

Festlegung von Berufsbildpositionen, in denen die individuelle berufliche Handlungsfähigkeit festgestellt werden soll

Name des Antragstellers/der Antragstellerin:

Referenzberuf:

Kaufmann/ Kauffrau im Einzelhandel¹

Ich möchte in den folgenden Berufsbildpositionen meine Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten feststellen lassen (bitte ankreuzen):

Wahlqualifikationsübergreifende, berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

	Berufsbildposition:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.
<input type="checkbox"/>	BBP 1: Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes (§ 5 Absatz 2 Nummer 1)	<input type="checkbox"/>	a) Kunden über das betriebliche Warensortiment Orientierung geben
		<input type="checkbox"/>	b) den Warenbereich, in dem ausgebildet wird, in Warengruppen mit unterschiedlichen Artikeln und Sorten strukturieren und in das betriebliche Warensortiment einordnen
		<input type="checkbox"/>	c) Informationsquellen zum Erwerb von Kenntnissen über Waren nutzen
		<input type="checkbox"/>	d) Kunden über Eigenschaften und Möglichkeiten der Verwendung von Waren aus dem Warenbereich, in dem ausgebildet wird, unter Berücksichtigung von Aspekten der Nachhaltigkeit informieren
		<input type="checkbox"/>	e) Kunden über das Dienstleistungsangebot des Betriebes informieren
		<input type="checkbox"/>	f) Warenkennzeichnungen, Fachbegriffe und handelsübliche Bezeichnungen, auch fremdsprachige, für Waren und Dienstleistungen anwenden
<input type="checkbox"/>	BBP 2: Warenpräsentation und Werbemaßnahmen (§ 5 Absatz 2 Nummer 2)	<input type="checkbox"/>	a) Konzepte für eine ansprechende Warenpräsentation erarbeiten und umsetzen, dabei Betriebs-, Verkaufs- und Lagerform, Sortiment und Zielgruppen, allgemeine Regeln der Warenpräsentation und der Warenplatzierung sowie

¹ Verkäufer- und Einzelhandelskaufleuteausbildungsverordnung vom 13. März 2017 (BGBl. I S. 458), die durch Artikel 1 der Verordnung vom 1. Juni 2017 (BGBl. I S. 1503) geändert worden ist.

Berufsbildposition:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.
		verkaufspsychologische Erkenntnisse berücksichtigen <input type="checkbox"/> b) Angebotsplätze nach absatzfördernden Gesichtspunkten auswählen und Waren unter Einsatz betriebsüblicher Dekorationsmittel platzieren und verkaufsfördernd präsentieren <input type="checkbox"/> c) Preisänderungen im Rahmen der betrieblichen und rechtlichen Vorgaben vornehmen <input type="checkbox"/> d) Werbemittel und Werbeträger unter Berücksichtigung des rechtlichen Rahmens und der betrieblichen Vorgaben einsetzen <input type="checkbox"/> e) Kunden über Werbeaktionen informieren <input type="checkbox"/> f) Konkurrenzbeobachtungen planen, durchführen und auswerten, Verbesserungen für den eigenen Betrieb vorschlagen <input type="checkbox"/> g) Vorschläge für Verbesserungen bei der Warenpräsentation erarbeiten, begründen und umsetzen
<input type="checkbox"/> BBP 3: Preiskalkulation (§ 5 Absatz 2 Nummer 3)		<input type="checkbox"/> a) Berechnungen für Bezugs- und Preiskalkulationen durchführen <input type="checkbox"/> b) im Rahmen der betrieblichen und rechtlichen Vorgaben die Preisauszeichnung vornehmen <input type="checkbox"/> c) Möglichkeiten der Preisgestaltung bei der Kalkulation berücksichtigen <input type="checkbox"/> d) Vorschläge für Preisänderungen entwickeln und die Folgen von Preisänderungen für Absatz, Umsatz und Ertrag beurteilen
<input type="checkbox"/> BBP 4: Warenbestandskontrolle (§ 5 Absatz 2 Nummer 4)		<input type="checkbox"/> a) Warenbewegungen artikelgenau und zeitnah im Warenwirtschaftssystem erfassen, dabei Informationssysteme nutzen und Sicherheitsanforderungen einhalten <input type="checkbox"/> b) bei der Steuerung des Bestandes und des Absatzes durch Nutzung des Warenwirtschaftssystems mitwirken <input type="checkbox"/> c) Belege prüfen und bei Unstimmigkeiten entsprechende Schritte einleiten <input type="checkbox"/> d) Warenbestände auf Menge und Qualität kontrollieren <input type="checkbox"/> e) bei der Vorbereitung und Durchführung von Inventuren mitwirken, dabei die rechtlichen Bestimmungen beachten und Arbeits- und Organisationsmittel einsetzen

	Berufsbildposition:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.
		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	f) Maßnahmen zur Vermeidung von Inventurdifferenzen ergreifen g) betriebsübliche Maßnahmen bei Bestandsabweichungen, insbesondere durch Bruch, Verderb, Schwund und Diebstahl, einleiten
<input type="checkbox"/>	BBP 5: Warenannahme und -lagerung (§ 5 Absatz 2 Nummer 5)	<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"/>	a) Warenmenge kontrollieren und Verpackung auf Transportschäden überprüfen sowie bei Bedarf betriebsübliche Maßnahmen einleiten b) Warenbelege und Frachtpapiere unter Berücksichtigung der betrieblichen Vorgaben kontrollieren c) Waren sachgerecht lagern und pflegen d) Hilfsmittel zur Warenbewegung unter Beachtung ergonomischer Anforderungen einsetzen und pflegen e) Lagergrundsätze beachten, Lagerbestandskontrollen durchführen f) Lagerkennziffern beurteilen und Optimierungsmöglichkeiten ableiten g) im Lager und beim Umgang mit Verpackungen ökonomische und ökologische Anforderungen berücksichtigen, insbesondere Energie sparsam einsetzen
<input type="checkbox"/>	BBP 6: Verkaufen von Waren (§ 5 Absatz 2 Nummer 6)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	a) auf Kunden mit Vorrang vor anderen Arbeiten freundlich und hilfsbereit eingehen, verbale und nonverbale Kommunikationsformen einsetzen und auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren b) die Wünsche von Kunden in Informations-, Beratungs- und Verkaufsgesprächen unter Einsatz von Frage- und Gesprächsführungstechniken ermitteln, Angebote unterbreiten und auf Kundeneinwände und Kundenargumente verkaufsfördernd reagieren c) in Kundengesprächen Kenntnisse über Waren anwenden d) Ergänzungs-, Ersatz- und Zusatzartikel sowie Serviceleistungen anbieten und die Kaufentscheidung fördern

Berufsbildposition:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
		<p>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.</p> <p>e) Waren kunden- und dienstleistungsorientiert unter Berücksichtigung der Betriebs- und Verkaufsform sowie unter Einhaltung von Rechtsvorschriften verkaufen und damit zur Kundenbindung beitragen <input type="checkbox"/></p> <p>f) auf Beschwerden, Reklamationen und Umtauschwünsche angemessen reagieren, bei deren Bearbeitung betriebliche Regelungen berücksichtigen und bei der sachgerechten Lösung von Konflikten mitwirken <input type="checkbox"/></p> <p>g) das eigene Verkaufsverhalten reflektieren, bewerten und verbessern</p>
<input type="checkbox"/> BBP 7: Servicebereich Kasse (§ 5 Absatz 2 Nummer 7)	<input type="checkbox"/> 	<p>a) die Kasse unter Beachtung der betrieblichen Kassieranweisungen vorbereiten und bedienen <input type="checkbox"/></p> <p>b) den Kassenbereich unter ergonomischen Gesichtspunkten beurteilen und das eigene Verhalten danach ausrichten <input type="checkbox"/></p> <p>c) bare und unbare Zahlungen abwickeln, dabei Preisnachlässe berücksichtigen und Vorsichtsmaßnahmen bei der Annahme von Zahlungsmitteln beachten <input type="checkbox"/></p> <p>d) Kaufbelege erstellen sowie Umtausch und Reklamation kassentechnisch abwickeln <input type="checkbox"/></p> <p>e) bei der Kassiertätigkeit serviceorientiert mit Kunden kommunizieren, Stresssituationen an der Kasse bewältigen <input type="checkbox"/></p> <p>f) die Kassenabrechnung durchführen, den Kassenbericht erstellen, Einnahmen und Belege weiterleiten und Ursachen für Kassendifferenzen ermitteln</p>
<input type="checkbox"/> BBP 8: Einzelhandelsprozesse (§ 5 Absatz 2 Nummer 8)	<input type="checkbox"/> 	<p>a) Organisation, Leistungen und Aufgaben entlang der Wertschöpfungskette des Ausbildungsbetriebes darstellen <input type="checkbox"/></p> <p>b) Einkauf, Sortimentsgestaltung, logistische Prozesse und Verkauf als Kernprozesse des Einzelhandels in die Wertschöpfungskette einordnen, Wechselwirkungen begründen, Zusammenhänge und Schnittstellen beurteilen, Schwachstellen und Fehlerquellen</p>

Berufsbildposition:	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
	<p>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> herausarbeiten und Verbesserungen zur Prozessgestaltung vorschlagen c) <input type="checkbox"/> Optimierungsmöglichkeiten an den Schnittstellen zu Lieferanten und Herstellern aus Sicht des Verkaufs begründen und Vorschläge zu ihrer Umsetzung erarbeiten d) <input type="checkbox"/> Arbeitsabläufe im Verkauf mit dem Ziel der Kundenorientierung und unter Berücksichtigung der Wechselwirkungen mit anderen Einzelhandelsprozessen gestalten e) <input type="checkbox"/> die unterstützenden Prozesse Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Marketing, IT-Anwendungen und warenwirtschaftliche Analysen im eigenen Arbeitsbereich nutzen und Vorschläge zur Optimierung der Zusammenarbeit machen f) <input type="checkbox"/> das betriebliche Controlling als Informations- und Steuerungsinstrument unterstützen und Ergebnisse des Controllings nutzen g) <input type="checkbox"/> qualitätssichernde Maßnahmen entwickeln und durchführen h) <input type="checkbox"/> zur Umsetzung betrieblicher Nachhaltigkeitsziele beitragen

Bitte wählen Sie auf den nachfolgenden Seiten die berufsprofilgebenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Wahlqualifikationen aus, im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.

1. Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Wahlqualifikationen nach § 5 Absatz 3 Satz 1

Bitte wählen Sie 1 von den nachfolgenden 4 Wahlqualifikationen aus:

- ☐ **WQ 1: Sicherstellung der Warenpräsenz** (§ 5 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1)
- ☐ **WQ 2: Beratung von Kunden** (§ 5 Abs. 3 Satz 1 Nr. 2)
- ☐ **WQ 3: Kassensystemdaten und Kundenservice** (§ 5 Abs. 3 Satz 1 Nr. 3)
- ☐ **WQ 4: Werbung und Verkaufsförderung** (§ 5 Abs. 3 Satz 1 Nr. 4)

	Wahlqualifikationen:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen an.
<input type="checkbox"/>	WQ 1: Sicherstellung der Warenpräsenz (§ 5 Absatz 3 Satz 1 Nummer 1)	<input type="checkbox"/>	a) eingehende Waren unter Beachtung der rechtlichen Vorschriften und der betrieblichen Vorgaben kontrollieren, mit dem betrieblichen Informationssystem erfassen sowie bei Abweichungen betriebsübliche Maßnahmen einleiten <input type="checkbox"/> b) bei der Warenannahme erkennbare Mängel unter Einhaltung der gesetzlichen und betriebsüblichen Bestimmungen bei der Warenannahme dokumentieren <input type="checkbox"/> c) Reklamationen, insbesondere Bruch, Verderb und Schwund, aufnehmen und geeignete Maßnahmen mit internen und externen Lieferanten abstimmen und umsetzen <input type="checkbox"/> d) optimale Bestände ermitteln, Auswirkungen von zu hohen und zu niedrigen Beständen analysieren und Vorschläge zur Bestandsoptimierung ableiten <input type="checkbox"/> e) den Warenfluss unter Nutzung des Warenwirtschaftssystems steuern und kontrollieren <input type="checkbox"/> f) die Verfügbarkeit des Warenangebots unter Berücksichtigung saisonaler, nachfrage-, aktions- und frequenzbedingter Einflussfaktoren sowie unter Berücksichtigung regionaler Besonderheiten kontrollieren und im Bedarfsfall geeignete Maßnahmen einleiten <input type="checkbox"/> g) Maßnahmen des Qualitätsmanagements bei der Lagerhaltung umsetzen
<input type="checkbox"/>	WQ 2: Beratung von Kunden (§ 5 Absatz 3 Satz 1 Nummer 2)	<input type="checkbox"/>	a) Verkaufs- und Beratungsgespräche erfolgsorientiert führen und dabei vertiefte

	Wahlqualifikationen:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen an.
		<input type="checkbox"/> b) <input type="checkbox"/> c) <input type="checkbox"/> d) <input type="checkbox"/> e) <input type="checkbox"/> f) <input type="checkbox"/> g) <input type="checkbox"/> h) <input type="checkbox"/> i) <input type="checkbox"/> j) <input type="checkbox"/> k)	Kenntnisse aus einem Warenbereich mit mindestens zwei Warengruppen anwenden Kunden über qualitäts- und preisbestimmende sowie über nachhaltigkeitsbezogene Merkmale und über Verwendungsmöglichkeiten der Artikel und Sorten informieren Unterschiede zwischen Herstellermarken und Handelsmarken im Verkaufs- und Beratungsgespräch herausstellen die Bedeutung von Qualitäts- und Gütesiegeln im Verkaufs- und Beratungsgespräch herausstellen Trends und aktuelle Entwicklungen beobachten und als Verkaufsargumente nutzen Kaufmotive und Wünsche von Kunden durch Beobachten, aktives Zuhören und Fragen ermitteln und diese in Verkaufs- und Beratungsgesprächen berücksichtigen Kundentypologien und Verhaltensmuster unterscheiden und das Wissen darüber verkaufsfördernd in individuellen Verkaufs- und Beratungsgesprächen einsetzen Konfliktursachen feststellen, emotional geprägte Situationen sowie Stresssituationen im Verkauf bewältigen und Handlungsstrategien für den Umgang mit schwierigen Kunden anwenden Sonderfälle beim Verkauf bearbeiten und dabei rechtliche und betriebliche Vorschriften anwenden die Bedeutung einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit hinsichtlich Umsatz, Ertrag, Kundenzufriedenheit und Kundenbindung erläutern und dabei besonders das Erfordernis von Teamarbeit berücksichtigen Umtausch, Beschwerde und Reklamation bearbeiten, dabei kundenorientiert handeln und die rechtlichen und betrieblichen Vorgaben einhalten
<input type="checkbox"/>	WQ 3: Kassensystemdaten und Kundenservice	<input type="checkbox"/>	a) Kunden an der Kasse situationsgerecht ansprechen

	Wahlqualifikationen:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
			Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen an.
	(§ 5 Absatz 3 Satz 1 Nummer 3)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	b) Kunden beim Kassiervorgang Serviceleistungen anbieten c) Kassiervorgänge systemgerecht durchführen und dabei die Bedeutung der Kasse für die Steuerung des Daten- und Warenflusses berücksichtigen d) Kassenberichte, insbesondere im Hinblick auf Artikel, Zahlungsmittel, Personaleinsatz und verkaufsfördernde Maßnahmen, auswerten e) Umtausch, Beschwerde und Reklamation bearbeiten, dabei kundenorientiert handeln und die rechtlichen und betrieblichen Vorgaben einhalten f) auf der Grundlage der Kassenabrechnung den Geldtransport vorbereiten und die Verfügbarkeit von Wechselgeld sicherstellen g) bei Störungen des Kassensystems Maßnahmen zur Datensicherung und zur Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit einleiten
<input type="checkbox"/>	WQ 4: Werbung und Verkaufsförderung (§ 5 Absatz 3 Satz 1 Nummer 4)	<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"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	a) Zusammenhänge zwischen Werbemitteln und Werbeträgern beurteilen b) Werbekosten und Werbeerfolg beurteilen c) Werbemittel und Werbeträger ziel- und kostenorientiert auswählen und einsetzen d) Auswirkungen preispolitischer Maßnahmen bewerten sowie Verbesserungsvorschläge ableiten e) Maßnahmen der visuellen Verkaufsförderung umsetzen und Kundenerwartungen berücksichtigen f) bei der Warenpräsentation die unterschiedlichen Sinne ansprechen und verkaufpsychologische Aspekte berücksichtigen g) Maßnahmen des Kundenservices zur Förderung des Verkaufserfolges nutzen h) Aktionen zur Förderung der Kundenbindung planen, umsetzen und auswerten i) Werbeerfolgskontrollen durchführen und Verbesserungsvorschläge ableiten

2. Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Wahlqualifikationen nach § 5 Absatz 4 Satz 1

Bitte wählen Sie 3 von den nachfolgenden 8 Wahlqualifikationen aus:

Mindestens 1 Wahlqualifikation muss aus den WQ 1-3 ausgewählt werden.

- ☐ **WQ 1: Beratung von Kunden in komplexen Situationen** (§ 5 Abs. 4 Satz 1 Nr. 1)
- ☐ **WQ 2: Beschaffung von Waren** (§ 5 Abs. 4 Satz 1 Nr. 2)
- ☐ **WQ 3: Warenbestandssteuerung** (§ 5 Abs. 4 Satz 1 Nr. 3)
- ☐ **WQ 4: Kaufmännische Steuerung und Kontrolle** (§ 5 Abs. 4 Satz 1 Nr. 4)
- ☐ **WQ 5: Marketingmaßnahmen** (§ 5 Abs. 4 Satz 1 Nr. 5)
- ☐ **WQ 6: Onlinehandel** (§ 5 Abs. 4 Satz 1 Nr. 6)
- ☐ **WQ 7: Mitarbeiterführung und -entwicklung** (§ 5 Abs. 4 Satz 1 Nr. 7)
- ☐ **WQ 8: Vorbereitung unternehmerischer Selbständigkeit** (§ 5 Abs. 4 Satz 1 Nr. 8)

	Wahlqualifikationen:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen an.
<input type="checkbox"/>	WQ 1: Beratung von Kunden in komplexen Situationen (§ 5 Absatz 4 Satz 1 Nummer 1)	<input type="checkbox"/>	a) im Beratungsgespräch vertiefte Kenntnisse aus einem Warenbereich mit mindestens zwei Warengruppen anwenden, dabei Leistungsversprechen des Unternehmens gegenüber Kunden vertreten <input type="checkbox"/> b) Kaufmotive und Wünsche von Kunden durch Beobachten, aktives Zuhören und Fragen ermitteln und diese in Verkaufs- und Beratungsgesprächen berücksichtigen <input type="checkbox"/> c) im Beratungsgespräch Kommunikationstechniken zur Förderung der Kundenzufriedenheit einsetzen <input type="checkbox"/> d) Selbst- und Fremdbild reflektieren und bei der Kommunikation berücksichtigen <input type="checkbox"/> e) Kunden über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale sowie über Verwendungsmöglichkeiten der Waren informieren <input type="checkbox"/> f) Merkmale von Herstellermarken und Handelsmarken im Beratungsgespräch herausstellen <input type="checkbox"/> g) die Bedeutung von Qualitäts- und Gütesiegeln von Waren im Beratungsgespräch herausstellen <input type="checkbox"/> h) die Gesundheits- und Umweltverträglichkeit sowie die Nachhaltigkeit von Waren beurteilen und Kunden hierüber informieren

	Wahlqualifikationen:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen an.
		<input type="checkbox"/> i) <input type="checkbox"/> j) <input type="checkbox"/> k) <input type="checkbox"/> l) <input type="checkbox"/> m) <input type="checkbox"/> n) <input type="checkbox"/> o)	Einwänden von Kunden überzeugend begegnen und den Verkaufsabschluss fördern Trends und aktuelle Entwicklungen beobachten und als Verkaufsargument nutzen Informationsquellen zur Aneignung warenbezogener Kenntnisse nutzen Kunden über rechtliche und betriebliche Rücknahmeregelungen sowie über umweltgerechte Möglichkeiten der Entsorgung von Waren informieren Umtausch, Beschwerde und Reklamation auch in schwierigen Situationen unter Anwendung rechtlicher und betrieblicher Regelungen lösen und dabei sowohl die Interessen des Unternehmens vertreten als auch kundenorientiert handeln Ursachen von Konflikten in Verkaufssituationen analysieren und Schlussfolgerungen für künftige Verkaufsgespräche ableiten Stressauslösende Faktoren identifizieren und Strategien zur Stressbewältigung anwenden
<input type="checkbox"/>	WQ 2: Beschaffung von Waren (§ 5 Absatz 4 Satz 1 Nummer 2)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	a) den Warenbedarf für das Ausbildungssortiment unter Berücksichtigung von Kennziffern aus dem Warenwirtschaftssystem sowie unter Berücksichtigung künftiger verkaufsrelevanter Ereignisse ermitteln b) Waren unter Berücksichtigung von Bestellverfahren und Liefermodalitäten disponieren c) die Einhaltung von Vertrags- und Zahlungsbedingungen aus Beschaffungsverträgen kontrollieren und bei Abweichungen geeignete Maßnahmen einleiten d) Maßnahmen zur Sicherstellung der Vollständigkeit der Waren ergreifen und bewerten e) Vorschläge zur Gestaltung des Warensortiments nach Auswertung warenwirtschaftlicher Daten erarbeiten, dabei

	Wahlqualifikationen:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
			Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen an.
		<input type="checkbox"/>	insbesondere Umsatz, Handelsspanne, Qualität, Trends, Zielgruppen, Standort, Nachhaltigkeit und die Wettbewerbssituation beachten, f) an der Herausnahme und Neuaufnahme von Waren mitwirken
<input type="checkbox"/>	WQ 3: Warenbestandssteuerung (§ 5 Absatz 4 Satz 1 Nummer 3)	<input type="checkbox"/> a) <input type="checkbox"/> b) <input type="checkbox"/> c) <input type="checkbox"/> d) <input type="checkbox"/> e)	Bestandsstatistiken erstellen, führen und auswerten Bestands- und Umsatzkennziffern analysieren und entsprechende Statistiken nutzen Maßnahmen zur Umsatzsteigerung, Ertragsverbesserung und Bestandsoptimierung ableiten sowie Umsetzungsvorschläge entwickeln und umsetzen Warenbestände unter Berücksichtigung der Bestellvorschläge des Warenwirtschaftssystems erfolgsorientiert steuern Ursachen für Inventurdifferenzen feststellen, Vorschläge für Maßnahmen zur Vermeidung von Inventurdifferenzen entwickeln und bei deren Umsetzung mitwirken
<input type="checkbox"/>	WQ 4: Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (§ 5 Absatz 4 Satz 1 Nummer 4)	<input type="checkbox"/> a) <input type="checkbox"/> b) <input type="checkbox"/> c) <input type="checkbox"/> d) <input type="checkbox"/> e) <input type="checkbox"/> f)	Ergebnisse der Kosten- und Leistungsrechnung analysieren und Schlussfolgerungen ableiten Ergebnisse der betrieblichen Erfolgsrechnung analysieren und Verbesserungsmöglichkeiten insbesondere unter Berücksichtigung des Rohertrages entwickeln Statistiken erstellen und auswerten betriebliche Kennzahlen ermitteln und bewerten sowie Schlussfolgerungen ableiten, Maßnahmen vorschlagen sowie an deren Umsetzung mitwirken Auswirkungen unterschiedlicher Faktoren, insbesondere von Preisgestaltung, Beständen sowie Kosten, auf Kalkulation und Ertrag beurteilen Maßnahmen zur Verbesserung betrieblicher Arbeitsprozesse vorschlagen und an deren Umsetzung mitwirken

	Wahlqualifikationen:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen an.
<input type="checkbox"/>	WQ 5: Marketingmaßnahmen (§ 5 Absatz 4 Satz 1 Nummer 5)	<input type="checkbox"/>	a) die Marktsituation am Standort unter besonderer Berücksichtigung von wirtschaftlichen und regionalen Gesichtspunkten analysieren und beurteilen <input type="checkbox"/> b) den Marktauftritt von Mitbewerbern im stationären Handel und im Onlinehandel bewerten und unter Berücksichtigung wettbewerbsrechtlicher Vorgaben Vorschläge für Marketingmaßnahmen erarbeiten und begründen <input type="checkbox"/> c) Instrumente der Marktbeobachtung einsetzen, Ergebnisse der Marktforschung zum Kaufverhalten auswerten und Vorschläge für den Einsatz von Marketinginstrumenten ableiten und begründen <input type="checkbox"/> d) Informations- und Kaufverhalten von Zielgruppen unterscheiden, Konsequenzen ableiten, Maßnahmen vorschlagen und an der Umsetzung mitwirken <input type="checkbox"/> e) verkaufsfördernde Maßnahmen unter Berücksichtigung von verkaufsstarken und verkaufsschwachen Zonen und unter Berücksichtigung betrieblicher Vorgaben entwickeln und umsetzen <input type="checkbox"/> f) Platzierungen im Verkaufsraum planen, umsetzen und deren Auswirkungen beurteilen <input type="checkbox"/> g) Produktinformationen für die Verkaufsförderung kundenorientiert einsetzen <input type="checkbox"/> h) Erfolgskontrollen vorbereiten, durchführen und auswerten sowie Verbesserungsvorschläge ableiten
<input type="checkbox"/>	WQ 6: Onlinehandel (§ 5 Absatz 4 Satz 1 Nummer 6)	<input type="checkbox"/>	a) bei der Betreuung eines Onlineshops Rechtsvorschriften einhalten <input type="checkbox"/> b) Wechselwirkungen zwischen Onlinehandel und stationärem Verkauf berücksichtigen <input type="checkbox"/> c) den Produktkatalog im Onlineshop pflegen <input type="checkbox"/> d) Instrumente des Onlinemarketings einsetzen und die Suchmaschinenplatzierung bewerten <input type="checkbox"/> e) Kunden beim Onlinekauf beraten <input type="checkbox"/> f) Feedback von Kunden im Onlinehandel auswerten und daraus

	Wahlqualifikationen:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen an.
		<input type="checkbox"/> g) <input type="checkbox"/> h) <input type="checkbox"/> i)	Verbesserungsvorschläge für die Multi-Channel-Strategie des Betriebes ableiten Kennziffern für den Onlineshop ermitteln und auswerten Maßnahmen zur Verbesserung von Sortimentsstrukturen, Logistikprozessen und Marketingmaßnahmen im Rahmen einer Multi-Channel-Strategie vorschlagen mit IT-Dienstleistern den Onlinehandel weiterentwickeln sowie Maßnahmen zur Behebung von Störungen einleiten
<input type="checkbox"/>	WQ 7: Mitarbeiterführung und -entwicklung (§ 5 Absatz 4 Satz 1 Nummer 7)	<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"/> <input type="checkbox"/>	a) Maßnahmenpläne zur Personalentwicklung aus betrieblichen Zielen ableiten, Zielerreichung überprüfen und Anpassungen vornehmen b) die Bedeutung von Motivation und Selbstverantwortung bei der Mitarbeiterführung berücksichtigen c) Gespräche mit Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen sowie Teambesprechungen ergebnisorientiert führen und reflektieren d) die Wirkungen verbaler und nonverbaler Kommunikation sowie die Unterschiede zwischen Selbstbild und Fremdbild reflektieren und in der Mitarbeiterführung nutzen e) Möglichkeiten der Konfliktlösung mit dem Ziel anwenden, Motivation, Arbeitsklima und Arbeitsleistung zu verbessern f) Methoden des Selbst- und Zeitmanagements einsetzen g) Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bei ihrer Tätigkeit konstruktiv unterstützen und die Zusammenarbeit im Team fördern h) aus Personaleinsatz und Personalbedarfsplanung sowie aus Mitarbeiterpotenzial und Qualifikationsbedarf Maßnahmen der Personalentwicklung ableiten und umsetzen i) Personaleinsatzplanung erstellen j) arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften bei Personalplanung und Personaleinsatz anwenden

	Wahlqualifikationen:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen an.
<input type="checkbox"/>	WQ 8: Vorbereitung unternehmerischer Selbständigkeit (§ 5 Absatz 4 Satz 1 Nummer 8)	<input type="checkbox"/>	a) Chancen und Risiken für ein Handelsunternehmen einschätzen, ein Unternehmenskonzept unter Berücksichtigung von Innovationen entwickeln <input type="checkbox"/> b) Marktforschungsdaten und Standortanalysen auswerten und für das Unternehmenskonzept nutzen <input type="checkbox"/> c) persönliche und fachliche Kompetenzen für eine unternehmerische Selbständigkeit kritisch reflektieren <input type="checkbox"/> d) eine geeignete Rechtsform für das Unternehmen auswählen und einen Businessplan erstellen, präsentieren und begründen <input type="checkbox"/> e) Personalbedarf ermitteln und Rekrutierungsmöglichkeiten auswählen <input type="checkbox"/> f) die Unternehmensfinanzierung unter Berücksichtigung von Finanzierungsquellen und Fördermöglichkeiten planen <input type="checkbox"/> g) erforderliche Versicherungen und Steuerpflichten bei der Planung berücksichtigen <input type="checkbox"/> h) Kennziffern der Unternehmensbewertung nutzen, daraus Maßnahmen ableiten und dabei Nachhaltigkeit berücksichtigen

Im Rahmen der Feststellung der individuellen beruflichen Handlungsfähigkeit (Bewertung) werden folgende integrative Berufsbildpositionen berücksichtigt:

- Integrative BBP 1: Information und Kommunikation (§ 5 Abs. 5 Nr. 3)
- Integrative BBP 2: Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 5 Abs. 5 Nr. 4)
- Integrative BBP 3: Umweltschutz (§ 5 Abs. 5 Nr. 5)

Ort, Datum

Unterschrift Antragsteller/-in