

Sachliche und zeitliche Gliederung der Berufsausbildung

Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

Ausbildungsbetrieb:

Verantwortlicher
Ausbilder:

Auszubildender:

Ausbildungsberuf: **Musikfachhändler/Musikfachhändlerin**

Die sachliche und zeitliche Gliederung der zu vermittelnden Kenntnisse und Fertigkeiten laut Ausbildungsrahmenplan der **Ausbildungsverordnung vom 24. März 2009** ist auf den folgenden Seiten niedergelegt.

Der zeitliche Anteil des gesetzlichen bzw. tariflichen Urlaubsanspruches, des Berufsschulunterrichtes und der Zwischen- und Abschlussprüfung des Auszubildenden 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 Auszubildenden bleiben vorbehalten.

Auszubildende/r:
Unterschrift

Gesetzlicher Vertreter
des/der Auszubildenden:
Unterschrift

.....
Datum

.....
Firmenstempel/Unterschrift

Ausbildungsrahmenplan
für die Berufsausbildung zum Musikfachhändler/zur Musikfachhändlerin
– Sachliche Gliederung –

Abschnitt A: Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Pflichtqualifikationseinheiten

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Position vermittelt
1	2	3	4
1	Beratung, Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1)		
1.1	Produkte und Dienstleistungen im Musikfachhandel (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Warenbereiche und Dienstleistungen im Musikfachhandel, insbesondere der Sortimente Musikalien, Musikinstrumente und Tonträger, unterscheiden b) Kunden über Sortimente im Ausbildungsbetrieb informieren c) Eigenschaften, Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren der Sortimente unter Berücksichtigung ökologischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte darstellen; Informationsquellen zur Aneignung von Warenkenntnissen nutzen d) Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen für Waren der Sortimente anwenden e) Unterschiede von Herstellermarken und Handelsmarken im Verkaufsgespräch erläutern f) Trends und innovative Ansätze beobachten sowie für die Sortimentsgestaltung und als Verkaufsargument nutzen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.2	Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolgreiche Handelstätigkeit erläutern und bei der eigenen Aufgabenerfüllung berücksichtigen b) Anforderungen und Aufgaben einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit darstellen c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und -bindung beitragen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.3	Kommunikation mit Kunden (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.3)	<ul style="list-style-type: none"> a) auf Erwartungen und Wünsche der Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen b) auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren c) im Kundengespräch sprachliche und nicht sprachliche Kommunikationsformen berücksichtigen d) Fragetechniken einsetzen e) Gesprächsführungstechniken bei Informations-, Beratungs- und Verkaufsgesprächen anwenden f) auf Kundeneinwände und Kundenargumente verkaufsfördernd reagieren g) Konfliktursachen feststellen, Konfliktlösungen im Beratungsgespräch entwickeln und anwenden h) zur Vermeidung von Informations- und Kommunikationsstörungen beitragen i) Ergänzungs-, Ersatz- und Zusatzartikel anbieten 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.4	Kundenberatung, Musikgeschichte (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.4)	<ul style="list-style-type: none"> a) Sonderfälle beim Verkauf bearbeiten, dabei rechtliche und betriebliche Vorschriften anwenden b) Kundentypen und Verhaltensmuster unterscheiden, in Verkaufsgesprächen individuell nutzen c) Kaufmotive und Wünsche von Kunden ermitteln und nutzen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Position vermittelt
1	2	3	4
		d) in Verkaufs- und Beratungsgesprächen fachbezogene Waren vorführen und über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale informieren e) Epochen der Musikgeschichte bei der Beratung berücksichtigen f) Wissen über Musikgattungen und -formen, insbesondere Musikrichtungen der klassischen und populären Musik, bei Information und Beratung nutzen g) in Verkaufsgesprächen Aspekte der Notenlehre berücksichtigen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.5	Kassieren und Kassenabrechnung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.5)	a) Kassieranweisung beachten b) Kasse vorbereiten, kassieren, bare und unbare Zahlungen abwickeln, Preisnachlässe berücksichtigen c) Kaufbelege erstellen d) Kasse abrechnen, Kassenbericht erstellen, Einnahmen und Belege weiterleiten e) Ursachen für Kassendifferenzen feststellen f) Umtausch und Reklamation kassentechnisch abwickeln	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.6	Serviceleistungen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.6)	a) Serviceleistungen zur Förderung der Kundenzufriedenheit und -bindung anbieten b) an der Entwicklung von Serviceleistungen mitwirken, Kooperationspartner einbeziehen c) Kataloge und Nachschlagewerke für Beratung und Verkauf nutzen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.7	Beschwerde, Reklamation und Umtausch (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.7)	a) Beschwerde, Reklamation und Umtausch unterscheiden; rechtliche Bestimmungen und betriebliche Regelungen anwenden b) Beschwerde, Reklamation und Umtausch entgegennehmen und bearbeiten c) Beschwerde, Reklamation und Umtausch als Elemente einer kundenorientierten Geschäftspolitik nutzen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.8	Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.8)	a) fremdsprachige Fachbegriffe anwenden b) fremdsprachige Informationsquellen aufgabenbezogen auswerten c) Auskünfte in einer Fremdsprache erteilen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2	Marketing und Vertrieb (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2)		
2.1	Werbemaßnahmen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.1)	a) bei Werbemaßnahmen Arten, Ziele, Aufgaben und Zielgruppen der Werbung unterscheiden b) Werbemittel und Werbeträger des Ausbildungsbetriebes unter Berücksichtigung des rechtlichen Rahmens und der aktuellen Informations- und Werbemöglichkeiten in der Musikbranche einsetzen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2.2	Warenpräsentation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.2)	a) Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen b) Angebotsplätze nach Absatzgesichtspunkten beurteilen, Waren platzieren	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2.3	Verkaufsförderung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.3)	a) bei der Planung und Auswertung von verkaufsfördernden Maßnahmen mitwirken, verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen b) Kunden Messeneuheiten und Produktneuentwicklungen vorstellen, verkaufsfördernde Maßnahmen für diese Produkte initiieren	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Position vermittelt
1	2	3	4
2.4	Vertriebswege (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.4)	<ul style="list-style-type: none"> a) Vertriebswege im Musikfachhandel sortimentsbezogen unterscheiden b) Vor- und Nachteile von E-Commerce aus Sicht von Unternehmen und Kunden beurteilen c) Einsatz von E-Commerce für das Unternehmen prüfen, rechtliche Rahmenbedingungen berücksichtigen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2.5	Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertungsrecht (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.5)	<ul style="list-style-type: none"> a) Kunden über Vorschriften des Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertungsrechts im Musikfachhandel informieren b) Aufführungs- und Vervielfältigungsrechte von Musik beachten c) über Lizenzen und Verwertungsgesellschaften informieren d) Kunden über die Folgen von Verstößen informieren 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2.6	Märkte und Zielgruppen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.6)	<ul style="list-style-type: none"> a) Musikmarkt analysieren, nationale und internationale Entwicklungen berücksichtigen b) Einflüsse externer Faktoren, insbesondere von Mode, Freizeit, Sport und Massenmedien, auf die Entwicklung von Musik-trends beurteilen c) bei der Marktbeobachtung mitwirken, insbesondere Preise, Leistungen und Konditionen von Wettbewerbern vergleichen d) Informationsquellen für die Erschließung von Zielgruppen und Märkten auswerten und nutzen e) Vorschläge für betriebliche Marketingmaßnahmen entwickeln 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3	Einkauf und Warenwirtschaft (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3)		
3.1	Einkaufsplanung und Bestellung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Bedarf an fachbezogenen Waren unter Berücksichtigung der Umsatz- und Bestandsentwicklung sowie der Absatzchancen ermitteln b) aktuelle und saisonale Einflüsse bei der Einkaufsplanung berücksichtigen c) Informations- und Bezugsquellen für die Beschaffung von Waren im Musikfachhandel nutzen, Recherchen, insbesondere in Datenbanken und Katalogen, durchführen d) Angebote einholen und vergleichen e) Waren im Musikfachhandel mittels unterschiedlicher Liefer-systeme nach betrieblichen Vorgaben und rechtlichen Regelungen beschaffen f) Vertragserfüllung prüfen, insbesondere Liefertermine überwachen und bei Verzug mahnen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3.2	Wareneingang und Warenlagerung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Wareneingänge erfassen und kontrollieren, Abweichungen melden und Waren nach betrieblichen Regelungen weiterleiten b) Waren annehmen und dabei rechtliche Regelungen beachten c) Waren lagern und pflegen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3.3	Bestandskontrolle (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.3)	<ul style="list-style-type: none"> a) warenwirtschaftliche Daten erfassen; Belege des Wareneingangs, der Warenlagerung und des Verkaufs prüfen b) Bestände kontrollieren, bei Abweichungen betriebsübliche Maßnahmen einleiten c) bei Inventuren mitwirken, rechtliche Regelungen beachten d) zur Vermeidung von Inventurdifferenzen beitragen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Position vermittelt
1	2	3	4
3.4	Warenwirtschaftssystem (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.4)	<ul style="list-style-type: none"> a) Ziele und Aufgaben der Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes erläutern b) Zusammenhänge zwischen Waren- und Datenfluss darstellen c) Möglichkeiten der Datenerfassung und -verarbeitung nutzen d) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben bei Datensicherung und Datenschutz beachten 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4)		
4.1	Preisbildung und Kalkulation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Elemente der Preisgestaltung erläutern b) Folgen von Preisänderungen darstellen c) Preisauszeichnung im Rahmen der betrieblichen und rechtlichen Vorgaben sicherstellen d) Nachlässe für bestimmte Gruppen prüfen e) Handelsspanne ermitteln, Auswirkungen von Preisbildung auf Gewinn und Absatz berücksichtigen f) Kalkulationen erstellen, Berechnungen durchführen g) die Kalkulation beeinflussende Faktoren unterscheiden; Preisbindung bei Verlagserzeugnissen berücksichtigen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4.2	Zahlungsverkehr und rechnerische Abwicklung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Rechenarten zur Lösung kaufmännischer Sachverhalte einsetzen b) Hilfsmittel für Berechnungen nutzen c) Belege erfassen und Geschäftsvorgänge unter Berücksichtigung betrieblicher und rechtlicher Regelungen rechnerisch bearbeiten d) Aufbau und Inhalt des betrieblichen Buchungssystems erklären e) Zahlungsvorgänge bearbeiten f) Vorgänge des Mahnwesens bearbeiten 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4.3	Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.3)	<ul style="list-style-type: none"> a) Kosten- und Leistungsrechnung sowie Controlling im Betrieb als Informations- und Steuerungssystem erklären b) Zusammenhänge von Kosten, Umsatz und Ertrag erläutern c) betriebswirtschaftliche Kennzahlen ermitteln und auswerten sowie Konsequenzen für das Unternehmen aufzeigen d) an der Erfolgsrechnung mitwirken 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4.4	Unternehmerische Entscheidungsprozesse (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.4)	<ul style="list-style-type: none"> a) unternehmerische Selbstständigkeit als Perspektive der Berufs- und Lebensplanung darstellen b) Anforderungen an persönliche und fachliche Eignung für unternehmerische Selbstständigkeit beurteilen c) Voraussetzungen und Rahmenbedingungen, Chancen und Risiken unternehmerischer Selbstständigkeit aufzeigen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Abschnitt B: Weitere berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in einer der Wahlqualifikationseinheiten

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Position vermittelt
1	2	3	4
1	Musikinstrumente (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1)		
1.1	Instrumentengruppen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Formen, Herstellungsarten und Materialien von akustischen und elektronischen Musikinstrumenten unterscheiden, insbesondere Besonderheiten von Blasinstrumenten, Schlaginstrumenten, Streich- und Zupfinstrumenten sowie Tasteninstrumenten darstellen b) Möglichkeiten und Funktionsweise der Musikelektronik erläutern c) kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung der Musikinstrumente in das Kundengespräch einbeziehen d) Qualität und Wert der Musikinstrumente beurteilen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.2	Beschaffung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Bezugsquellen für Instrumente und Zubehör recherchieren, Angebote vergleichen b) Instrumente und Zubehör bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen c) handelsübliche Abkürzungen und Spezialbezeichnungen anwenden 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.3	Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.3)	<ul style="list-style-type: none"> a) Einzelpersonen und Gruppen in ein Instrument einweisen b) bei Auswahl und Verkauf der Instrumente individuelle Aspekte der Kunden berücksichtigen c) Serviceleistungen erläutern und anbieten d) Zubehörteile sowie Noten und Schulwerke anbieten und für den Kunden zusammenstellen e) Reparaturaufträge entgegennehmen und bearbeiten f) Stimmen von Instrumenten veranlassen g) Instrumente spielfertig vorbereiten h) Pflege des Instrumentes erklären und vorführen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
1.4	Aufnahme- und Veranstaltungstechnik (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.4)	<ul style="list-style-type: none"> a) über Bestandteile und Anwendungsmöglichkeiten der Veranstaltungstechnik informieren b) Fachinformationen, insbesondere über Entwicklungen von Aufnahme- und Veranstaltungstechniken, nutzen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2	Musikalien (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2)		
2.1	Literatur (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Repertoire der klassischen und populären Musik im Verkaufsgespräch einbeziehen b) Standardschulwerke bedarfsorientiert anbieten c) Werkverzeichnisse bedeutender Komponisten nutzen d) kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung von Noten in das Kundengespräch einbeziehen e) Formen der Notenherstellung unterscheiden 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Position vermittelt
1	2	3	4
1.6	Umweltschutz (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 1.6)	Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2	Arbeitsorganisation, Informations- und Kommunikationssysteme (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 2)		
2.1	Arbeitsorganisation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 2.1)	a) Arbeits- und Organisationsmittel sowie Lern- und Arbeitstechniken einsetzen b) Methoden des selbstständigen Lernens anwenden, Fachinformationen nutzen c) die eigene Arbeit systematisch planen, durchführen und kontrollieren d) qualitätssichernde Maßnahmen anwenden und dabei zur kontinuierlichen Verbesserung von Arbeitsprozessen beitragen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2.2	Informations- und Kommunikationssysteme (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 2.2)	a) Informations- und Kommunikationssysteme des Ausbildungsbetriebes nutzen b) Möglichkeiten der Datenübertragung und Informationsbeschaffung nutzen; Sicherheitsanforderungen beachten c) Daten eingeben, mit betriebsüblichen Verfahren sowie unter Beachtung des Datenschutzes sichern und pflegen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2.3	Interne Kommunikation und Kooperation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 2.3)	a) Information, Kommunikation und Kooperation für Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg nutzen b) Aufgaben im Team planen und bearbeiten c) interne Kooperation mitgestalten d) Ursachen von Konflikten analysieren und zur Vermeidung von Kommunikationsstörungen beitragen e) Bedeutung von Wertschätzung, Respekt und Vertrauen als Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit beschreiben f) Rückmeldungen geben und entgegennehmen	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Am Ende eines jeden Ausbildungsabschnittes soll der Ausbilder zusammen mit dem Auszubildenden alle Positionen der Liste durchgehen. Positionen, die dem Auszubildenden gründlich **erklärt** worden sind und die er – wo es sich um Tätigkeiten handelt – aufgrund dieser Unterweisung **geübt** hat, erhalten in den dafür vorgesehenen kleinen Kästchen der entsprechenden Spalte **ein Kreuz**.

Danach bestätigen **Ausbilder** und **Auszubildender** durch ihr Handzeichen, dass die angekreuzten Positionen tatsächlich vermittelt worden sind.

Angekreuzte Positionen vermittelt:

Ausbilder:

Auszubildender:

Ausbildungsrahmenplan
für die Berufsausbildung zum Musikfachhändler/zur Musikfachhändlerin
– Zeitliche Gliederung –

1. Ausbildungsjahr			
Ab- schnitt	Lfd. Nr. Berufs- bild (§ 4)	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, gemäß sachlicher Gliederung	Vermittlung/Fortführung vorgesehen von – bis
		Zeitraumen 3–5 Monate	
A	1.1	Produkte und Dienstleistungen im Musikfachhandel, Lernziele a bis d
C	1.1	Stellung und Struktur
C	1.2	Betriebliche Organisation
C	1.3	Berufsbildung
C	1.4	Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften
C	1.5	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
C	2.1	Arbeitsorganisation
		Zeitraumen 4–6 Monate	
A	1.2	Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten
A	1.3	Kommunikation mit Kunden
A	1.5	Kassieren und Kassenabrechnung
A	2.1	Werbemaßnahmen
A	2.2	Warenpräsentation
A	4.2	Zahlungsverkehr und rechnerische Abwicklung, Lernziele a bis c
C	1.6	Umweltschutz
		Zeitraumen 2–4 Monate	
A	3.4	Warenwirtschaftssystem
C	2.2	Informations- und Kommunikationssysteme
C	2.3	Interne Kommunikation und Kooperation

2. Ausbildungsjahr

Ab-schnitt	Lfd. Nr. Berufs-bild (§ 4)	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, gemäß sachlicher Gliederung	Vermittlung/Fortführung vorgesehen von – bis
		Zeitraumen 2–4 Monate	
A	1.1	Produkte und Dienstleistungen im Musikfachhandel, Lernziele e und f
A	1.6	Serviceleistungen
A	1.7	Beschwerde, Reklamation und Umtausch
		Zeitraumen 4–6 Monate	
A	1.4	Kundenberatung, Musikgeschichte
A	1.8	Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben
A	2.3	Verkaufsförderung
A	2.4	Vertriebswege
A	2.5	Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertungsrecht
A	2.6	Märkte und Zielgruppen
		Zeitraumen 3–5 Monate	
A	3.2	Wareneingang und Warenlagerung
A	3.3	Bestandskontrolle
A	4.1	Preisbildung und Kalkulation
A	4.2	Zahlungsverkehr und rechnerische Abwicklung, Lernziele d bis f

3. Ausbildungsjahr

Ab-schnitt	Lfd. Nr. Berufs-bild (§ 4)	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, gemäß sachlicher Gliederung	Vermittlung/Fortführung vorgesehen von – bis
		Zeitraumen 6 Monate	
A	3.1	Einkaufsplanung und Bestellung
A	4.3	Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling
A	4.4	Unternehmerische Entscheidungsprozesse
		Zeitraumen 6 Monate	
B	1	Musikinstrumente
B	2	Musikalien oder
B	3	Tonträger