, Eigenschaften und Verwendung handelsüblicher Chemikalien nennen b) Kunden über umweltschonende Anwendung und Entsorgung informieren, über mögliche Gefahren beim Umgang aufklären c) gefährliche Stoffe und Zubereitungen im Ausbildungsbetrieb sach- und umweltgerecht lagern und entsorgen d) gefährliche Stoffe und Zubereitungen sachgerecht kennzeichnen und abgeben	
Chemischtechnische Waren zur Sachwerterhaltung a) Kunden über Möglichkeiten der Sachwerterhaltung, insbesondere von Holz, Textilien, Leder und Metallen im Haushalt, informieren und die dafür bestimmten Waren des Ausbildungsbetriebes anbieten b) Kunden über die sach- und umweltgerechte Anwendung der Mittel zur Sachwerterhaltung informieren, über mögliche Gefahren aufklären	
Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmittel a) Kunden über Maßnahmen und Instrumente des integrierten Pflanzenschutzes informieren, insbesondere den Pflanzenschutz ohne chemische Behandlungsmittel erläutern b) Eigenschaften, Aufbewahrung und Lagerung von Pflanzenschutzmitteln erklären; nach Anwendungsgebieten unterscheiden c) Schadursachen bei Pflanzen und Pflanzenerzeugnissen feststellen d) Eigenschaften und Wirkungen von Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmitteln erläutern, Kunden über Anwendung beraten sowie über den Umgang mit Pflanzenschutzgeräten informieren	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
e) Konsequenzen des Selbstbedienungsverbots beachten f) dem Kunden Maßnahmen des Gesundheitsschutzes und Erste Hilfe bei Unfällen erläutern g) Kunden über Verhütung von Schäden an Menschen, Tieren und Naturhaushalt bei der Verwendung von Pflanzenschutzmitteln aufklären h) Kunden über die umweltgerechte Entsorgung von Pflanzenschutzmittelresten und -behältnissen beraten	
Mittel zur Schädlingsbekämpfung a) gesundheitliche und wirtschaftliche Bedeutung von Vorratsschutz und Schädlingsbekämpfung erläutern b) Vorschriften für die Aufbewahrung und Lagerung von Schädlingsbekämpfungsmitteln im Ausbildungsbetrieb beachten c) Kunden über Eigenschaften, Wirkung, Anwendung und Aufbewahrung der Produkte beraten, sowie über mögliche Gefährdungen der Gesundheit und der Umwelt informieren	