R A H M E N L E H R P L A N

für den Ausbildungsberuf

Musikfachhändler/Musikfachhändlerin

(Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 27.11.2008)

Teil I Vorbemerkungen

Dieser Rahmenlehrplan für den berufsbezogenen Unterricht der Berufsschule ist durch die Ständige Konferenz der Kultusminister der Länder beschlossen worden.

Der Rahmenlehrplan ist mit der entsprechenden Ausbildungsordnung des Bundes (erlassen vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie oder dem sonst zuständigen Fachministerium im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung) abgestimmt.

Der Rahmenlehrplan baut grundsätzlich auf dem Hauptschulabschluss auf und beschreibt Mindestanforderungen.

Auf der Grundlage der Ausbildungsordnung und des Rahmenlehrplans, die Ziele und Inhalte der Berufsausbildung regeln, werden die Abschlussqualifikation in einem anerkannten Ausbildungsberuf sowie - in Verbindung mit Unterricht in weiteren Fächern - der Abschluss der Berufsschule vermittelt. Damit werden wesentliche Voraussetzungen für eine qualifizierte Beschäftigung sowie für den Eintritt in schulische und berufliche Fort- und Weiterbildungsgänge geschaffen.

Der Rahmenlehrplan enthält keine methodischen Festlegungen für den Unterricht. Bei der Unterrichtsgestaltung sollen jedoch Unterrichtsmethoden, mit denen Handlungskompetenz unmittelbar gefördert wird, besonders berücksichtigt werden. Selbstständiges und verantwortungsbewusstes Denken und Handeln als übergreifendes Ziel der Ausbildung muss Teil des didaktisch-methodischen Gesamtkonzepts sein.

Die Länder übernehmen den Rahmenlehrplan unmittelbar oder setzen ihn in eigene Lehrpläne um. Im zweiten Fall achten sie darauf, dass das im Rahmenlehrplan erzielte Ergebnis der fachlichen und zeitlichen Abstimmung mit der jeweiligen Ausbildungsordnung erhalten bleibt.

Teil II Bildungsauftrag der Berufsschule

Die Berufsschule und die Ausbildungsbetriebe erfüllen in der dualen Berufsausbildung einen gemeinsamen Bildungsauftrag.

Die Berufsschule ist dabei ein eigenständiger Lernort. Sie arbeitet als gleichberechtigter Partner mit den anderen an der Berufsausbildung Beteiligten zusammen. Sie hat die Aufgabe, den Schülern und Schülerinnen berufliche und allgemeine Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung zu vermitteln.

Die Berufsschule hat eine berufliche Grund- und Fachbildung zum Ziel und erweitert die vorher erworbene allgemeine Bildung. Damit will sie zur Erfüllung der Aufgaben im Beruf sowie zur Mitgestaltung der Arbeitswelt und Gesellschaft in sozialer und ökologischer Verantwortung befähigen. Sie richtet sich dabei nach den für die Berufsschule geltenden Regelungen der Schulgesetze der Länder. Insbesondere der berufsbezogene Unterricht orientiert sich außerdem an den für jeden staatlich anerkannten Ausbildungsberuf bundeseinheitlich erlassenen Ordnungsmitteln:

- Rahmenlehrplan der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder
- Verordnung über die Berufsausbildung (Ausbildungsordnung) des Bundes für die betriebliche Ausbildung.

Nach der Rahmenvereinbarung über die Berufsschule (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 15.03.1991) hat die Berufsschule zum Ziel,

"- eine Berufsfähigkeit zu vermitteln, die Fachkompetenz mit allgemeinen Fähigkeiten humaner und sozialer Art verbindet;
- berufliche Flexibilität zur Bewältigung der sich wandelnden Anforderungen in Arbeitswelt und Gesellschaft auch im Hinblick auf das Zusammenwachsen Europas zu entwickeln;
- die Bereitschaft zur beruflichen Fort- und Weiterbildung zu wecken;
- die Fähigkeit und Bereitschaft zu fördern, bei der individuellen Lebensgestaltung und im öffentlichen Leben verantwortungsbewusst zu handeln."

Zur Erreichung dieser Ziele muss die Berufsschule

- den Unterricht an einer für ihre Aufgabe spezifischen Pädagogik ausrichten, die Handlungsorientierung betont;
- unter Berücksichtigung notwendiger beruflicher Spezialisierung berufs- und berufsfeldübergreifende Qualifikationen vermitteln;
- ein differenziertes und flexibles Bildungsangebot gewährleisten, um unterschiedlichen Fähigkeiten und Begabungen sowie den jeweiligen Erfordernissen der Arbeitswelt und Gesellschaft gerecht zu werden;
- Einblicke in unterschiedliche Formen von Beschäftigung einschließlich unternehmerischer Selbstständigkeit vermitteln, um eine selbstverantwortliche Berufs- und Lebensplanung zu unterstützen;
- im Rahmen ihrer Möglichkeiten Behinderte und Benachteiligte umfassend stützen und fördern;

- auf die mit Berufsausübung und privater Lebensführung verbundenen Umweltbedrohungen und Unfallgefahren hinweisen und Möglichkeiten zu ihrer Vermeidung bzw. Verminderung aufzeigen.

Die Berufsschule soll darüber hinaus im allgemeinen Unterricht und, soweit es im Rahmen des berufsbezogenen Unterrichts möglich ist, auf Kernprobleme unserer Zeit wie zum Beispiel

- Arbeit und Arbeitslosigkeit,
- friedliches Zusammenleben von Menschen, Völkern und Kulturen in einer Welt unter Wahrung kultureller Identität,
- Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlage sowie
- Gewährleistung der Menschenrechte

eingehen.

Die aufgeführten Ziele sind auf die Entwicklung von **Handlungskompetenz** gerichtet. Diese wird hier verstanden als die Bereitschaft und Befähigung des Einzelnen, sich in beruflichen, gesellschaftlichen und privaten Situationen sachgerecht durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten. Handlungskompetenz entfaltet sich in den Dimensionen von Fachkompetenz, Humankompetenz und Sozialkompetenz.

Fachkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung, auf der Grundlage fachlichen Wissens und Könnens Aufgaben und Probleme zielorientiert, sachgerecht, methodengeleitet und selbstständig zu lösen und das Ergebnis zu beurteilen.

Humankompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung, als individuelle Persönlichkeit die Entwicklungschancen, Anforderungen und Einschränkungen in Familie, Beruf und öffentlichem Leben zu klären, zu durchdenken und zu beurteilen, eigene Begabungen zu entfalten sowie Lebenspläne zu fassen und fortzuentwickeln. Sie umfasst Eigenschaften wie Selbstständigkeit, Kritikfähigkeit, Selbstvertrauen, Zuverlässigkeit, Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein. Zu ihr gehören insbesondere auch die Entwicklung durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte.

Sozialkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung, soziale Beziehungen zu leben und zu gestalten, Zuwendungen und Spannungen zu erfassen und zu verstehen sowie sich mit Anderen rational und verantwortungsbewusst auseinander zu setzen und zu verständigen. Hierzu gehört insbesondere auch die Entwicklung sozialer Verantwortung und Solidarität.

Bestandteil sowohl von Fachkompetenz als auch von Humankompetenz als auch von Sozialkompetenz sind Methodenkompetenz, kommunikative Kompetenz und Lernkompetenz.

Methodenkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung zu zielgerichtetem, planmäßigem Vorgehen bei der Bearbeitung von Aufgaben und Problemen (zum Beispiel bei der Planung der Arbeitsschritte).

Kommunikative Kompetenz meint die Bereitschaft und Befähigung, kommunikative Situationen zu verstehen und zu gestalten. Hierzu gehört es, eigene Absichten und Bedürfnisse sowie die der Partner wahrzunehmen, zu verstehen und darzustellen.

Lernkompetenz ist die Bereitschaft und Befähigung, Informationen über Sachverhalte und Zusammenhänge selbstständig und gemeinsam mit Anderen zu verstehen, auszuwerten und in gedankliche Strukturen einzuordnen. Zur Lernkompetenz gehört insbesondere auch die Fähigkeit und Bereitschaft, im Beruf und über den Berufsbereich hinaus Lerntechniken und Lernstrategien zu entwickeln und diese für lebenslanges Lernen zu nutzen.

Teil III Didaktische Grundsätze

Die Zielsetzung der Berufsausbildung erfordert es, den Unterricht an einer auf die Aufgaben der Berufsschule zugeschnittenen Pädagogik auszurichten, die Handlungsorientierung betont und junge Menschen zu selbstständigem Planen, Durchführen und Beurteilen von Arbeitsaufgaben im Rahmen ihrer Berufstätigkeit befähigt.

Lernen in der Berufsschule vollzieht sich grundsätzlich in Beziehung auf konkretes, berufliches Handeln sowie in vielfältigen gedanklichen Operationen, auch gedanklichem Nachvollziehen von Handlungen Anderer. Dieses Lernen ist vor allem an die Reflexion der Vollzüge des Handelns (des Handlungsplans, des Ablaufs, der Ergebnisse) gebunden. Mit dieser gedanklichen Durchdringung beruflicher Arbeit werden die Voraussetzungen für das Lernen in und aus der Arbeit geschaffen. Dies bedeutet für den Rahmenlehrplan, dass das Ziel und die Auswahl der Inhalte berufsbezogen erfolgt.

Auf der Grundlage lerntheoretischer und didaktischer Erkenntnisse werden in einem pragmatischen Ansatz für die Gestaltung handlungsorientierten Unterrichts folgende Orientierungspunkte genannt:

- Didaktische Bezugspunkte sind Situationen, die für die Berufsausübung bedeutsam sind (Lernen für Handeln).
- Den Ausgangspunkt des Lernens bilden Handlungen, möglichst selbst ausgeführt oder aber gedanklich nachvollzogen (Lernen durch Handeln).
- Handlungen müssen von den Lernenden möglichst selbstständig geplant, durchgeführt, überprüft, gegebenenfalls korrigiert und schließlich bewertet werden.
- Handlungen sollten ein ganzheitliches Erfassen der beruflichen Wirklichkeit fördern, zum Beispiel technische, sicherheitstechnische, ökonomische, rechtliche, ökologische, soziale Aspekte einbeziehen.
- Handlungen müssen in die Erfahrungen der Lernenden integriert und in Bezug auf ihre gesellschaftlichen Auswirkungen reflektiert werden.
- Handlungen sollen auch soziale Prozesse, zum Beispiel der Interessenerklärung oder der Konfliktbewältigung, sowie unterschiedliche Perspektiven der Berufs- und Lebensplanung einbeziehen.

Handlungsorientierter Unterricht ist ein didaktisches Konzept, das fach- und handlungssystematische Strukturen miteinander verschränkt. Es lässt sich durch unterschiedliche Unterrichtsmethoden verwirklichen.

Das Unterrichtsangebot der Berufsschule richtet sich an Jugendliche und Erwachsene, die sich nach Vorbildung, kulturellem Hintergrund und Erfahrungen aus den Ausbildungsbetrieben unterscheiden. Die Berufsschule kann ihren Bildungsauftrag nur erfüllen, wenn sie diese Unterschiede beachtet und Schüler und Schülerinnen - auch benachteiligte oder besonders begabte - ihren individuellen Möglichkeiten entsprechend fördert.

Teil IV Berufsbezogene Vorbemerkungen

Der vorliegende Rahmenlehrplan für die Berufsausbildung zum Musikfachhändler/zur Musikfachhändlerin ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung zum Musikfachhändler/zur Musikfachhändlerin vom 24.03.2009 (BGBl. I S. 654) sowie der Verordnung über die Erprobung der Durchführung der Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinander fallenden Teilen in der Berufsausbildung zum Musikfachhändler/zur Musikfachhändlerin vom 24.03.2009 (BGBl. I S. 668) abgestimmt.

Der Musikfachhändler/die Musikfachhändlerin arbeitet in Unternehmen der Musikwirtschaft, insbesondere in Musikfachgeschäften, im Musik-Versandhandel und in Online-Shops, im Großhandel für Musikalien, Musikinstrumente und Tonträger, in Musikabteilungen von Warenhäusern sowie Fachmärkten, in Musikverlagen, in Betrieben der Veranstaltungsbranche sowie in der Musikindustrie und im Instrumentenbau. Ihre Aufgaben beziehen sich auf alle Leistungsbereiche des Musikfachhandels. Das Einsatzgebiet erstreckt sich auf die Planung, Organisation und Steuerung der Beschaffung und des Absatzes von Musikinstrumenten, Musikalien und Tonträgern sowie auf das Angebot von Serviceleistungen. Ihre Kompetenzen im musischen Bereich bringen sie dabei ein. Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein sind wichtige Grundlagen ihres Berufsbildes.

In der Hauptsache sind sie im Verkauf tätig und bieten ihren Kunden fachliche Beratung und Service. Sie sind in der Lage, die vorgenannten Aufgaben im Rahmen unternehmerischer Zielsetzungen selbstständig, kooperativ und kundenorientiert auszuführen. Sie erfassen betriebs- und gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge, überblicken die Geschäftsprozesse und können die Auswirkungen ihrer Tätigkeit auf betriebliche Funktionsbereiche beurteilen. Sie nutzen Informations- und Kommunikationssysteme zur Erfüllung ihrer Aufgaben.

Die Lernfelder mit ihren Zielen orientieren sich an betrieblichen Handlungsfeldern. Sie sind methodisch-didaktisch so umzusetzen, dass sie zur beruflichen Handlungskompetenz führen. Die Ziele beschreiben den Qualifikationsstand am Ende des Lernprozesses und stellen den Mindestumfang der zu vermittelnden Kompetenzen dar.

Die Förderung der Kompetenzen wie Selbstständigkeit, vernetztes Denken, Problemlösen sowie die Entwicklung von Einstellungen, Haltungen und Motivationen ist als Unterrichtsprinzip zu verstehen. Ziel ist es, die Persönlichkeit der Schülerinnen und Schüler zu entwickeln, ihr Selbstvertrauen zu stärken und ihre Kreativität zu entfalten. Die Auszubildenden werden angehalten, innovativ zu handeln, gesund und gewaltfrei zu leben und Selbstverantwortung für ihr Leben und Lernen zu übernehmen.

Die Informationsbeschaffung, -verarbeitung und -auswertung erfolgt integrativ über Medien und informationstechnische Systeme in allen Lernfeldern.

Die Vermittlung von fremdsprachlichen Qualifikationen gemäß der Ausbildungsordnung zur Entwicklung entsprechender Kommunikationsfähigkeit ist mit 40 Stunden in die Lernfelder integriert. Darüber hinaus können 80 Stunden berufsspezifische Fremdsprachenvermittlung als freiwillige Ergänzung der Länder angeboten werden. Die Lernfelder aller Ausbildungsjahre bieten hierzu in Lernsituationen Anknüpfungspunkte.

Die Dimensionen der Nachhaltigkeit – Ökonomie, Ökologie und Soziales – erstrecken sich auf alle Aktionsbereiche des Musikfachhandels und sind in die Lernfelder integriert. Sie bieten vielfältige Anlässe für wirtschafts- und warenethische Bezüge.

Eine gemeinsame Beschulung der beiden Ausbildungsberufe Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel sowie Musikfachhändler/Musikfachhändlerin ist im ersten und im dritten Ausbildungsjahr möglich.

Teil V: Lernfelder

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Musikfachhändler/Musikfachhändlerin				
Lernfelder		**Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden**		
Nr.		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1	Ein Unternehmen im Musikfachhandel repräsentieren	80		
2	Verkaufsgespräche kundenorientiert führen	80		
3	Kunden im Servicebereich Kasse betreuen	80		
4	Waren präsentieren	40		
5	Werben und den Verkauf fördern	40		
6	Waren beschaffen, annehmen und lagern		80	
7	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren		40	
8	Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen		40	
9	Kunden zu Musikinstrumenten, Musikalien und Tonträgern beraten		80	
10	Besondere Verkaufssituationen bewältigen		40	
11	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern			80
12	Kunden mit Marketingkonzepten gewinnen und binden			60
13	Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen			60
14	Ein Unternehmen im Musikfachhandel leiten und weiterentwickeln			80
	Summen: insgesamt 880 Stunden	**320**	**280**	**280**

Lernfeld 1:	**Ein Unternehmen im Musikfachhandel repräsentieren**	**1. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler präsentieren den Ausbildungsbetrieb und orientieren sich über die rechtlichen und sozialen Rahmenbedingungen.

Im Hinblick auf ihre beruflichen Tätigkeits- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten stellen sie die Leistungsschwerpunkte und Arbeitsgebiete ihres Unternehmens dar. Sie erläutern das Unternehmensleitbild, die ökonomischen und ökologischen Zielsetzungen sowie die gesamtgesellschaftliche Verantwortung des Unternehmens. Sie verinnerlichen die Kundenorientierung als Leitbild ihres beruflichen Handelns. Sie informieren sich eigenständig im Ausbildungsunternehmen und halten diese Information aktuell. Sie entwickeln Möglichkeiten, zugängliche Informationen auch über andere Unternehmen zu erhalten. Sie analysieren die gewählte Betriebsform im Zusammenhang mit Sortiment und Verkaufsform. Sie beschreiben die Organisation ihres Unternehmens und dessen Eingliederung in die Gesamtwirtschaft.

Bei der Erstellung der Präsentation arbeiten die Schülerinnen und Schüler selbstständig in der Gruppe. Sie präsentieren und dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse strukturiert und adressatenorientiert unter Verwendung angemessener Medien.

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren das Zusammenwirken des Personals in einem Unternehmen des Musikfachhandels und setzen sich mit den Regelungen sowie Aufgaben, Rechten und Pflichten der Beteiligten im dualen System der beruflichen Ausbildung auseinander. Unter Berücksichtigung von Tarifverhandlungen beurteilen die Schülerinnen und Schüler die Bedeutung von Tarifverträgen und die Rolle der Sozialpartner bei deren Zustandekommen. Sie reflektieren die mitbestimmungsrechtlichen Regelungen. Sie erkennen die Notwendigkeit der sozialen Sicherung und der privaten Vorsorge in der Bundesrepublik Deutschland.

Inhalte:

Aufgaben und Gliederung des Einzelhandels
einfacher Wirtschaftskreislauf
Betriebsorganisation und Arbeitsabläufe
Nachhaltigkeit
Arbeits-, Lern- und Präsentationstechniken
Ausbildungsvertrag
Jugendarbeitsschutz
Arbeitssicherheit und Umweltschutz

Lernfeld 2:	**Verkaufsgespräche kundenorientiert führen**	**1. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler führen unter Anwendung von Warenkenntnissen, Kommunikations- und Verkaufstechniken Verkaufsgespräche zur Zufriedenheit der Kunden und des Unternehmens.

Sie beherrschen Techniken zum Erwerb wesentlicher Kenntnisse über Waren. In Verkaufsgesprächen wenden sie ihre Warenkenntnisse sowie wichtige Elemente der Kommunikations- und Verkaufstechnik an und entwickeln geeignete Verkaufsargumente. Sie zeigen dabei sowohl verbal wie nonverbal kundenorientiertes Verhalten. Bei Bedarf geben sie situationsgerecht einfache Auskünfte in einer fremden Sprache.

Sie beziehen in das Verkaufsgespräch auch Serviceleistungen des Unternehmens ein und reagieren angemessen auf Kundeneinwände. Sie unterbreiten Alternativvorschläge mit dem Ziel, die Kaufentscheidung zu fördern und zu einem erfolgreichen Kaufabschluss zu bringen.

Die Schülerinnen und Schüler erstellen Kriterienkataloge zur Beurteilung von Verkaufsgesprächen. Sie bewerten Kommunikations- und Verkaufssituationen und geben angemessene Rückmeldungen.

Inhalte:

Phasen des Verkaufsgesprächs
Preis-Leistungs-Beziehung
fremdsprachliche Fachausdrücke
typische fremdsprachliche Redewendungen
Ergänzungsangebote

Lernfeld 3:	**Kunden im Servicebereich Kasse betreuen**	**1. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler führen im Kassenbereich anfallende Tätigkeiten durch und betreuen die Kunden freundlich und aufmerksam.

Sie schließen unter Beachtung rechtlicher und betrieblicher Regelungen Kaufverträge ab. Bei Bedarf weisen sie die Kunden auf die Verwendung von AGB hin. An der Kasse bieten sie dem Kunden Serviceleistungen an und unterbreiten Zusatzangebote.

Die Schülerinnen und Schüler informieren den Kunden über übliche Zahlungsarten und deren Vor- und Nachteile. Sie beurteilen die Zahlungsarten hinsichtlich ihrer Wirtschaftlichkeit für das Unternehmen. Die Schülerinnen und Schüler wickeln Kassiervorgänge unter Berücksichtigung von Kundenkarten und Gutscheinen ab und bedienen die Kasse entsprechend der betrieblichen Bestimmungen. Sie erstellen Quittungen und Rechnungen und beachten dabei umsatzsteuerliche Vorschriften.

Sie führen Kassenabrechnungen durch, erstellen Kassenberichte und werten sie aus. Dazu setzen sie bereits bekannte, gängige Rechenverfahren ein. Sie nutzen das Kassensystem als ein Instrument zur Erfassung von Verkaufsdaten im Warenwirtschaftssystem.

Inhalte:

Rechts- und Geschäftsfähigkeit
Nichtigkeit und Anfechtbarkeit
Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft
Vertragsfreiheit
Dreisatz, Prozent- und Durchschnittsrechung

Lernfeld 4: Waren präsentieren	**1. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler platzieren und präsentieren Waren kundengerecht, verkaufswirksam und betriebswirtschaftlich sinnvoll.

Sie erarbeiten Kriterien für eine ansprechende Warenpräsentation. Sie entwickeln Konzepte zur Warenpräsentation, stellen diese dar und bewerten sie auf der Grundlage der erarbeiteten Kriterien.

Die Schülerinnen und Schüler berücksichtigen Besonderheiten von Betriebsform, Verkaufsform und Sortiment, allgemeine Regeln von Warenpräsentation und -platzierung und verkaufspsychologische Erkenntnisse.

Inhalte:

Ladengestaltung
visual Merchandising
Kundenlaufstudien
Warenträger
Regalzonen
Warenkennzeichnung
Preisauszeichnung
Schaufenster

Lernfeld 5: Werben und den Verkauf fördern	**1. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schülern erstellen im Team einen Werbeplan und führen Maßnahmen zur Verkaufsförderung durch. Dabei artikulieren sie eigene Wertvorstellungen und respektieren die Wertvorstellungen anderer.

Sie entwickeln unter Beachtung der Werbegrundsätze und der gesetzlichen Rahmenbedingungen Werbemaßnahmen. Zur Gestaltung von Werbemitteln setzen sie auch geeignete Software ein. Sie bewerten den Einsatz von Werbemaßnahmen im Verkaufsalltag. Sie berücksichtigen wirtschaftliche, rechtliche und ethische Grenzen der Werbung und beurteilen den Werbeerfolg der Maßnahmen. Sie wägen die Nutzung unterschiedlicher Werbearten hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Verbraucher ab.

Die Schülerinnen und Schüler skizzieren und bewerten typische Maßnahmen der Verkaufsförderung**.** Sie beziehen Serviceleistungen als Mittel der Kundenbindung ein. Sie wählen Verpackungsmaterialien und Möglichkeiten der Warenzustellung nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten aus.

Inhalte:

Werbeträger
kooperative Formen der Werbung
Direktwerbung
UWG
Verpackungsverordnung

Lernfeld 6:	**Waren beschaffen, annehmen und lagern**	**2. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler beschaffen Musikinstrumente, Musikalien und Tonträger, prüfen deren Eingang und sorgen für sachgerechte Lagerung.

Sie verfolgen die aktuellen Entwicklungen auf dem Markt und ermitteln den Bedarf an Waren im Musikfachhandel unter Berücksichtigung der Umsatzentwicklung sowie der Absatzchancen. Auf der Grundlage warenwirtschaftlicher Daten, der Bestandsentwicklung und der Lagermöglichkeiten planen sie den Beschaffungsprozess. Dazu berechnen und beurteilen sie auch Lagerkennziffern. Die Schülerinnen und Schüler nutzen vorhandene Unterlagen und verschiedene auch fremdsprachliche Medien, um geeignete Bezugsquellen zu finden. Sie erstellen Anfragen unter Nutzung informationstechnischer Systeme.

Eingehende Angebote vergleichen sie nach verschiedenen quantitativen und qualitativen Kriterien. Im Bewusstsein ihrer Verantwortung für den Geschäftserfolg treffen sie eine begründete Auswahlentscheidung.

Sie schließen Kaufverträge ab und beachten dabei rechtliche Bedingungen, betriebliche Vorgaben sowie ökonomische und ökologische Aspekte. Mit ihren Geschäftspartnern kommunizieren sie über unterschiedliche Medien sachlich korrekt und angemessen.

Die Schülerinnen und Schüler überwachen, überprüfen sowie dokumentieren den Wareneingang und veranlassen die Bezahlung der gelieferten Waren. Bei Nicht-Rechtzeitig-Lieferung und Schlecht-Leistung schätzen sie rechtliche und ökonomische Handlungsspielräume ein und kommunizieren mit Lieferanten problemlösungsorientiert.

Sie lagern die Waren sachgerecht und beachten wichtige Lagergrundsätze. Sie kontrollieren die Lagerbestände und wirken bei Inventuren mit. Bei Abweichungen leiten sie betriebsübliche Maßnahmen ein und unterbreiten Vorschläge, um Inventurdifferenzen künftig zu vermeiden. Sie analysieren und bewerten die Lagerorganisation und zeigen Optimierungsmöglichkeiten auf. Sie arbeiten teamorientiert und unter Beachtung der Wertschätzung anderen gegenüber. Sie reflektieren ihr eigenes Verhalten und nehmen eine kriterienorientierte Bewertung ihrer Einstellung zur Arbeit vor.

Inhalte:

Sortimentsplanung
Mindestbestand, Meldebestand
Umschlagshäufigkeit, Lagerdauer
Bezugskalkulation
Bestellung
Lager- und Transportvorschriften, Sicherheit im Lager
Warenpflege
Selbstverantwortung, Motivation

Lernfeld 7:	**Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren**	**2. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler erfassen die Informations-, Geld- und Werteflüsse sowohl innerhalb eines ausgewählten Unternehmens im Musikfachhandel als auch zwischen diesem Unternehmen und seinen Kunden oder Lieferanten und nehmen Auswertungen vor.

Sie bearbeiten Belege und dokumentieren die aus den Geschäftsprozessen resultierenden Daten systematisch unter Beachtung der entsprechenden Rechtsvorschriften. Mit Hilfe dieser Aufzeichnungen stellen sie die Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens dar, ermitteln dessen Erfolg und analysieren seine wesentlichen Erfolgsfaktoren. Die Schülerinnen und Schüler bereiten die aus der Erfolgsrechnung stammenden Daten zur Vorbereitung betrieblicher Entscheidungen statistisch auf.

Zur Optimierung des Wertschöpfungsprozesses in dem Unternehmen berechnen sie Umsatzkennziffern und werten diese im Zeit- und Betriebsvergleich aus.

Für die Erfassung und Auswertung der Geschäftsprozesse nutzen sie geeignete Software als Dokumentations- und Informationsinstrument.

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren ihre Arbeitsweise bei der Erfassung und Kontrolle von Geschäftsprozessen und ziehen Schlussfolgerungen für ihr künftiges Vorgehen.

Inhalte:

Inventar
Bilanz
Gewinn und Verlust
Wareneinsatz, Rohgewinn

Lernfeld 8:	**Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen**	**2. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler gestalten die Preise für das Sortiment eines Unternehmens im Musikfachhandel.

Sie informieren sich über die in die Unternehmenszielsetzung eingebundene Preispolitik und bestimmen betriebsinterne und betriebsexterne Einflüsse auf die Preise. Sie kalkulieren Preise unter Berücksichtigung kostenorientierter, nachfrageorientierter und konkurrenzorientierter Aspekte. Sie nutzen dazu auch geeignete Software. Die Schülerinnen und Schüler realisieren Arbeitserleichterungen durch verkürzte Kalkulationsverfahren. Sie beachten auch Besonderheiten, die sich bei der Preiskalkulation von Liebhaberobjekten, Gebrauchtinstrumenten und antiquarischen Musikalien ergeben.

Die Schülerinnen und Schüler wenden bei der Festlegung des Verkaufspreises unterschiedliche Preisstrategien an, beachten rechtliche Vorschriften und die ethische Verantwortung gegenüber dem Kulturgut Musik. Sie zeichnen die Preise verkaufswirksam aus.

Sie reflektieren ihre Preisgestaltung, indem sie die Reaktion der Kunden und Mitbewerber auswerten, und nehmen erforderliche Preisanpassungen vor. Dabei beziehen sie auch gesellschaftliche und wirtschaftliche Veränderung im Nachfrageverhalten ein.

Inhalte:

Vorwärtskalkulation
Rückwärtskalkulation
Kalkulationsfaktor
Kalkulationszuschlag, Kalkulationsabschlag
Handelsspanne
Mischkalkulation
Preisangabeverordnung
Preisbindung

Lernfeld 9:	**Kunden zu Musikinstrumenten, Musikalien und Tonträgern beraten**	**2. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über die kulturellen Zusammenhänge und Hintergründe der Waren und nutzen ihre Kenntnisse zur kompetenten Kundenberatung.

Sie zeigen großes Interesse an Musikkunde und erschließen sich über Fachliteratur, Nachschlagewerke, Kataloge und Datenbanken selbstständig Informationen zu Musikgeschichte, Musikformen und -gattungen, beobachten Musiktrends und eignen sich eigenverantwortlich Kenntnisse der Notenlehre an. Sie entwickeln ihre Affinität zur Musik.

Sie bereiten Beratungsgespräche zielgruppenorientiert vor und stellen Informationsmaterial zusammen. Sie ermitteln die Interessen und Wünsche der Kunden durch Beobachten, aktives Zuhören und Fragen. Sie beraten Kunden situationsbezogen, auch in einer Fremdsprache, und wenden dabei ihre musikspezifischen Kenntnisse an. Die Schülerinnen und Schüler beziehen die Bedeutung der Musik als Kulturgut in ihre Argumentation ein. Sie nutzen Kommunikationstechniken zur Förderung der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung und werden individuellen Ansprüchen gerecht. Dabei wenden sie fundierte verbale und nonverbale Ausdrucksmöglichkeiten zielgerichtet an. Im Beratungsgespräch bieten sie besondere Dienstleistungen an. Sie weisen auf bedeutsame rechtliche Vorschriften beim Umgang mit Musikalien und Tonträgern hin.

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren den Beratungsablauf und ihr eigenes Kommunikationsverhalten anhand selbst entwickelter Kriterien. Sie vergleichen Selbstbild und Fremdbild und leiten daraus Hinweise für ihren künftigen Umgang mit Kunden ab.

Inhalte:

Epochen der Musikgeschichte
Klassische und populäre Musik
Gesprächstechniken
Empathie
Instrumentenverleih und -leasing, Reparaturannahme, Vermittlung von Musikunterricht, Ticketverkauf,
Urheberrecht, Leistungsschutz- und Verwertungsrecht

Lernfeld 10:	**Besondere Verkaufssituationen bewältigen**	**2. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler handeln in Sonderfällen des Verkaufs, in Stress- und Konfliktsituationen sowie bei Reklamationen sachgerecht und angemessen.

Sie erfassen besondere Verkaufssituationen, entwickeln Strategien zum Umgang mit dem Kunden, zum Stressabbau und zur Konfliktbewältigung. Im Umgang mit schwierigen Kunden zeigen sie Einfühlungsvermögen. In der Gesprächssituation erkennen sie mögliche Konflikte und finden Lösungen. Beim Umtausch und bei der Reklamation von Waren sowie bei Beschwerden berücksichtigen sie rechtliche sowie betriebliche Regelungen und handeln Interessen ausgleichend. Sie meistern schwierige und emotional geprägte Situationen durch verantwortliches Verhalten sich selbst und dem Kunden gegenüber.

Sie beurteilen ihr Verhalten sowie das Gesprächsergebnis und ziehen daraus Konsequenzen für ihr künftiges Vorgehen.

Inhalte:

Verkauf bei Hochbetrieb
Kunden in Begleitung
Verkauf kurz vor Ladenschluss
Geschenkkauf
Ladendiebstahl
Gewährleistung, Garantie
Kulanz

Lernfeld 11:	**Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern**	**3. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler analysieren Geschäftsprozesse in einem Unternehmen des Musikfachhandels und setzen Instrumente zur Verbesserung des Unternehmenserfolges ein.

Sie erfassen den Warenverkehr des Unternehmens. Sie beurteilen die Ertragslage und bereiten Entscheidungen zur Anlagenwirtschaft vor.

Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Kostenstruktur und rechnen die Kosten den betrieblichen Teilbereichen zu. Sie schlagen den Entscheidungsträgern einzelwirtschaftliche Maßnahmen zur Kostensenkung unter Berücksichtigung deren gesamtwirtschaftlicher Auswirkungen vor.

Die Schülerinnen und Schüler setzen die Deckungsbeitragsrechnung ein, um Verkaufspreise festzulegen und das Sortiment erfolgsorientiert zu optimieren. Sie ermitteln den kurzfristigen Betriebserfolg und unterbreiten Vorschläge zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit.

Die Schülerinnen und Schüler berechnen mit Daten aus verschiedenen Informationssystemen Kennziffern und nutzen sie für Vergleiche und Situationseinschätzungen. Sie bereiten Statistiken graphisch auf, interpretieren die Informationen und leiten mögliche Maßnahmen zur Optimierung betrieblicher Prozesse ab. Dazu nutzen sie geeignete Software.

Inhalte:

Wareneinkauf, Warenverkauf
Umsatzsteuer
Abschreibungen
externe Kosten
Kostenarten, Kostenstellen, Verteilungsrechnen
Nachkalkulation
Rentabilitätskennziffern, Wirtschaftlichkeit
Warenwirtschaftssystem

Lernfeld 12:	**Kunden mit Marketingkonzepten gewinnen und binden**	**3. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler begreifen die Bedeutung des Marketings als eine zentrale Aufgabe des Unternehmens, um eine Marktposition zu gewinnen und auszubauen. Sie entwickeln Konzepte zur Kundengewinnung und Kundenbindung.

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über die Öffentlichkeitsarbeit ihres Unternehmens und beurteilen deren Wirksamkeit. Sie stellen die Servicekonzepte ihres Unternehmens vor und analysieren Schwierigkeiten bei deren Umsetzung. Sie bewerten anhand ausgewählter Beispiele elektronische Dienste als Handelsplattform und als Kundenbindungsinstrument.

Zur Sammlung und Auswertung von Marktinformationen und Kundendaten setzen sie informationstechnische Systeme ein. Sie analysieren absatzpolitische Instrumente und entwickeln Konzepte zur Realisierung bestehender Marketingziele. Dabei berücksichtigen sie wirtschaftliche Rahmenbedingungen. Für die Marketingkonzepte entwickeln sie Zeit- und Arbeitspläne, legen Verantwortlichkeiten fest und dokumentieren die Arbeitsfortschritte.

Die Schülerinnen und Schüler verstehen sortiments- und kundenspezifische Servicebedürfnisse als einen wichtigen Ansatz zur Schaffung und Erhaltung einer unverwechselbaren Marktposition. Sie entwickeln und begründen weitere Maßnahmen zur Servicepolitik, um damit die Kundenbindung zu verstärken. Dabei setzen sie sich auch mit dem Beschwerdemanagement und der Belastbarkeit der Kundenbeziehung auseinander.

Die Schülerinnen und Schüler präsentieren und reflektieren ihre Konzepte.

Inhalte:

E-Business
E-Commerce
Marketing-Mix
Kundenbeziehungsmanagement (Customer Relationship Management)
ethische Grenzen von Marketing

Lernfeld 13:	**Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen**	**3. Ausbildungsjahr** **Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler führen unter Beachtung personalwirtschaftlicher Ziele Aufgaben und Tätigkeiten des Personalwesens eines Unternehmens im Musikfachhandel durch. Sie sind sich der unterschiedlichen Interessenlagen aller Beteiligten bewusst.

Zur Sicherstellung der Leistungsfähigkeit des Unternehmens analysieren sie Mitarbeiterbestand und -struktur und wirken bei der Personalbedarfsermittlung und -einsatzplanung mit. Bei der internen und externen Personalbeschaffung setzen sie unterschiedliche Instrumente ein und wählen Bewerber nach vorher festgelegten Kriterien aus. Sie bereiten Arbeitsverträge vor und erstellen Entgeltabrechnungen.

Die Schülerinnen und Schüler konzipieren verschiedene Möglichkeiten der Mitarbeitermotivation, um das Arbeitsverhalten, die Leistungsbereitschaft und die Persönlichkeitsentwicklung von Mitarbeitern zu fördern, und finden Möglichkeiten zur deren Qualifizierung.

Sie bearbeiten Kündigungen und führen bei Bedarf konstruktive Konfliktgespräche.

Inhalte:

Datenschutz
Mitarbeitergespräch
Personalentwicklung
positive Lebenseinstellung, Selbstverantwortung

Lernfeld 14:	**Ein Unternehmen im Musikfachhandel leiten und weiterentwickeln**	**3. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler entwickeln eine Geschäftsidee für die Weiterentwicklung eines Unternehmens, bewerten die Chancen und Risiken und planen die Umsetzung.

Die Schülerinnen und Schüler erkunden die Voraussetzungen für die Leitung und Weiterentwicklung und eines Unternehmens. Hierzu informieren sie sich über rechtliche und ökonomische Rahmenbedingungen. Dabei reflektieren sie auch ihre persönlichen Kompetenzen sowie ihre berufliche Perspektive.

Sie wirken bei der Leitung eines Unternehmens mit und entwerfen Konzepte zur weiteren Entwicklung eines Unternehmens. Sie beurteilen verschiedene Unternehmensformen auch unter dem Gesichtspunkt der Finanzierung. Für ihr Konzept wählen die Schülerinnen und Schüler geeignete Möglichkeiten der Finanzierung aus und prüfen die Sicherstellung der Liquidität. Sie entwickeln Vorschläge zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen und Strategien bei ausbleibenden Zahlungseingängen.

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren ihr Vorgehen und beurteilen ihre Konzepte zur Weiterentwicklung eines Unternehmens hinsichtlich der Realisierbarkeit.

Inhalte:

Kaufmannseigenschaft, Firma, Handelsregister
Rentabilität
Einzelunternehmung, KG, GmbH
Franchising
Fördermöglichkeiten
Insolvenz
Lieferantenkredit, Kontokorrentkredit, Darlehen
einfacher Eigentumsvorbehalt, Sicherungsübereignung
gerichtliches Mahnwesen

Liste der Entsprechungen

zwischen

dem Rahmenlehrplan für die Berufsschule und dem Ausbildungsrahmenplan für den Betrieb

im Ausbildungsberuf Musikfachhändler/Musikfachhändlerin

Die Liste der Entsprechungen dokumentiert die Abstimmung der Lerninhalte zwischen den Lernorten Berufsschule und Ausbildungsbetrieb.

Charakteristisch für die duale Berufsausbildung ist, dass die Auszubildenden ihre Kompetenzen an den beiden Lernorten Berufsschule und Ausbildungsbetrieb erwerben. Hierfür existieren unterschiedliche rechtliche Vorschriften:

- Der Lehrplan in der Berufsschule richtet sich nach dem Rahmenlehrplan der Kultusministerkonferenz.

- Die Vermittlung im Betrieb geschieht auf der Grundlage des Ausbildungsrahmenplans, der Bestandteil der Ausbildungsordnung ist.

Beide Pläne wurden in einem zwischen der Bundesregierung und der Kultusministerkonferenz gemeinsam entwickelten Verfahren zur Abstimmung von Ausbildungsordnungen und Rahmenlehrplänen im Bereich der beruflichen Bildung ("Gemeinsames Ergebnisprotokoll") von sachkundigen Lehrerinnen und Lehrern sowie Ausbilderinnen und Ausbildern in ständiger Abstimmung zueinander erstellt.

In der folgenden Liste der Entsprechungen sind die Lernfelder des Rahmenlehrplans den Positionen des Ausbildungsrahmenplans so zugeordnet, dass die zeitliche und sachliche Abstimmung deutlich wird. Sie kann somit ein Hilfsmittel sein, um die Kooperation der Lernorte vor Ort zu verbessern und zu intensivieren.

BIBB

BIBB / Paulini-Schlottau, Hannelore
KMK / Stahl, Caroline

Liste der Entsprechungen zwischen Ausbildungsrahmenplan und Rahmenlehrplan

der Berufsausbildung

zum Musikfachhändler/
zur Musikfachhändlerin

Entwurf Stand 07.08.2008

Abschnitt A: Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Pflichtqualifikationseinheiten

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					**Rahmenlehrplan** Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
1. Beratung, Verkauf und Service (§ 3 Abs.2 Abschnitt A Nr. 1)									
1.1 Produkte und Dienstleistungen im Musikfachhandel (§ 3 Abs.2 Abschnitt A Nr. 1.1)									
a) Warenbereiche und Dienstleistungen im Musikfachhandel, insbesondere der Sortimente Musikalien, Musikinstrumente und Tonträger, unterscheiden	X				X	X			2, 9 Warenkunde zu den musikspezifischen Sortimenten wird in der Berufsschule erst im 2. Jahr vermittelt
b) Kunden über Sortimente im Ausbildungsbetrieb informieren	X					X			9
c) Eigenschaften, Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren der Sortimente unter Berücksichtigung ökologischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte darstellen; Informationsquellen zur Aneignung von Warenkenntnissen nutzen	X				X				2
d) Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen für Waren der Sortimente anwenden	X				X				2
e) Unterschiede von Herstellermarken und Handelsmarken im Verkaufsgespräch erläutern		X				X			9
f) Trends und innovative Ansätze beobachten sowie für die Sortimentsgestaltung und als Verkaufsargument nutzen		X				X			6, 9

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
1.2 Kunden- und dienstleistungs-orientiertes Verhalten (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.2)									
a) die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolgreiche Handelstätigkeit erläutern und bei der eigenen Aufgabenerfüllung berücksichtigen	X				X				1, 2
b) Anforderungen und Aufgaben einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit darstellen	X				X				2
c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beitragen	X				X				2
1.3 Kommunikation mit Kunden (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.3)									
a) auf Erwartungen und Wünsche der Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen	X				X				2
b) auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren	X				X				2
c) im Kundengespräch sprachliche und nichtsprachliche Kommunikationsformen berücksichtigen	X				X				2
d) Fragetechniken einsetzen	X				X				2
e) Gesprächsführungstechniken bei Informations-, Beratungs- und Verkaufsgesprächen anwenden	X				X				2
f) auf Kundeneinwände und Kundenargumente verkaufsfördernd reagieren	X				X				2
g) Konfliktursachen feststellen, Konfliktlösungen im Beratungsgespräch entwickeln und anwenden	X					X			10
h) zur Vermeidung von Informations- und Kommunikationsstörungen beitragen	X				X				2
i) Ergänzungs-, Ersatz- und Zusatzartikel anbieten	X				X				2
1.4 Kundenberatung, Musikgeschichte (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.4									
a) Sonderfälle beim Verkauf bearbeiten, dabei rechtliche und betriebliche Vorschriften anwenden		X				X			10
b) Kundentypen und Verhaltensmuster unterscheiden, in Verkaufsgesprächen individuell nutzen		X				X			9, 10

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
c) Kaufmotive und Wünsche von Kunden ermitteln und nutzen		X				X			9
d) in Verkaufs- und Beratungsgesprächen fachbezogene Waren vorführen und über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale informieren		X				X			9
e) Epochen der Musikgeschichte bei der Beratung berücksichtigen		X				X			9
f) Wissen über Musikgattungen und –formen, insbesondere Musikrichtungen der klassischen und populären Musik, bei Information und Beratung nutzen		X				X			9
g) in Verkaufsgesprächen Aspekte der Notenlehre berücksichtigen.		X				X			9
1.5 Kassieren und Kassenabrechnung (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.5)									
a) Kassieranweisung beachten	X				X				3
b) Kasse vorbereiten, kassieren, bare und unbare Zahlungen abwickeln, Preisnachlässe berücksichtigen	X				X				3
c) Kaufbelege erstellen	X				X				3
d) Kasse abrechnen, Kassenbericht erstellen, Einnahmen und Belege weiterleiten	X				X				3
e) Ursachen für Kassendifferenzen feststellen	X				X				3
f) Umtausch und Reklamation kassentechnisch abwickeln	X				X				3
1.6 Serviceleistungen (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.6)									
a) Serviceleistungen zur Förderung der Kundenzufriedenheit und -bindung anbieten		X			X	X	X		3, 9, 12
b) an der Entwicklung von Serviceleistungen mitwirken, Kooperationspartner einbeziehen		X				X			9
c) Kataloge und Nachschlagewerke für Beratung und Verkauf nutzen		X				X			9
1.7 Beschwerde, Reklamation und Umtausch (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.7)									
a) Beschwerde, Reklamation und Umtausch unterscheiden; rechtliche Bestimmungen und betriebliche Regelungen an-		X				X			10

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
wenden									
b) Beschwerde, Reklamation und Umtausch entgegennehmen und bearbeiten		X				X			10
c) Beschwerde, Reklamation und Umtausch als Elemente einer kundenorientierten Geschäftspolitik nutzen		X				X	X		10, 12
1.8 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.8)									Berufsbezogene Vorbemerkungen: 40 Stunden, zusätzlich 80 Stunden als freiwillige Ergänzung der Länder
a) Fremdsprachige Fachbegriffe anwenden		X			X				2
b) fremdsprachige Informationsquellen aufgabenbezogen auswerten		X				X			6
c) Auskünfte in einer Fremdsprache erteilen		X				X			9
2. Marketing und Vertrieb (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2)									
2.1 Werbemaßnahmen (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2.1)									
a) bei Werbemaßnahmen Arten, Ziele, Aufgaben und Zielgruppen der Werbung unterscheiden	X				X				5
b) Werbemittel und Werbeträger des Ausbildungsbetriebes unter Berücksichtigung des rechtlichen Rahmens und der aktuellen Informations- und Werbemöglichkeiten in der Musikbranche einsetzen	X				X				5
2.2 Warenpräsentation (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2.2)									
a) Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen	X				X				4
b) Angebotsplätze nach Absatzgesichtspunkten beurteilen, Waren platzieren	X				X				4
2.3 Verkaufsförderung (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2.3)									
a) bei der Planung und Auswertung von verkaufsfördernden Maßnahmen mitwirken, verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen		X			X		X		5, 12
b) Kunden Messeneuheiten und Produktneuentwicklungen vorstellen, verkaufsfördernde Maßnahmen für diese Pro-		X				X	X		9,12

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
dukte initiieren									
2.4 Vertriebswege (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2.4)									
a) Vertriebswege im Musikfachhandel sortimentsbezogen unterscheiden		X					X		12
b) Vor- und Nachteile von E-Commerce aus Sicht von Unternehmen und Kunden beurteilen		X					X		12
c) Einsatz von E-Commerce für das Unternehmen prüfen, rechtliche Rahmenbedingungen berücksichtigen		X					X		12
2.5 Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertungsrecht (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2.5)									
a) Kunden über Vorschriften des Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertungsrechts im Musikfachhandel informieren		X				X			9
b) Aufführungs- und Vervielfältigungsrechte von Musik beachten		X				X			9
c) Über Lizenzen und Verwertungsgesellschaften informieren		X				X			9
d) Kunden über die Folgen von Verstößen informieren		X				X			9
2.6 Märkte und Zielgruppen (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2.6)									
a) Musikmarkt analysieren, nationale und internationale Entwicklungen berücksichtigen		X				X			6,9
b) Einflüsse externer Faktoren, insbesondere von Mode, Freizeit, Sport und Massenmedien auf die Entwicklung von Musiktrends beurteilen		X				X			6
c) bei der Marktbeobachtung mitwirken, insbesondere Preise, Leistungen, Konditionen von Wettbewerbern vergleichen		X					X		12
d) Informationsquellen für die Erschließung von Zielgruppen und Märkten auswerten und nutzen		X				X	X		6, 12
e) Vorschläge für betriebliche Marketingmaßnahmen entwickeln		X					X		12
3. Einkauf und Warenwirtschaft (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 3)									

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
3.1 Einkaufsplanung und Bestellung (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 3.1)									
a) Bedarf an fachbezogenen Waren unter Berücksichtigung der Umsatz- und Bestandsentwicklung sowie der Absatzchancen ermitteln			X			X			6
b) aktuelle und saisonale Einflüsse bei der Einkaufsplanung berücksichtigen			X			X			6
c) Informations- und Bezugsquellen für die Beschaffung von Waren im Musikfachhandel nutzen, Recherchen insbesondere in Datenbanken und Katalogen durchführen			X			X			6
d) Angebote einholen und vergleichen			X			X			6
e) Waren im Musikfachhandel mittels unterschiedlicher Liefersysteme nach betrieblichen Vorgaben und rechtlichen Regelungen beschaffen			X			X			6
f) Vertragserfüllung prüfen, insbesondere Liefertermine überwachen und bei Verzug mahnen			X			X			6
3.2 Wareneingang und Warenlagerung (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 3.2)									
a) Wareneingänge erfassen und kontrollieren, Abweichungen melden und Waren nach betrieblichen Regelungen weiterleiten		X				X			6
b) Waren annehmen und dabei rechtliche Regelungen beachten		X				X			6
c) Waren lagern und pflegen		X				X			6
3.3 Bestandskontrolle (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 3.3)									
a) warenwirtschaftliche Daten erfassen; Belege des Wareneingangs, der Warenlagerung und des Verkaufs prüfen		X				X			6
b) Bestände kontrollieren, bei Abweichungen betriebsübliche Maßnahmen einleiten		X				X			6
c) bei Inventuren mitwirken, rechtliche Regelungen beachten		X				X			6
d) zur Vermeidung von Inventurdifferenzen beitragen		X				X			6

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
3.4 Warenwirtschaftssystem (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 3.4)									
a) Ziele und Aufgaben der Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes erläutern	X				X		X		3, 11
b) Zusammenhänge zwischen Waren- und Datenfluss darstellen	X				X		X		3, 11
c) Möglichkeiten der Datenerfassung und –verarbeitung nutzen	X				X		X		3, 11
d) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben bei Datensicherung und Datenschutz beachten	X				X		X		3, 11
4. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 4)									
4.1 Preisbildung und Kalkulation (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 4.1)									
a) Elemente der Preisgestaltung erläutern		X				X			8
b) Folgen von Preisänderungen darstellen		X				X			8
c) Preisauszeichnung im Rahmen der betrieblichen und rechtlichen Vorgaben sicherstellen		X			X	X			4, 8
d) Nachlässe für bestimmte Gruppen prüfen		X				X			8
e) Handelsspanne ermitteln, Auswirkungen von Preisbildung auf Gewinn und Absatz berücksichtigen		X				X			8
f) Kalkulationen erstellen, Berechnungen durchführen		X				X			6, 8
g) die Kalkulation beeinflussende Faktoren unterscheiden; Preisbindung bei Verlagserzeugnissen berücksichtigen		X				X			6, 8
4.2 Zahlungsverkehr und rechnerische Abwicklung (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 4.2)									

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
a) Rechenarten zur Lösung kaufmännischer Sachverhalte einsetzen	X				X				3
b) Hilfsmittel für Berechnungen nutzen	X				X				3
c) Belege erfassen und Geschäftsvorgänge unter Berücksichtigung betrieblicher und rechtlicher Regelungen rechnerisch bearbeiten	X				X	X			3, 7
d) Aufbau und Inhalt des betrieblichen Buchungssystems erklären		X							Keine Entsprechung mit Rahmenlehrplan
e) Zahlungsvorgänge bearbeiten		X			X	X			3, 6
f) Vorgänge des Mahnwesens bearbeiten		X					X		14
4.3 Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 4.3)									
a) Kosten- und Leistungsrechnung sowie Controlling im Betrieb als Informations- und Steuerungssystem erklären			X			X	X		7, 11
b) Zusammenhänge von Kosten, Umsatz und Ertrag erläutern			X			X	X		7, 11
c) Betriebswirtschaftliche Kennzahlen ermitteln und auswerten sowie Konsequenzen für das Unternehmen aufzeigen			X			X	X		7, 11
d) an der Erfolgsrechnung mitwirken			X			X	X		7, 11
4.4 Unternehmerische Entscheidungsprozesse (§ 3 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 4.4)									
a) unternehmerische Selbstständigkeit als Perspektive der Berufs- und Lebensplanung darstellen			X				X		14
b) Anforderungen an persönliche und fachliche Eignung für unternehmerische Selbstständigkeit beurteilen			X				X		14
c) Voraussetzungen und Rahmenbedingungen, Chancen und Risiken unternehmerischer Selbstständigkeit aufzeigen			X				X		14
Abschnitt B: Weitere berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Wahlqualifikationseinheiten									
1. Musikinstrumente (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 1)									Wahlqualifikationseinheit nur betrieblich
1.1 Instrumentengruppen									

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
(§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 1.1)									
a) Formen, Herstellungsarten und Materialien von akustischen und elektronischen Musikinstrumenten unterscheiden, insbesondere Besonderheiten von Blasinstrumenten, Schlaginstrumenten, Streich- und Zupfinstrumenten sowie Tasteninstrumenten darstellen			X						
b) Möglichkeiten und Funktionsweise der Musikelektronik erläutern			X						
c) kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung der Musikinstrumente in das Kundengespräch einbeziehen			X						
d) Qualität und Wert der Musikinstrumente beurteilen			X						
1.2 Beschaffung (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 1.2)									
a) Bezugsquellen für Instrumente und Zubehör recherchieren, Angebote vergleichen			X						
b) Instrumente und Zubehör bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen			X						
c) handelsübliche Abkürzungen und Spezialbezeichnungen anwenden			X						
1.3 Verkauf und Service (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 1.3)									

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
a) Einzelpersonen und Gruppen in ein Instrument einweisen			X						
b) bei Auswahl und Verkauf der Instrumente individuelle Aspekte der Kunden berücksichtigen			X						
c) Serviceleistungen erläutern und anbieten			X						
d) Zubehörteile sowie Noten und Schulwerke anbieten und für den Kunden zusammenstellen			X						
e) Reparaturaufträge entgegennehmen und bearbeiten			X						
f) Stimmen von Instrumenten veranlassen			X						
g) Instrumente spielfertig vorbereiten			X						
h) Pflege des Instrumentes erklären und vorführen			X						
1.4 Aufnahme- und Veranstaltungstechnik (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 1.4)									
a) über Bestandteile und Anwendungsmöglichkeiten der Veranstaltungstechnik informieren			X						
b) Fachinformationen, insbesondere über Entwicklungen von Aufnahme- und Veranstaltungstechniken, nutzen			X						
2. Musikalien (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 2)									Wahlqualifikationseinheit nur betrieblich
2.1 Literatur (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 2.1)									
a) Repertoire der klassischen und populären Musik im Verkaufsgespräch einbeziehen			X						
b) Standardschulwerke bedarfsorientiert anbieten			X						
c) Werkverzeichnisse bedeutender Komponisten nutzen			X						
d) kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung von Noten in das Kundengespräch einbeziehen			X						
e) Formen der Notenherstellung unterscheiden			X						
2.2 Beschaffung (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 2.2)									

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
a) Musikalien bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen			X						
b) Elektronische Recherchemöglichkeiten bei Kundenanfragen anwenden			X						
c) Bedeutende Musikverlage und ihre Fachgebiete berücksichtigen			X						
d) Aufführungsmaterial unter Berücksichtigung der einzelnen Stimmen beim Verlag bestellen			X						
e) Verlags- und Werkabkürzungen für die Bestellung nutzen			X						
2.3 Verkauf und Service (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 2.3)									
a) Kunden über die Verlagslandschaft im In- und Ausland informieren			X						
b) Kunden bei Auswahl und Verkauf der Musikalien beraten und ihre individuellen Aspekte berücksichtigen			X						
c) Print-On-Demand-Anfragen von Kunden bearbeiten			X						
d) Mietmaterialien anbieten und ordnungsgemäße Rückgabe sicherstellen			X						
2.4 Rechtliche Bestimmungen im Musikalienhandel (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 2.4)									
a) Ladenpreisbindung im Kundengespräch berücksichtigen			X						
b) bei möglichen Urheberrechtsverletzungen Kunden aufklären			X						
3. Tonträger (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 3)									Wahlqualifikationseinheit nur betrieblich
3.1 Tonträgerarten und Repertoire (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 3.1)									

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
a) Arten der Tonträger unterscheiden			X						
b) Repertoire der klassischen und populären Musik im Verkaufsgespräch einbeziehen			X						
c) über bedeutende Interpreten informieren			X						
d) Besonderheiten von Einspielungen herausstellen			X						
e) sich über den Herstellungsprozess informieren und Erkenntnisse in das Verkaufsgespräch einbinden			X						
f) kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung von Tonträgern in das Kundengespräch einbeziehen			X						
3.2 Beschaffung (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 3.2)									
a) Tonträger bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen			X						
b) elektronische Recherchemöglichkeiten bei Kundenanfragen anwenden			X						
c) Hersteller- und Vertriebsform nach Fachgebieten berücksichtigen			X						
3.3 Verkauf und Service (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 3.3)									
a) Kunden über Konzert- und Festivallandschaft informieren			X						
b) Auszeichnungen und Ehrungen im Tonträgermarkt beobachten und bei der Warenpräsentation berücksichtigen			X						
c) Kunden bei Auswahl und Verkauf der Tonträger beraten und ihre individuellen Aspekte berücksichtigen			X						
3.4 Digitale Distribution (§ 3 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 3.4)									
a) Unterschiede der Distribution physischer und nicht-physischer Tonträger darstellen			X						
b) sich über aktuelle Entwicklungen der digitalen Distribution informieren und Schlussfolgerungen für den Betrieb ableiten			X						
c) rechtliche Vorschriften bei der digitalen Distribution berück-			X						

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
sichtigen									
Abschnitt C: Integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten									
1. Der Ausbildungsbetrieb (§ 3 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1)									
1.1 Stellung und Struktur (§ 3 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1.1)									
a) Stellung und Funktion des Musikfachhandels in der Gesamtwirtschaft und in der Gesellschaft erklären	X				X				1
b) Leistungen des Musikfachhandels an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläutern	X				X				1
c) Betriebs- und Verkaufsform des Ausbildungsbetriebes erläutern	X				X				1
d) Formen der Zusammenarbeit im Musikfachhandel an Beispielen aus dem Ausbildungsbetrieb erklären	X				X				1
e) Einflüsse des Standortes, der Verkaufsform, der Sortiments- und Preisgestaltung sowie der Verkaufsraumgestaltung auf die Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt erläutern	X				X				1
1.2 Betriebliche Organisation (§ 3 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1.2)									
a) Rechtsform des Ausbildungsbetriebes darstellen	X				X				1
b) organisatorischen Aufbau des Ausbildungsbetriebes mit seinen Aufgaben und Zuständigkeiten und dem Zusammenwirken der einzelnen Funktionsbereiche erklären	X				X				1
c) Geschäftsfelder, Aufgaben und Arbeitsabläufe im Ausbildungsbetrieb darstellen	X				X				1
d) Zusammenarbeit des Ausbildungsbetriebes mit Wirtschaftsorganisationen, Behörden, Gewerkschaften und Berufsvertretungen beschreiben	X				X				1
1.3 Berufsbildung (§ 3 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1.3)									
a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben	X				X				1
b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen	X				X				1

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
c) lebensbegleitendes Lernen für die berufliche und persönliche Entwicklung begründen, berufliche Aufstiegs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten darstellen	X				X				1
1.4 Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften (§ 3 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1.4)									
a) arbeits-, sozial- und mitbestimmungsrechtliche Vorschriften sowie für den Arbeitsbereich geltende Tarif- und Arbeitszeitregelungen beachten	X				X		X		1, 13
b) wesentliche Inhalte und Bestandteile eines Arbeitsvertrages sowie die für eine Beschäftigung erforderlichen Personalpapiere darstellen	X						X		13
c) Ziele und Aufgaben der Personaleinsatzplanung erläutern und zu ihrer Umsetzung beitragen	X						X		13
d) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erklären	X						X		13
1.5 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 3 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1.5)									
a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen	X				X	X			1, 6
b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden	X				X	X			1, 6
c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten	X				X				1
d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden;	X				X	X			1, 6
e) Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen	X				X	X			1, 6

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					**Rahmenlehrplan** Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
1.6 Umweltschutz (§ 3 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1.6)									
Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere	X				X				1
a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären	X				X	X			1, 6
b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden	X				X				1, 5
c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen	X				X				1, 5
d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen	X				X				1, 5
2. Arbeitsorganisation, Informations- und Kommunikationssysteme (§ 3 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 2)									
2.1 Arbeitsorganisation (§ 3 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 2.1)									
a) Arbeits- und Organisationsmittel sowie Lern- und Arbeitstechniken einsetzen	X				X				1
b) Methoden des selbstständigen Lernens anwenden, Fachinformationen nutzen	X				X	X	X		integrativ in allen Lernfeldern
c) die eigene Arbeit systematisch planen, durchführen und kontrollieren	X				X	X	X		integrativ in allen Lernfeldern
d) qualitätssichernde Maßnahmen anwenden und dabei zur kontinuierlichen Verbesserung von Arbeitsprozessen beitragen	X				X				1

Ausbildungsrahmenplan Stand : 07.08.2008					Rahmenlehrplan Stand: 27.05.2008				
Ausbildungsberufsbildposition	Ausbildungsjahr				Schuljahr				Lernfelder
	1	2	3	4	1	2	3	4	
2.2 Informations- und Kommunikationssysteme (§ 3 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 2.2)									
a) Informations- und Kommunikationssysteme des Ausbildungsbetriebes nutzen	X				X	X	X		integrativ in allen Lernfeldern
b) Möglichkeiten der Datenübertragung und Informationsbeschaffung nutzen; Sicherheitsanforderungen beachten	X				X	X	X		integrativ in allen Lernfeldern
c) Daten eingeben, mit betriebsüblichen Verfahren sowie unter Beachtung des Datenschutzes sichern und pflegen	X				X	X	X		integrativ in allen Lernfeldern
2.3 Interne Kommunikation und Kooperation (§ 3 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 2.3)									
a) Information, Kommunikation und Kooperation für Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg nutzen	X				X	X	X		1, 6 ,13
b) Aufgaben im Team planen und bearbeiten	X				X	X	X		1, 5, 6, 12, 13
c) interne Kooperation mitgestalten	X				X	X	X		1, 6, 13
d) Ursachen von Konflikten analysieren und zur Vermeidung von Kommunikationsstörungen beitragen	X				X	X	X		1, 6, 10, 13
e) Bedeutung von Wertschätzung, Respekt und Vertrauen als Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit beschreiben	X				X	X	X		1, 2, 6, 9, 10, 12, 13
f) Rückmeldungen geben und entgegennehmen	X				X	X	X		1 2, 6, 10, 13