

## **RAHMENLEHRPLAN**

für den Ausbildungsberuf

**Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk/  
Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk**

(Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 08.03.2006)

## **Teil I Vorbemerkungen**

Dieser Rahmenlehrplan für den berufsbezogenen Unterricht der Berufsschule ist durch die Ständige Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK) 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 und -senatoren der Länder (KMK)
- Verordnung über die Berufsausbildung (Ausbildungsordnung) des Bundes für die betriebliche Ausbildung.

Nach der Rahmenvereinbarung über die Berufsschule (Beschluss der KMK 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 Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk/zur Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung zum Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk/zur Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk vom 31.03.2006 (BGBl. I S. 604) abgestimmt.

Der Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Fachverkäufer im Nahrungsmittelhandwerk/Fachverkäuferin im Nahrungsmittelhandwerk (Beschluss der KMK vom 24.01.1986) wird durch den vorliegenden Rahmenlehrplan aufgehoben.

Für den Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde wesentlicher Lehrstoff der Berufsschule wird auf der Grundlage der "Elemente für den Unterricht der Berufsschule im Bereich Wirtschafts- und Sozialkunde gewerblich-technischer Ausbildungsberufe" (Beschluss der KMK vom 18.05.1984) vermittelt.

Der Ausbildungsberuf Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk/Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk und die jeweiligen Ausbildungsberufe der Produktion Bäcker/Bäckerin, Konditor/Konditorin, Fleischer/Fleischerin können im ersten Ausbildungsjahr eine gemeinsame fachliche Grundbildung erhalten. Die dort vorliegenden Lernfelder sollen in Bezug auf die Erfordernisse des Verkaufs umgesetzt werden. In den Lernfeldern des zweiten und dritten Ausbildungsjahres sind die berufsspezifischen Inhalte entsprechend den jeweiligen Ausbildungsberufen zu vermitteln.

Der Rahmenlehrplan ist so gestaltet, dass dort, wo dies erforderlich ist, Schüler und Schülerinnen gemeinsam in den Lernfeldern unterrichtet werden können, die nicht eindeutig einem Bezugshandwerk (B/K = Bäckerei/Konditorei, F = Fleischerei) zugeordnet sind.

Im Rahmenlehrplan sind die Ziele und Inhalte der einzelnen Lernfelder konsequent aus beruflichen Handlungssituationen mit Blick auf Kundenorientierung abgeleitet. Die Struktur der Lernfelder folgt sowohl dem Konzept der Handlungsorientierung als auch der Fachsystematik und verbindet beide zu einer Einheit.

Die für die einzelnen Lernfelder aufgeführten Inhalte sind als notwendige Konkretisierungen der Ziele gedacht und sind als Mindestanforderungen zu verstehen.

Mathematische Inhalte sind den Lernfeldern zugeordnet, integrativ zu vermitteln und ausreichend zu üben.

Ganzheitliches Lernen bedeutet auch folgende Unterrichtsprinzipien als integrative Bestandteile der Lernfelder zu vermitteln: Aspekte der Hygiene, der Arbeitssicherheit, der Ökonomie und Ökologie sowie Arbeiten im Team.

**Teil V Lernfelder**

| <b>Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf<br/>Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk/<br/>Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk</b> |  |   |         |         |
|--|--|---|---------|---------|
| <b>Lernfelder</b>  |  | <b>Zeitrichtwerte<br/>in Unterrichtsstunden</b> |         |         |
| Nr.  |  | 1. Jahr   | 2. Jahr | 3. Jahr |
|  | <b>Schwerpunkt: Bäckerei/Konditorei</b>                        |   |         |         |
| 1.1 B/K  | Unterweisen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin | 60  |         |         |
| 1.2 B/K  | Herstellen einfacher Teige/Massen                              | 100   |         |         |
| 1.3 B/K  | Gestalten, Werben, Beraten und Verkaufen                       | 80  |         |         |
| 1.4 B/K  | Herstellen von Feinen Backwaren aus Teigen                     | 80  |         |         |
| 2.1  | Verkauf aktiv gestalten  |   | 80      |         |
| 2.2 B/K  | Waren kundenorientiert verkaufen                               |   | 100     |         |
| 2.3  | Speisen herstellen und anrichten                               |   | 40      |         |
| 2.4  | Produkte verkaufsfördernd präsentieren                         |   | 60      |         |
| 3.1  | Besondere Verkaufssituationen gestalten                        |   |         | 40      |
| 3.2 B/K  | Waren fachlich fundiert verkaufen                              |   |         | 100     |
| 3.3 B/K  | Gerichte herstellen und anrichten                              |   |         | 40      |
| 3.4  | Gerichte und Getränke präsentieren und servieren               |   |         | 40      |
| 3.5  | Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern        |   |         | 60      |
|  | <b>Schwerpunkt: Fleischerei</b>                                |   |         |         |
| 1.1 F  | Einführen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin   | 60  |         |         |
| 1.2 F  | Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm                  | 80  |         |         |
| 1.3 F  | Herstellen von Hackfleisch                                     | 40  |         |         |
| 1.4 F  | Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen                     | 60  |         |         |
| 1.5 F  | Informieren über Fleischereiprodukte                           | 80  |         |         |
| 2.1  | Verkauf aktiv gestalten  |   | 80      |         |
| 2.2 F  | Waren kundenorientiert verkaufen                               |   | 100     |         |
| 2.3  | Speisen herstellen und anrichten                               |   | 40      |         |
| 2.4  | Produkte verkaufsfördernd präsentieren                         |   | 60      |         |

|                                      |  |            |            |            |
|--------------------------------------|--|------------|------------|------------|
| 3.1                                  | Besondere Verkaufssituationen gestalten                  |            |            | 40         |
| 3.2 F                                | Waren herrichten, präsentieren und verkaufen             |            |            | 100        |
| 3.3 F                                | Gerichte herstellen und anrichten                        |            |            | 40         |
| 3.4                                  | Gerichte und Getränke präsentieren und servieren         |            |            | 40         |
| 3.5                                  | Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaaktionen fördern |            |            | 60         |
| <b>Summen: insgesamt 880 Stunden</b> |  | <b>320</b> | <b>280</b> | <b>280</b> |



**Schwerpunkt: Bäckerei/Konditorei**

**Lernfeld 1.1 B/K: Unterweisen eines neuen Mitarbeiters/einer neuen Mitarbeiterin**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler führen einen neuen Mitarbeiter/eine neue Mitarbeiterin am Arbeitsplatz ein. Sie kennen das Anforderungsprofil im Handwerk. Sie beschreiben ihre Ausbildungsbetriebe, beurteilen ihre Zukunftschancen im Beruf und entwickeln eine positive Berufseinstellung.

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben fachsprachlich zutreffend die Funktion, Ausstattung und Nutzung der Betriebsräume, Maschinen und Geräte und vergleichen die unterschiedlichen Anforderungen in den Arbeitsbereichen. Sie begreifen die Zusammenarbeit der Abteilungen und Personalgruppen als Arbeit im Team und kennen den Einsatz der Informations- und Kommunikationstechnik. Bei ihrer Mitarbeit in Produktion und Verkauf erkennen sie Gefahren und berücksichtigen Maßnahmen zur Krankheits- und Unfallverhütung. Für die Anwendung von Hygienemaßnahmen bei Herstellung, Lagerung und Verkauf leiten sie hygienisches Verhalten im Umgang mit Lebensmitteln ab und setzen umweltschonende Verfahren ein. Sie führen themenbezogene Berechnungen durch.

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Produkte unter sensorischen und ökologischen Aspekten und beachten ihre besondere Verantwortung gegenüber der Kundin und dem Kunden.

**Inhalte:**

berufliches Anforderungsprofil, Berufsgeschichte, handwerkliche Arbeitsbedingungen  
gepflegtes persönliches Erscheinungsbild

Aus-, Fort- und Weiterbildung

Anforderungen am Arbeitsplatz, Produktions- und Verkaufsräume; Berechnungen der Kosten von Betriebseinrichtungen und der Betriebsflächen

Arbeitsabläufe, Aufgaben und Zusammenarbeit im Team bezüglich Produktion/Verkauf

Einführung in die branchenspezifische Nutzung der Hard- und Software

Einrichten des Arbeitsplatzes; Bedienung und Pflege von Maschinen und Geräten

Arbeitssicherheit, Unfallverhütung, Brandschutz, erste Hilfe

Berufskrankheiten, Berufsgenossenschaft

Personal-, Betriebs-, Produkthygiene, Lebensmittelkontrolle

Umweltschutz bei Produktion, Reinigung und Entsorgung; Energie- und Wasserverbrauch

Anforderungen an das Produkt, Sortimentsübersicht (DLG<sup>1</sup>)

sensorische Grundschulung, Prüfverfahren

Verbraucherschutz

Ernährung unter ökologischen Gesichtspunkten

<sup>1</sup> Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft

**Lernfeld 1.2 B/K: Herstellen einfacher Teige/Massen**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 100 Stunden**

**Ziel:**

Ausgehend von der Sortimentsübersicht (DLG) und ihrem Backzettel kennen die Schülerinnen und Schüler Grundrezepte für einfache Backwaren aus Hefeteigen, Feinteigen ohne Hefe und Massen. Sie wählen für ihre berufstypischen Produkte die Hauptrohstoffe aus, in denen die wesentlichen Inhalts- und Nährstoffe enthalten sind. Sowohl die Auswahl der Rezepte als auch die unterrichtliche Vertiefung der Rohstoffe erfolgt nach berufsbezogener Schwerpunktsetzung.

Die Schülerinnen und Schüler wenden geeignete Arbeitsschritte an, um die typischen Teig-, Massen- und Gebäckeseigenschaften zu erreichen. Sie führen Berechnungen durch und begründen das Herstellungsverfahren mit den technologischen Eigenschaften der Rohstoffe und deren Inhaltsstoffen.

Die Schülerinnen und Schüler bewerten die Rohstoffqualität sowie die sensorische und ernährungsphysiologische Bedeutung der wesentlichen Nähr- bzw. Inhaltsstoffe. Sie beurteilen die technologische Wirkung der Rohstoffe bzw. deren Inhaltsstoffe auf die Qualität von Teig, Masse und Gebäck.

**Inhalte:**

Rezept-/Rohstoffauswahl für einfache Teige/Massen; Gewichts-, Mengen-, Rezeptumrechnung

Angebot, Qualität, Preis, Lagerung, Kontrolle, Verwendung der Hauptrohstoffe, Ausmahlungsgrad

Mehltype

Arten und Aufbau der wesentlichen Inhaltsstoffe

Herstellung, Arbeitsablauf und dekorative Gestaltung der Produkte; Arbeitszeitberechnung, Teigtemperatur

technologischer Bedeutung der Hauptrohstoffe

technologischer Eigenschaften und Wirkung der wesentlichen Inhaltsstoffe

Beurteilung der technologischen, sensorischen und ernährungsphysiologischen Bedeutung gebäcktypischer Rohstoffe und ihrer Inhaltsstoffe für Teig, Masse und Gebäck

**Lernfeld 1.3 B/K: Gestalten, Werben, Beraten und Verkaufen**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler kennen die wesentliche Bedeutung des Marketings, gestalten und präsentieren Produkte und wenden Kommunikationsinstrumente an.

Sie beraten Kundinnen/Kunden und berücksichtigen neben lebensmittelrechtlichen, ökonomischen, ökologischen, sensorischen besonders ernährungsphysiologische Aspekte und führen Nährwertberechnungen durch. Sie entwickeln geeignete Verkaufsargumente und gehen auf Kundinnen und Kunden ein.

Die Schülerinnen und Schüler schließen berufstypische Kaufverträge, verpacken Produkte fachgerecht und nehmen Berechnungen vor.

**Inhalte:**

Marketing als Instrument der Verkaufsförderung

Marktbeobachtung/Bedarfsermittlung; Preisgestaltung

Bestellung, Wareneingangskontrolle

Präsentation der Ware in der Theke, im Regal oder im Schaufenster

ästhetische Grundsätze, insbesondere Farbgebung, Licht, Form, Anordnung, Umgebung

gestalterische Grundlagen, insbesondere Plakate, Handzettel

Beratung über gesunde Ernährung: Bedeutung der Inhaltsstoffe von Back- und Konditoreiwaren, insbesondere Mineralstoffe, Vitamine, Ballaststoffe, Verdaulichkeit der Nährstoffe  
Zusatzstoffe

Ernährungstrends

Verkaufsvorgang, insbesondere Kaufmotive, Verkaufsargumente, Gesprächsführung

Abrechnungen und Rechnungserstellung

Grundlagen des Verpackens

**Lernfeld 1.4 B/K: Herstellen von Feinen Backwaren aus Teigen**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler stellen süßes und pikantes Gebäck her. Dafür wählen sie für ihre Rezepte Rohstoffe entsprechend ihrer technologischen Eignung und der rechtlichen Vorgaben aus und führen dazu Berechnungen durch.

Sie entwickeln Ablaufpläne und setzen Maschinen und Apparate zur rationellen Herstellung und Bevorratung der Teige und Gebäcke auch unter Einbeziehung der Kältetechnik ein. Unter Berücksichtigung der Arbeitssicherheit beherrschen sie die Techniken zur Beschickung der Backgeräte sowie des Ausbackens. Sie führen vor- und nachbereitende Arbeiten aus, dekorieren und bringen die Erzeugnisse in verkaufsfertige Form. Sie führen schwerpunktmäßig Berechnungen zur Ausbeute und zu den Verlusten durch.

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Arbeitsergebnisse selbstständig auch unter Verwendung aktueller DLG-Kriterien, begründen auftretende Gebäckfehler und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab.

**Inhalte:**

Grund- und Spezialrezepte, insbesondere Hefefeinteige, Plunderteige, Blätterteige, Mürbeteige, Honigkuchen- und Lebkuchenteige

Rohstoffe, insbesondere Milch, Käse, Spezialfette, Backmittel, Lockerungsmittel, Honig, Obst, Salz, Würzmittel

systematische Arbeitsabläufe

Teigführung: Knetprozess, Teigbildung; Teigausbeute

Formgebung

biologische, physikalische und chemische Lockerung

Gärprozess, Gärsteuerung

Backprozess: Ofen und Fettbackgerät; Backausbeute, Volumenausbeute

Fertigstellen der Gebäcke, insbesondere Füllen, Aprikotieren, Glasieren, Dekorieren

Veränderungen nach dem Backen

Lager-, Einwiege-, Gär- und Backverlust

Beurteilung von Rohstoff, Teig, Gebäck sowie Qualitätserhaltung

Ursachen und Vermeidung von Gebäck- und Lagerfehlern

**Schwerpunkt: Fleischerei**

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>Lernfeld 1.1 F:</b>  | <b>Einführen eines neuen Mitarbeiters/<br/>einer neuen Mitarbeiterin</b> | <b>1. Ausbildungsjahr<br/>Zeitrichtwert: 60 Stunden</b> |
| <b>Ziel:</b><br><br>Die Schülerinnen und Schüler sind über die Tätigkeitsfelder, Aufgaben und Anforderungsprofile im Handwerk und besonders in fleischverarbeitenden Betrieben informiert. Sie sind mit ihrem Ausbildungsbetrieb vertraut, beurteilen Zukunftschancen in ihrem Beruf und entwickeln eine positive Berufseinstellung. Sie wissen, dass ein gepflegtes persönliches Erscheinungsbild für ihre Tätigkeit von großer Bedeutung ist.<br>Sie beschreiben fachsprachlich zutreffend Funktion, Ausstattung und Nutzung von Betriebsräumen sowie unterschiedliche Arbeitsabläufe. Sie stellen die Zusammenarbeit der Abteilungen und Personalgruppen als Arbeit im Team dar und formulieren und vereinbaren Regeln der Zusammenarbeit sowie des Verhaltens miteinander. Die Schülerinnen und Schüler bedienen und warten die für die Herstellung ihrer Produkte notwendigen Werkzeuge, Arbeitsgeräte und Maschinen. Dabei berücksichtigen sie einschlägige Rechtsvorschriften, insbesondere der Hygiene. Die Schülerinnen und Schüler vermitteln einen Überblick über das angebotene Sortiment ihres Betriebes und beurteilen ihre Produkte unter sensorischen Aspekten. Sie sind sich ihrer besonderen Verantwortung gegenüber den Kunden und Kundinnen bewusst. Sie führen elementare berufsbezogene Berechnungen durch. |  |   |
| <b>Inhalte:</b><br><br>Berufsgeschichte<br>Berufsverbände, Berufsgenossenschaft<br>Möglichkeiten der Fort- und Weiterbildung<br>sensorische Grundschulung<br>Gesetze und Vorschriften zu Hygiene, Lebensmittelrecht, Arbeitssicherheit, Unfallverhütung, Brandschutz, Erste Hilfe, Umwelt- und Verbraucherschutz<br>Berufskrankheiten<br>Informations- und Kommunikationsmittel   |  |   |

**Lernfeld 1.2 F: Beurteilen und Zerlegen von Schwein  
oder Lamm**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen Schlachttierkörper, insbesondere vom Schwein oder Schaf, und klassifizieren diese. Sie bewerten die Fleischqualität unter verschiedenen Gesichtspunkten und beschreiben die Zusammensetzung des Rohstoffes Fleisch. Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden verschiedene Zerlegungsmethoden und Zuschnitte. Sie gewinnen die Fleishteile, schneiden sie zu, benennen sie und geben geeignete Verwendungsmöglichkeiten an. Sie wenden qualitätssichernde Maßnahmen an und dokumentieren diese. Sie führen Gewichts- und Preisberechnungen durch.

**Inhalte:**

Qualitätsmerkmale (Fleisch-, Fettgewebs-, Knochen- und Bindegewebsanteil, Fleischfarbe, Faserstruktur)  
Qualitätssicherung  
Wareneingangskontrolle  
Grundlagen der Mikrobiologie  
Kühlen, Gefrieren, Vakuumieren  
regionale und überregionale Bezeichnungen  
Sortierung nach Standards

**Lernfeld 1.3 F: Herstellen von Hackfleisch**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler stellen Hackfleisch und Hackfleischerzeugnisse her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Dabei sind sie sich der besonderen Bedeutung der Hygiene bewusst. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie präsentieren ihre Produkte und wählen Verkaufsargumente aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.

**Inhalte:**

Gewürze, Zutaten  
Technologie der Hackfleischherstellung  
Beurteilung der Produktqualität  
Qualitätssicherung  
Verkaufsförderung  
produktrelevante Rechtsvorschriften  
Gewichts-, Analysen- und Preisberechnungen

**Lernfeld 1.4 F: Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler stellen küchenfertige Erzeugnisse auch mit Füllung her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Sie wählen geeignete Fleischsorten und -teile aus, schneiden sie zu und bringen sie in küchenfertige Form. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie präsentieren ihre Produkte, beraten über geeignete Zubereitungsarten und wählen Verkaufsargumente aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.

**Inhalte:**

Gewürze, Zutaten  
Technologie der Herstellung küchenfertiger Fleischerzeugnisse  
Beurteilung der Produktqualität  
Qualitätssicherung  
Verkaufsförderung  
produktrelevante Rechtsvorschriften  
Gewichts- und Rezepturumrechnungen



**Lernfeld 1.5 F: Informieren über Fleischereiprodukte**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler informieren Kundinnen und Kunden über die Inhaltsstoffe von Fleisch und Fleischerzeugnissen sowie über deren ernährungsphysiologische und technologische Bedeutung. Dabei wenden sie Grundlagen des Verkaufsgesprächs an. Sie stellen die Vorteile einer ausgewogenen Ernährung mit Fleischereierzeugnissen anschaulich dar und beurteilen aktuelle Ernährungstrends.

Die Schülerinnen und Schüler reagieren angemessen auf kritische Medienberichte über ihre Tätigkeitsbereiche. Sie nutzen unterschiedliche Formen der Kommunikation in Konfliktgesprächen. Sie erstellen Handzettel, Plakate, Broschüren und bedienen sich dabei der Möglichkeiten der modernen Informationsverarbeitung.

Sie führen Nährwertberechnungen durch.

**Inhalte:**

Grundlagen der Ernährungslehre  
ernährungsbedingte Krankheiten  
Energie- und Nährstoffbedarf  
Kommunikationsmodelle

**Lernfeld 2.1: Verkauf aktiv gestalten**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler führen Aushändigungsgespräche und Verkaufshandlungen durch. Sie sind sich der Wirkung ihres Erscheinungsbildes bewusst und setzen nonverbale und verbale Kommunikationsmittel zielgerichtet ein.

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln die Kundenwünsche. Sie wenden ihre Kenntnisse über Kaufmotive verkaufsfördernd an. Im Verkaufsgespräch empfehlen sie geeignete Produkte, und machen Verwendungs- und Zubereitungsvorschläge. Dabei verwenden sie Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen. Sie bieten Zusatz- und Alternativprodukte an mit dem Ziel, Kaufwünsche zu bestätigen oder neue zu wecken.

Die Schülerinnen und Schüler verpacken die Ware und händigen sie situationsbezogen aus. Sie ermitteln Preise und führen Kassiervorgänge durch.

**Inhalte:**

Fragetechnik

Kriterien für erfolgreiche Verkaufshandlungen

Verhaltensmuster von Kunden

besondere Kundengruppen

Qualitätssicherung

Mengenempfehlungen

**Lernfeld 2.2 B/K: Waren kundenorientiert verkaufen**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 100 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler verkaufen ausgewählte Produkte aus dem typischen Sortimentsbereich der Bäckerei und der Konditorei. Sie informieren die Kunden bei der Auswahl der Produkte hinsichtlich Zusammensetzung, Herstellung, Eigenschaften und Qualitätserhaltung. Zusätzlich geben sie geeignete Verwendungsmöglichkeiten an. Dabei gehen sie nach den Regeln eines strukturierten Verkaufsgesprächs vor, wenden kundenorientierte Verkaufsmethoden an und führen handlungsbezogene Berechnungen durch. Sie verpacken die Waren fachgerecht.

Sie planen und gestalten die Regal- und Thekenbelegung im Team unter Berücksichtigung der Aspekte der Verkaufsförderung, der Ergonomie und der Qualitätssicherung. Vorgefertigte Produkte werden für den Verkauf hergerichtet. Die Ware wird gemäß den gesetzlichen Bestimmungen gekennzeichnet.

**Inhalte:**

Warenanforderung (Backzettel)

Erzeugnisse aus Teigen

Erzeugnisse aus Massen

Füllungen

Fertigstellung der Waren

Portionieren

aktives Verkaufen

rechtliche Bestimmungen

**Lernfeld 2.2 F: Waren kundenorientiert verkaufen**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 100 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler arrangieren den Verkauf von Wurst- und Fleischwaren. Sie planen und gestalten die Thekenbelegung anlass- und saisonbezogen und berücksichtigen wechselnde Angebote. Dabei positionieren sie Blickfänge verkaufswirksam. Im Tagesverlauf kontrollieren sie regelmäßig die Thekentemperatur und den Hygiene- und Frischezustand der Produkte. Sie kennzeichnen die Ware gemäß den gesetzlichen Bestimmungen. Sie beraten die Kunden bei der Auswahl der Produkte hinsichtlich Zusammensetzung, Verwendung und Lagerung. Dabei gehen sie nach den Regeln eines strukturierten Verkaufsgesprächs vor, wenden kundenorientierte Verkaufsmethoden an und führen handlungsbezogene Berechnungen durch. Die Schülerinnen und Schüler informieren über Zubereitungsverfahren, unterbreiten Zusatzangebote und beziehen in das Verkaufsgespräch auch Serviceleistungen ein. Sie verpacken die Waren fachgerecht. Die Schülerinnen und Schüler analysieren, reflektieren und beurteilen ihre Verkaufshandlung.

**Inhalte:**

Brüh-, Koch- und Rohwurst  
Koch- und Rohpökelfleisch, Kalte Braten, Spezialitäten  
aktives Verkaufen  
Ergonomie

**Lernfeld 2.3: Speisen herstellen und anrichten**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler stellen ausgewählte Speisen für verschiedene Tageszeiten und Anlässe her und richten sie verkaufsfördernd an. Sie berücksichtigen dabei sensorische, lebensmittelrechtliche und betriebswirtschaftliche Aspekte und begründen die Preisbildung rechnerisch. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Ergebnisse nach ausgewählten Kriterien. Sie lagern die Produkte entsprechend den besonderen Anforderungen.

Die Schülerinnen und Schüler beraten die Kunden bei der Auswahl der Speisen. Sie beachten ernährungsphysiologische und sensorische Aspekte. Die Speisen werden fachgerecht und kundenorientiert ausgehändigt.

**Inhalte:**

Salatvariationen, belegte und gebackene Snacks  
Einsatz von Halbfertigprodukten  
Herstellungstechniken  
dekoratives Anrichten und Garnieren  
Verkaufsverpackung

|   |   |
|---|---|
| <b>Lernfeld 2.4: Produkte verkaufsfördernd präsentieren</b>   | <b>2. Ausbildungsjahr<br/>Zeitrichtwert: 60 Stunden</b> |
| <b>Ziel:</b><br><br>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen den Einsatz von Werbemaßnahmen, um Produkte verkaufsfördernd im Fachgeschäft des Lebensmittelhandwerks zu präsentieren.<br>Die Schülerinnen und Schüler bewerten die Kosten-Nutzen-Relation verschiedener Werbemaßnahmen. Sie wählen wirksame Werbeträger aus und erstellen diese mit geeigneten Gestaltungsmitteln. Dabei berücksichtigen sie wirtschaftliche, rechtliche und ethische Gesichtspunkte.<br>Die Schülerinnen und Schüler präsentieren ausgewählte Produkte ihres Warensortimentes unter Berücksichtigung von ökonomischen, ökologischen, ästhetischen sowie hygienischen Grundsätzen. Im Anschluss beurteilen sie den Erfolg der Werbemaßnahme und Präsentation. |   |
| <b>Inhalte:</b><br><br>Verpackungstechniken<br>fachgerechte Präsentation<br>rechtliche Bestimmungen   |   |

|   |   |
|---|---|
| <b>Lernfeld 3.1: Besondere Verkaufssituationen gestalten</b>  | <b>3. Ausbildungsjahr<br/>Zeitrichtwert: 40 Stunden</b> |
| <b>Ziel:</b><br><br>Die Schülerinnen und Schüler reagieren in besonderen Verkaufssituationen angemessen auf Kundenwünsche und Verhaltensmuster der Kunden. Dabei wenden sie Möglichkeiten der Konfliktlösung und –verhinderung an. Sie bewerten und optimieren ihr Verkaufsverhalten. |   |
| <b>Inhalte:</b><br><br>Kundenandrang<br>Einwandbehandlung<br>Reklamation<br>Diebstahl<br>rechtliche Bestimmungen  |   |

**Lernfeld 3.2 B/K: Waren fachlich fundiert verkaufen**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 100 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler beraten die Kunden beim Kauf von Produkten aus dem Sortimentsbereich der Bäckerei und der Konditorei. Dabei orientieren sie sich an den jeweiligen Zielgruppen sowie an saisonalen und regionalen Besonderheiten. Sie bereiten Erzeugnisse zum Verkauf vor und informieren Kunden über Herstellung, Verwendungsmöglichkeiten und Qualitätserhaltung. Die Schülerinnen und Schüler vermitteln im Verkaufsgespräch, dass die Produktqualität wesentlich von der Auswahl und Verarbeitung der Rohstoffe abhängig ist.

Sie richten die Erzeugnisse den Kundenwünschen entsprechend dekorativ an. Sie wählen Verpackungsmaterialien und Verpackungsverfahren produktbezogen aus. Dabei beachten sie wirtschaftliche und rechtliche Gesichtspunkte.

Bei der Lagerung der Erzeugnisse berücksichtigen sie die besonderen Erfordernisse hinsichtlich Frischhaltung und Hygiene.

Die Schülerinnen und Schüler bieten Waren aus dem Zusatzsortiment an. Sie wählen dem Verkaufsstandort entsprechende Waren aus und führen Wareneingangs- und Warenbestandskontrollen durch.

**Inhalte:**

Erzeugnisse aus Massen

Krems

Füllungen

Schokoladen-, Nougat-, Marzipanerzeugnisse

Speiseeis

diätetische Erzeugnisse

Pflege des Zusatzsortiments



**Lernfeld 3.2 F: Waren herrichten, präsentieren und verkaufen**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 100 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler führen ausführliche Fachberatungen durch. Entsprechend dem Kundenwunsch wählen sie geeignete Fleischteile aus, benennen diese, schneiden sie zu und geben Verwendungsmöglichkeiten und Zubereitungsvorschläge an. Sie bewerten die Fleischteile rechnerisch und ermitteln den Verkaufspreis.

Sie richten veredelte Fleischerzeugnisse her, präsentieren diese fachgerecht und verwenden im Beratungsgespräch Produktinformationen, um Kunden zum Kauf anzuregen und in ihrer Entscheidung zu bestärken.

Neben den Erzeugnissen aus Fleisch bieten sie im Beratungsgespräch dem Kunden verschiedene Käsesorten und Artikel aus dem Zusatzsortiment an.

**Inhalte:**

Rindfleisch  
Geflügel  
Wild  
Hackfleisch  
Käse

**Lernfeld 3.3 B/K: Gerichte herstellen und anrichten**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler stellen Gerichte her und richten sie zum Verkauf an. Dabei entwickeln sie rationelle Arbeitsabläufe und wenden die verschiedenen Herstellungsverfahren an. Bei der Auswahl der Produkte, Auflagen und Füllungen orientieren sie sich an den jeweiligen Zielgruppen und den regionalen, saisonalen und tageszeitlichen Besonderheiten. Sie präsentieren die Gerichte verkaufsfördernd unter Beachtung der Methoden zur Qualitätserhaltung.

Die Schülerinnen und Schüler beraten die Kunden bei der Auswahl der Speisen. Dabei beachten sie ernährungsphysiologische, sensorische und lebensmittelrechtliche Aspekte. Sie ermitteln die Preise der Gerichte unter Berücksichtigung des Verzehrortes.

**Inhalte:**

Toastvariationen

Teig- und Eierspeisen

Einsatz von Halbfertigprodukten

**Lernfeld 3.3 F: Gerichte herstellen und anrichten**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler stellen verzehrfertige kalte und warme Gerichte für Außer-Haus-Verkauf, Sofortverzehr und Heiße Theke her.

Bei der Auswahl von Produkten und Zutaten orientieren sie sich an den jeweiligen Zielgruppen und den regionalen, saisonalen und tageszeitlichen Besonderheiten.

Sie entwickeln rationelle Arbeitsabläufe für die Herstellung der Gerichte.

Bei der Bearbeitung und Zubereitung von Fleisch und Fleischerzeugnissen beachten sie die besonderen Anforderungen der Hygiene. Sie bewerten das Endprodukt hinsichtlich der Qualität der Rohstoffe und der Art der Zubereitung.

Sie präsentieren die Erzeugnisse verkaufsfördernd entsprechend den jeweiligen Anforderungen. Sie ermitteln die Preise der Gerichte und führen bei vorgegebenen Verkaufspreisen Rückkalkulationen durch.

Die Schülerinnen und Schüler beachten ernährungsphysiologische, lebensmittelrechtliche, sensorische und betriebswirtschaftliche Aspekte. Sie nutzen diese auch als Verkaufsargumente bei der Beratung der Kunden.

**Inhalte:**

Imbissartikel

Feinkostsalate

Tagesgerichte

Produkte der Heißen Theke

**Lernfeld 3.4: Gerichte und Getränke präsentieren und servieren**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler bieten Gerichte und Getränke zu bestimmten Anlässen an. Sie ermitteln die Wünsche der Kunden und beraten sie hinsichtlich der Speisenzusammenstellung, der notwendigen Mengen und der Preisgestaltung. Passend zum Anlass schlagen sie Alternativangebote vor und informieren über Zusatzangebote des Fachgeschäfts. Dabei berücksichtigen sie ernährungsphysiologische, sensorische und dekorative Aspekte. Sie nehmen die Bestellung auf, bearbeiten sie und geben sie weiter. Sie ermitteln den Gesamtpreis und rechnen den Auftrag schriftlich mit dem Kunden ab.

Sie übernehmen die Gestaltung und organisieren den Service zu diesen Anlässen im Team. Die Produkte werden entsprechend den ästhetischen, produktspezifischen und hygienischen Anforderungen präsentiert.

Die Schülerinnen und Schüler sind den Gästen bei der Speisen- und Getränkeauswahl behilflich und führen den Service fachgerecht durch.

Sie handeln nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten und bewerten die Ergebnisse.

**Inhalte:**

Kundenberatung

Buffets

Zusammenstellung von Gerichten

Portionsgrößen

Heißgetränke, Erfrischungsgetränke, Alkoholika

Tisch- und Raumdekoration

|  |  |  |
|--|--|--|
| <b>Lernfeld 3.5:</b>   | <b>Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern</b> | <b>3 Ausbildungsjahr<br/>Zeitrichtwert: 60 Stunden</b> |
| <b>Ziel:</b><br><br>Die Schülerinnen und Schüler bewerten Maßnahmen der Verkaufsförderung und wählen eine für den Betrieb geeignete Aktion aus. Sie planen im Team zielgruppengerichtet ein Marketingkonzept und wählen dazu Produkte nach sensorischen, ökonomischen und ökologischen Aspekten aus.<br>Die Schülerinnen und Schüler bewerben die Erzeugnisse, präsentieren sie verkaufsfördernd und organisieren den Verkauf.<br>Sie führen produktionsbezogene und verkaufstypische Berechnungen durch.<br>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen den Erfolg der Maßnahme insbesondere unter dem Aspekt der Umsatzsteigerung und der Kundenzufriedenheit. |  |  |
| <b>Inhalte:</b><br><br>Arten der Verkaufsförderung<br>Arbeits- und Ablaufplan<br>Marktanalyse<br>Wirtschaftlichkeitsberechnungen   |  |  |