



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

Name des Antragstellers/der Antragstellerin: _____

Referenzberuf: **Musikfachhändler/-in¹**

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

Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.

1. BBP 1: Beratung, Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1)

BBP 1.1: Produkte und Dienstleistungen im Musikfachhandel (§ 4 Absatz 2 Abschnitt Nummer 1.1)

- ☐ 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

BBP 1.2: Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.2)

- ☐ 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

BBP 1.3: Kommunikation mit Kunden (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.3)

- ☐ a) auf Erwartungen und Wünsche der Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen
- ☐ b) auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren
- ☐ c) im Kundengespräch sprachliche und nichtsprachliche Kommunikationsformen berücksichtigen

¹ Verordnung über die Berufsausbildung zum Musikfachhändler/zur Musikfachhändlerin vom 24. März 2009 (BGBl. I S. 654), die durch Artikel 1 der Verordnung vom 29. Mai 2015 (BGBl. I S. 893, 1832) geändert worden ist

- ☐ 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

BBP 1.4: Kundenberatung, Musikgeschichte (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.4)

- ☐ 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
- ☐ 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

BBP 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

BBP 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

BBP 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

BBP 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

2. BBP 2: Marketing und Vertrieb (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2)

BBP 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

BBP 2.2: Warenpräsentation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.2)

- ☐ a) Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen
- ☐ b) Angebotsplätze nach Absatzgesichtspunkten beurteilen, Waren platzieren

BBP 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

BBP 2.4: Vertriebswege (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.4)

- ☐ 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

BBP 2.5: Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertungsrecht (§ 4 Absatz 2 Abschnitt Nummer 2.5)

- ☐ 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

BBP 2.6: Märkte und Zielgruppen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.6)

- ☐ a) Musikmarkt analysieren, nationale und internationale Entwicklungen berücksichtigen
- ☐ b) Einflüsse externer Faktoren, insbesondere von Mode, Freizeit, Sport und Massenmedien, auf die Entwicklung von Musiktrends 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

3. BBP 3: Einkauf und Warenwirtschaft (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3)

BBP 3.1: Einkaufsplanung und Bestellung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.1)

- ☐ 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 Liefersysteme nach betrieblichen Vorgaben und rechtlichen Regelungen beschaffen
- ☐ f) Vertragserfüllung prüfen, insbesondere Liefertermine überwachen und bei Verzug mahnen

BBP 3.2: Wareneingang und Warenlagerung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.2)

- ☐ 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

BBP 3.3: Bestandskontrolle (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.3)

- ☐ 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

BBP 3.4: Warenwirtschaftssystem (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.4)

- ☐ 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

4. BBP 4: Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4)

BBP 4.1: Preisbildung und Kalkulation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.1)

- ☐ 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

BBP 4.2: Zahlungsverkehr und rechnerische Abwicklung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.2)

- ☐ 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

BBP 4.3: Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.3)

- ☐ 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

BBP 4.4: Unternehmerische Entscheidungsprozesse (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.4)

- ☐ 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

Bitte wählen Sie außerdem 1 von den nachfolgenden 3 Wahlqualifikationen aus:

- ☐ **WQ 1: Musikinstrumente** (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1)
- ☐ **WQ 2: Musikalien** (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2)
- ☐ **WQ 3: Tonträger** (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3)

1. WQ 1: Musikinstrumente (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1)

WQ 1.1: Instrumentengruppen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.1)

- ☐ 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

WQ 1.2: Beschaffung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.2)

- ☐ 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

WQ 1.3: Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.3)

- ☐ 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

WQ 1.4: Aufnahme- und Veranstaltungstechnik (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.4)

- ☐ a) über Bestandteile und Anwendungsmöglichkeiten der Veranstaltungstechnik informieren
- ☐ b) Fachinformationen, insbesondere über Entwicklungen von Aufnahme- und Veranstaltungstechniken, nutzen

2. WQ 2: Musikalien (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2)

WQ 2.1: Literatur (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.1)

- ☐ 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

WQ 2.2: Beschaffung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.2)

- ☐ a) Musikalien bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen
- ☐ b) elektronische Recherchemöglichkeiten bei Kundenanfragen anwenden
- ☐ c) bedeutende Musikverlage und ihre Fachgebiete berücksichtigen
- ☐ d) Aufführungsmaterial unter Berücksichtigung der einzelnen Stimmen beim Verlag bestellen
- ☐ e) Verlags- und Werkabkürzungen für die Bestellung nutzen

WQ 2.3: Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.3)

- ☐ a) Kunden über die Verlagslandschaft im In- und Ausland informieren
- ☐ b) Kunden bei Auswahl und Verkauf der Musikalien beraten und ihre individuellen Aspekte berücksichtigen
- ☐ c) Print-On-Demand-Anfragen von Kunden bearbeiten
- ☐ d) Mietmaterialien anbieten und ordnungsgemäße Rückgabe sicherstellen

WQ 2.4: Rechtliche Bestimmungen im Musikalienhandel (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.4)

- ☐ a) Ladenpreisbindung im Kundengespräch berücksichtigen
- ☐ b) Kunden über mögliche Urheberrechtsverletzungen aufklären

3. WQ 3: Tonträger (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3)

WQ 3.1: Tonträgerarten und Repertoire (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.1)

- ☐ a) Arten der Tonträger unterscheiden
- ☐ b) Repertoire der klassischen und populären Musik im Verkaufsgespräch einbeziehen
- ☐ c) über bedeutende Interpreten informieren
- ☐ d) Besonderheiten von Einspielungen herausstellen
- ☐ e) über den Herstellungsprozess informieren und Erkenntnisse in das Verkaufsgespräch einbinden
- ☐ f) kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung von Tonträgern in das Kundengespräch einbeziehen

WQ 3.2: Beschaffung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.2)

- ☐ a) Tonträger bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen
- ☐ b) elektronische Recherchemöglichkeiten bei Kundenanfragen anwenden
- ☐ c) Hersteller- und Vertriebsform nach Fachgebieten berücksichtigen

WQ 3.3: Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.3)

- ☐ a) Kunden über Konzert- und Festivallandschaft informieren
- ☐ b) Auszeichnungen und Ehrungen im Tonträgermarkt beobachten und bei der Warenpräsentation berücksichtigen
- ☐ c) Kunden bei Auswahl und Verkauf der Tonträger beraten und ihre individuellen Aspekte berücksichtigen

WQ 3.4: Digitale Distribution (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.4)

- ☐ a) Unterschiede der Distribution physischer und nicht-physischer Tonträger darstellen
- ☐ b) sich über aktuelle Entwicklungen der digitalen Distribution informieren und Schlussfolgerungen für den Betrieb ableiten
- ☐ c) rechtliche Vorschriften bei der digitalen Distribution berücksichtigen

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

- Integrative BBP 1: Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 4 Abs. 2 Abschn. C Nr. 1.5)
- Integrative BBP 2: Umweltschutz (§ 4 Abs. 2 Abschn. C Nr. 1.6)
- Integrative BBP 3: Arbeitsorganisation (§ 4 Abs. 2 Abschn. C Nr. 2.1)
- Integrative BBP 4: Informations- und Kommunikationssysteme (§ 4 Abs. 2 Abschn. C Nr. 2.2)
- Integrative BBP 5: Interne Kommunikation und Kooperation (§ 4 Abs. 2 Abschn. C Nr. 2.3)

Ort, Datum

Unterschrift Antragsteller/-in