

## Sachliche und zeitliche Gliederung der Berufsausbildung

### Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

<b><u>Ausbildungsplan</u></b> Der sachlich und zeitlich gegliederte Ausbildungsplan ist Bestandteil des Ausbildungsvertrages	<b>Automobilkaufmann Automobilkauffrau</b>
Ausbildungsbetrieb: _____	
Auszubildende(r): _____	
Ausbildungszeit von: _____ bis: _____	

Die sachliche und zeitliche 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 Zeitablaufes aus betrieblich oder schulisch bedingten Gründen oder aus Gründen in der Person des/der Auszubildende(n) bleiben vorbehalten.

Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Monaten im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
		Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit	Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit
Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Bedeutung des Ausbildungsvertrages erklären, insbesondere Abschluss, Dauer und Beendigung</li> <li>b) gegenseitige Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag nennen</li> <li>c) Möglichkeiten der beruflichen Fortbildung nennen</li> <li>d) wesentliche Teile des Arbeitsvertrages nennen</li> <li>e) wesentliche Bestimmungen der für den Ausbildungsbetrieb geltenden Tarifverträge nennen</li> </ul>	<b>während der gesamten Ausbildung</b>	
Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) den organisatorischen Aufbau des Ausbildungsbetriebes mit seinen Aufgaben und Zuständigkeiten sowie deren Zusammenwirken entlang der Wertschöpfungskette erläutern</li> <li>b) Beziehungen des Ausbildungsbetriebes und seiner Belegschaft zu Wirtschaftsorganisationen, Berufsvertretungen und Gewerkschaften nennen</li> <li>c) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungsrechtlichen Organe des Ausbildungsbetriebes beschreiben</li> </ul>		
Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung der Gefährdung ergreifen</li> <li>b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden</li> <li>c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten</li> <li>d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden sowie Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen</li> </ul>		
Umweltschutz	<p>Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären</li> <li>b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden</li> <li>c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen</li> </ul> <p>Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen</p>		

Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Monaten im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
		Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit	Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit
Teile und Zubehör organisieren und verkaufen	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) rechtliche und technische Vorgaben, betriebliche Regelungen, Datenverarbeitungsprogramme und fremdsprachige Fachbegriffe anwenden</li> <li>b) in Abstimmung mit anderen Geschäftsfeldern den Einkauf planen und Bestellungen durchführen</li> <li>c) Verkaufspreise mit vorgegebenen Zuschlagsätzen kalkulieren</li> <li>d) Warenlieferungen annehmen, Waren nach Art und Menge sowie auf offene Mängel prüfen und bei Beanstandungen betriebsübliche Maßnahmen einleiten</li> <li>e) Wareneingänge dokumentieren und Waren insbesondere unter Einhaltung der Regeln des Umweltschutzes einlagern</li> <li>f) Eingangsrechnungen auf Richtigkeit prüfen und Unstimmigkeiten klären</li> <li>g) Teile und Zubehörlager unter Berücksichtigung der Sortimentspolitik und der Lagerkennzahlen organisieren</li> <li>h) Liefertermine überwachen und kommunizieren und Maßnahmen bei Lieferungsverzug einleiten</li> <li>i) Material einem Auftrag zuordnen und ausgeben</li> <li>j) Kundenwünsche ermitteln, Kunden und Kundinnen unter Nutzung von Produktinformationen beraten, Teile und Zubehör verkaufen und Rechnungen erstellen</li> <li>k) Präsentation von Zubehör planen und umsetzen</li> <li>l) die eigene Vorgehensweise reflektieren und bewerten und Maßnahmen zur Optimierung ableiten</li> </ul>	5 Monate	

Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Monaten im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
		Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit	Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit
An Werkstattprozessen mitwirken und als Schnittstelle zwischen Handel und Werkstatt agieren	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) bei der Unterstützung der Werkstattmitarbeiter und Werkstattmitarbeiterinnen Arbeitsprozesse und Fahrzeugtechnologien berücksichtigen sowie technische Standards und gesetzliche Bestimmungen einhalten</li> <li>b) Sichtprüfungen zur Verkehrs- und Betriebssicherheit von Fahrzeugen durchführen</li> <li>c) mechanische, hydraulische, pneumatische sowie elektrische und elektronische Systeme in Fahrzeugen unterscheiden und ihre Funktion erläutern</li> <li>d) an Diagnose-, Wartungs-, Service- und Reparaturarbeiten mitwirken</li> <li>e) bei der Beanstandungs- und Schadensaufnahme als Grundlage für die Erstellung von Kostenvoranschlägen mitwirken</li> <li>f) die umweltgerechte Entsorgung und das Recycling von Fahrzeugen, deren Komponenten und Betriebsstoffen organisieren und dabei Hersteller- und Lieferantenvorgaben einhalten</li> <li>g) durchgeführte Reparatur- und Servicearbeiten erläutern</li> <li>h) Werkstattprozesse reflektieren und Schlussfolgerungen für die kaufmännischen Arbeitsprozesse ableiten</li> </ul>	2 Monate	

Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Monaten im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
		Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit	Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit
Kundendienst organisieren und Servicebereich unterstützen	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Qualitätsvorgaben im Kundenservice anwenden</li> <li>b) Informationssysteme unter Einhaltung des Datenschutzes nutzen</li> <li>c) Kundenwünsche, auch in einer Fremdsprache, ermitteln und die weitere Bearbeitung koordinieren</li> <li>d) Werkstatt- und Serviceleistungen sowie zeitwertgerechte Reparaturleistungen anbieten</li> <li>e) bei der Erstellung von Kostenvoranschlägen mitwirken</li> <li>f) Kunden- und Fahrzeugdaten erfassen und pflegen</li> <li>g) Werkstattaufträge unter Berücksichtigung von Daten aus technischen Unterlagen und Fahrzeugpapieren erstellen</li> <li>h) Termine planen und mit den zuständigen Bereichen koordinieren</li> <li>i) anforderungsbezogene Fremdleistungen organisieren</li> <li>j) die Prüfung der Teileverfügbarkeit bereits bei der Terminvergabe veranlassen</li> <li>k) die Kundenmobilität sicherstellen</li> <li>l) Rechnungen erstellen und erläutern und Zahlungen entgegennehmen</li> </ul>	6 Monate	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>m) Zahlungen verbuchen und den Kassenabschluss durchführen</li> <li>n) Reklamationsgespräche situationsgerecht führen und die weitere Bearbeitung koordinieren</li> <li>o) Gewährleistungs- und Kulanzanträge bearbeiten</li> <li>p) betriebliche Abläufe unter Berücksichtigung von Informationsflüssen, Entscheidungswegen und Schnittstellen einordnen und mitgestalten</li> <li>q) eigenes Verhalten als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und zur Kundenbindung reflektieren und Schlussfolgerungen ziehen</li> </ul>		3 Monate

Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Monaten im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
		Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit	Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit
Betriebliche Marketingaktivitäten planen und durchführen	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) datenschutzrechtliche Vorschriften im Umgang mit Kundendaten einhalten</li> <li>b) Kundenzufriedenheit ermitteln und auswerten sowie regionale Wettbewerber beobachten</li> <li>c) Kontaktdaten für die Kundenakquise beschaffen</li> <li>d) Kundendaten zielgerichtet aufbereiten und mit Hilfe entsprechender Programme verarbeiten und pflegen</li> <li>e) Maßnahmen zur Verkaufsförderung unter Einsatz geeigneter Werbemittel und -träger durchführen sowie bei der Erfolgskontrolle mitwirken</li> </ul>	2 Monate	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>f) Entwicklung von Marketingkonzepten unterstützen und dabei die Wettbewerbssituation des Betriebes einbeziehen und wettbewerbsrechtliche Vorschriften einhalten</li> <li>g) Sonderaktionen und Veranstaltungen planen, innerbetrieblich abstimmen, organisieren und durchführen</li> <li>h) Spenden- sowie Sponsoringanfragen bearbeiten und Sponsoring- und Kooperationsverträge vorbereiten und überwachen</li> <li>i) digitale Medien für Marketingmaßnahmen nutzen</li> <li>j) den Informationsaustausch zwischen den betrieblichen Geschäftsfeldern als Voraussetzung für ein erfolgreiches Marketing fördern und nutzen</li> <li>k) Marketingmaßnahmen hinsichtlich ihrer Zielsetzung reflektieren und Verbesserungsmaßnahmen ableiten</li> </ul>		1 Monat

Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Monaten im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
		Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit	Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit
Fahrzeughandel und -vertrieb unterstützen	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) bei der Unterstützung des Fahrzeughandels und -vertriebs rechtliche Vorgaben, betriebliche Regelungen und technische Normen einhalten</li> <li>b) Fahrzeuge unter Berücksichtigung verschiedener Fahrzeugtypen einkaufen und dabei Kauf- und Werkvertragsrecht einhalten sowie Finanzierungsspielräume berücksichtigen</li> <li>c) Liefertermine überwachen</li> <li>d) Einkaufs- und Verkaufskonditionen unter Einhaltung bestehender Vertriebsverträge ausschöpfen und deren Erfüllung überwachen</li> <li>e) Fahrzeugeinkauf, -ankauf und -inzahlungnahme erfassen</li> <li>f) den verkaufsfertigen Zustand von Fahrzeugen veranlassen und überprüfen</li> <li>g) Vertriebssysteme für den Fahrzeughandel unterscheiden, Vertriebswege, insbesondere Onlinehandel, nutzen</li> <li>h) Probefahrten organisieren</li> <li>i) Kundenbestellungen dokumentieren</li> <li>j) Fahrzeugzulassungen und -abmeldungen vorbereiten und durchführen</li> <li>k) Fahrzeugübergaben vorbereiten</li> <li>l) Informationen zur Kundenzufriedenheit nach Fahrzeugauslieferung erfragen und dokumentieren</li> <li>m) die eigene Vorgehensweise insbesondere hinsichtlich der Einhaltung betrieblicher Qualitätsvorgaben reflektieren und bewerten und Maßnahmen zur Optimierung ableiten</li> </ul>		7 Monate

Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Monaten im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
		Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit	Abteilung Ausbildungsmethode Verantwortlichkeit
Finanzdienstleistungsprodukte im Fahrzeughandel vorbereiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) bei der Vorbereitung von Finanzdienstleistungsprodukten die Finanzmarkt- und Wettbewerbssituation berücksichtigen sowie die Rechtsgrundlagen zum Vertragswesen anwenden</li> <li>b) Finanzierungsmodelle vergleichen und Finanzierungsangebote bedarfsgerecht erstellen und den Kunden und Kundinnen unterbreiten</li> <li>c) Leasingmodelle vergleichen und Leasingangebote bedarfsgerecht erstellen und den Kunden und Kundinnen unterbreiten</li> <li>d) Versicherungsprodukte vergleichen und Versicherungsangebote bedarfsgerecht erstellen und den Kunden und Kundinnen unterbreiten</li> <li>e) zusätzlich erwerbbar Garantieleistungen bedarfsgerecht anbieten</li> <li>f) Verträge unterschriftsreif vorbereiten und dokumentieren</li> <li>g) Laufzeiten der Verträge kontrollieren und Anschlussmaßnahmen einleiten</li> <li>h) die eigene Vorgehensweise insbesondere hinsichtlich der Einhaltung betrieblicher Qualitätsvorgaben reflektieren und bewerten und Maßnahmen zur Optimierung ableiten</li> </ul>		3 Monate