

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

Name des Antragstellers/der Antragstellerin:

Referenzberuf:

**Musikfachhändler/-in<sup>1</sup>**

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

	Berufsbildposition		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten <i>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.</i>
<b>BBP 1: Beratung, Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1)</b>			
<input type="checkbox"/>	BBP 1.1: Produkte und Dienstleistungen im Musikfachhandel (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.1)	<input type="checkbox"/>	a) Warenbereiche und Dienstleistungen im Musikfachhandel, insbesondere der Sortimente Musika- lien, Musikinstrumente und Tonträger, unterschei- den
		<input type="checkbox"/>	b) Kunden über Sortimente im Ausbildungsbetrieb informieren
		<input type="checkbox"/>	c) Eigenschaften, Ver- und Anwendungsmöglich- keiten von Waren der Sortimente unter Berücksich- tigung ökologischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte darstellen; Informationsquellen zur Aneig- nung von Warenkenntnissen nutzen
		<input type="checkbox"/>	d) Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnun- gen für Waren der Sortimente anwenden
		<input type="checkbox"/>	e) Unterschiede von Herstellermarken und Handels- marken im Verkaufsgespräch erläutern
		<input type="checkbox"/>	f) Trends und innovative Ansätze beobachten sowie für die Sortimentsgestaltung und als Verkaufsargu- ment nutzen
<input type="checkbox"/>	BBP 1.2: Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.2)	<input type="checkbox"/>	a) die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolg- reiche Handelstätigkeit erläutern und bei der eige- nen Aufgabenerfüllung berücksichtigen
		<input type="checkbox"/>	b) Anforderungen und Aufgaben einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit darstellen

<sup>1</sup> 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

	Berufsbildposition		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten <i>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.</i>
		<input type="checkbox"/>	c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und -bindung beitragen
<input type="checkbox"/>	BBP 1.3: Kommunikation mit Kunden (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.3)	<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) 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 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"/>	BBP 1.4: Kundenberatung, Musikgeschichte (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.4)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	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

	<b>Berufsbildposition</b>		<b>Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten</b> <i>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.</i>
<input type="checkbox"/>	BBP 1.5: Kassieren und Kassenabrechnung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.5)	<input type="checkbox"/>	a) Kassieranweisung beachten <input type="checkbox"/> b) Kasse vorbereiten, kassieren, bare und unbare Zahlungen abwickeln, Preisnachlässe berücksichtigen <input type="checkbox"/> c) Kaufbelege erstellen <input type="checkbox"/> d) Kasse abrechnen, Kassenbericht erstellen, Einnahmen und Belege weiterleiten <input type="checkbox"/> e) Ursachen für Kassendifferenzen feststellen <input type="checkbox"/> f) Umtausch und Reklamation kassentechnisch abwickeln
<input type="checkbox"/>	BBP 1.6: Serviceleistungen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.6)	<input type="checkbox"/>	a) Serviceleistungen zur Förderung der Kundenzufriedenheit und -bindung anbieten <input type="checkbox"/> b) an der Entwicklung von Serviceleistungen mitwirken, Kooperationspartner einbeziehen <input type="checkbox"/> c) Kataloge und Nachschlagewerke für Beratung und Verkauf nutzen
<input type="checkbox"/>	BBP 1.7: Beschwerde, Reklamation und Umtausch (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.7)	<input type="checkbox"/>	a) Beschwerde, Reklamation und Umtausch unterscheiden; rechtliche Bestimmungen und betriebliche Regelungen anwenden <input type="checkbox"/> b) Beschwerde, Reklamation und Umtausch entgegennehmen und bearbeiten <input type="checkbox"/> c) Beschwerde, Reklamation und Umtausch als Elemente einer kundenorientierten Geschäftspolitik nutzen
<input type="checkbox"/>	BBP 1.8: Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.8)	<input type="checkbox"/>	a) fremdsprachige Fachbegriffe anwenden <input type="checkbox"/> b) fremdsprachige Informationsquellen aufgabenbezogen auswerten <input type="checkbox"/> c) Auskünfte in einer Fremdsprache erteilen
<b>BBP 2: Marketing und Vertrieb (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2)</b>			
<input type="checkbox"/>	BBP 2.1: Werbemaßnahmen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.1)	<input type="checkbox"/>	a) bei Werbemaßnahmen Arten, Ziele, Aufgaben und Zielgruppen der Werbung unterscheiden <input type="checkbox"/> b) Werbemittel und Werbeträger des Ausbildungsbetriebes unter Berücksichtigung des rechtlichen Rahmens und der aktuellen Informations- und Werbemöglichkeiten in der Musikbranche einsetzen

	<b>Berufsbildposition</b>		<b>Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten</b> <i>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.</i>
<input type="checkbox"/>	BBP 2.2: Warenpräsentation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.2)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	a) Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen b) Angebotsplätze nach Absatzgesichtspunkten beurteilen, Waren platzieren
<input type="checkbox"/>	BBP 2.3: Verkaufsförderung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.3)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	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"/>	BBP 2.4: Vertriebswege (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.4)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	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"/>	BBP 2.5: Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertrungsrecht (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.5)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	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"/>	BBP 2.6: Märkte und Zielgruppen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.6)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	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

	Berufsbildposition		<b>Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten</b> <i>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.</i>
<b>BBP 3: Einkauf und Warenwirtschaft</b> (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3)			
<input type="checkbox"/>	BBP 3.1: Einkaufsplanung und Bestellung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.1)	<input type="checkbox"/>	a) Bedarf an fachbezogenen Waren unter Berücksichtigung der Umsatz- und Bestandsentwicklung sowie der Absatzchancen ermitteln <input type="checkbox"/> b) aktuelle und saisonale Einflüsse bei der Einkaufsplanung berücksichtigen <input type="checkbox"/> c) Informations- und Bezugsquellen für die Beschaffung von Waren im Musikfachhandel nutzen, Recherchen, insbesondere in Datenbanken und Katalogen, durchführen <input type="checkbox"/> d) Angebote einholen und vergleichen <input type="checkbox"/> e) Waren im Musikfachhandel mittels unterschiedlicher Liefersysteme nach betrieblichen Vorgaben und rechtlichen Regelungen beschaffen <input type="checkbox"/> f) Vertragserfüllung prüfen, insbesondere Liefertermine überwachen und bei Verzug mahnen
<input type="checkbox"/>	BBP 3.2: Wareneingang und Warenlagerung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.2)	<input type="checkbox"/>	a) Wareneingänge erfassen und kontrollieren, Abweichungen melden und Waren nach betrieblichen Regelungen weiterleiten <input type="checkbox"/> b) Waren annehmen und dabei rechtliche Regelungen beachten <input type="checkbox"/> c) Waren lagern und pflegen
<input type="checkbox"/>	BBP 3.3: Bestandskontrolle (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.3)	<input type="checkbox"/>	a) warenwirtschaftliche Daten erfassen; Belege des Wareneingangs, der Warenlagerung und des Verkaufs prüfen <input type="checkbox"/> b) Bestände kontrollieren, bei Abweichungen betriebsübliche Maßnahmen einleiten <input type="checkbox"/> c) bei Inventuren mitwirken, rechtliche Regelungen beachten <input type="checkbox"/> d) zur Vermeidung von Inventurdifferenzen beitragen
<input type="checkbox"/>	BBP 3.4: Warenwirtschaftssystem (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.4)	<input type="checkbox"/>	a) Ziele und Aufgaben der Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes erläutern <input type="checkbox"/> b) Zusammenhänge zwischen Waren- und Datenfluss darstellen <input type="checkbox"/> c) Möglichkeiten der Datenerfassung und -verarbeitung nutzen

	<b>Berufsbildposition</b>		<b>Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten</b> <i>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.</i>
		<input type="checkbox"/>	d) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben bei Datensicherung und Datenschutz beachten
<b>BBP 4: Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4)</b>			
<input type="checkbox"/>	BBP 4.1: Preisbildung und Kalkulation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.1)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	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"/>	BBP 4.2: Zahlungsverkehr und rechnerische Abwicklung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.2)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	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"/>	BBP 4.3: Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.3)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	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

	Berufsbildposition		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten <i>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.</i>
<input type="checkbox"/>	BBP 4.4: Unternehmerische Entscheidungsprozesse (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.4)	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>	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)

	Wahlqualifikation		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten <i>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen an.</i>
<input type="checkbox"/> <b>WQ 1: Musikinstrumente</b> (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1)			
	WQ 1.1: Instrumentengruppen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.1)	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>	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



	<b>Wahlqualifikation</b>		<b>Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten</b> <i>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen an.</i>
	WQ 1.2: Beschaffung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.2)	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>	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)	<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) 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) Zubehöerteile 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)	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>	a) über Bestandteile und Anwendungsmöglichkeiten der Veranstaltungstechnik informieren b) Fachinformationen, insbesondere über Entwicklungen von Aufnahme- und Veranstaltungstechniken, nutzen
<b>☐ WQ 2: Musikalien</b> (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2)			
	WQ 2.1: Literatur (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.1)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>	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 3: Tonträger** (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3)

	<b>Wahlqualifikation</b>		<b>Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten</b> <i>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen an.</i>
	WQ 3.2: Beschaffung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.2)	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>	a) Tonträger bestellen, insbesondere Außen- dienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen b) elektronische Recherchemöglichkeiten bei Kun- denanfragen anwenden c) Hersteller- und Vertriebsform nach Fachgebieten berücksichtigen
	WQ 3.3: Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.3)	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>	a) Kunden über Konzert- und Festivallandschaft informieren b) Auszeichnungen und Ehrungen im Tonträger- markt beobachten und bei der Warenpräsentation berücksichtigen c) Kunden bei Auswahl und Verkauf der Tonträger beraten und ihre individuellen Aspekte berück- sichtigen
	WQ 3.4: Digitale Distribution (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.4)	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>	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 Distribu- tion 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