

# LANDESSCHULRAT FÜR SALZBURG

LSR Zahl 3057/0028-AP/2015

## Lehrplan

für den Lehrberuf

### SCHULVERSUCHSLEHRPLAN FÜR DEN LEHRBERUF

#### EINZELHANDEL

(Schwerpunkte: Allgemeiner Einzelhandel oder Baustoffhandel oder Einrichtungsberatung oder Eisen- und Hartwaren oder Elektro-Elektronikberatung oder Feinkostfachverkauf oder Gartencenter oder Kraftfahrzeuge und Ersatzteile oder Lebensmittelhandel oder Parfümerie oder Schuhe oder Sportartikel oder Telekommunikation oder Textilhandel oder Uhren- und Juwelenberatung)

in Kraft gesetzt ab

1. September 2015

<b>1. STUDENTAFEL FÜR DEN LEHRBERUF EINZELHANDEL .....</b>	<b>2</b>
<b>2. BEMERKUNGEN ZUR STUDENTAFEL .....</b>	<b>5</b>
<b>3 ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN, ALLGEMEINES BILDUNGSZIEL; ALLGEMEINE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE UND UNTERRICHTSPRINZIPIEN .....</b>	<b>7</b>
3.1 Allgemeine Bestimmungen:.....	7
3.2 Allgemeines Bildungsziel: .....	7
3.3 Allgemeine didaktische Grundsätze: .....	8
3.3 Unterrichtsprinzipien:.....	9
<b>4 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE .....</b>	<b>10</b>
4.1 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR POLITISCHE BILDUNG: .....	10
4.2 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN PFLICHTGEGENSTAND DEUTSCH UND KOMMUNIKATION UND FÜR DEN FREIGEGENSTAND DEUTSCH .....	10
4.3 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN PFLICHTGEGENSTAND BERUFSBEZOGENE FREMDSPRACHE ENGLISCH UND FÜR DEN FREIGEGENSTAND LEBENDE FREMDSPRACHE .....	11
4.4 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN UNTERRICHT: .....	12
4.5 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN FACHUNTERRICHT .....	12
4.6 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DIE UNVERBINDLICHE ÜBUNG BEWEGUNG UND SPORT ....	12
4.7 LEHRPLÄNE FÜR DEN RELIGIONSUNTERRICHT .....	13
<b>5 BILDUNGS- UND LEHRAUFGABEN SOWIE LEHRSTOFF DER EINZELNEN UNTERRICHTSGEGENSTÄNDE .....</b>	<b>14</b>
I PFLICHTGEGENSTÄNDE .....	14
I.1 Politische Bildung .....	14
I.2 Deutsch und Kommunikation (DUK).....	16
I.3 Berufsbezogene Fremdsprache (BF-) .....	19
I.4 Betriebswirtschaftlicher Unterricht .....	26
<b>FACHUNTERRICHT .....</b>	<b>32</b>
I.5 VERKAUFSKOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG .....	32
I.6 VERKAUFSPFÖRDERUNG UND WARENPRÄSENTATION .....	40
I.7 VERKAUFSPRAKTIKUM.....	42
Teil II - FREIGEGENSTÄNDE, UNVERBINDLICHE ÜBUNGEN, FÖRDERUNTERRICHT .....	49

# 1. STUNDENTAFEL FÜR DEN LEHRBERUF EINZELHANDEL

**Gesamtstundenanzahl:** 3 Schulstufen zu insgesamt 1 080 - 1 260 Unterrichtsstunden (ohne Religionsunterricht), davon in der ersten, zweiten und dritten Schulstufe mindestens je 320 Unterrichtsstunden.

## Unterrichtsausmaß an ganzjährigen Berufsschulen

3 Klassen zu je einem Unterrichtsjahr von 40 Wochen und je 9 Unterrichtsstunden in den Pflichtgegenständen.

Pflichtgegenstand	Jahresklassen			Gesamtstunden
	1.	2.	3.	
Politische Bildung	1	1	-	80
Deutsch und Kommunikation	1	1	-	80
Berufsbezogene Fremdsprache	1	1	1	120
<b>Betriebswirtschaftlicher Unterricht</b>				
Angewandte Wirtschaftslehre	2	2	3	280
Betriebswirtschaftliches Projektpraktikum	1	1	1	120
<b>Fachunterricht</b>				
Verkaufskompetenz und Persönlichkeitsentwicklung	1	1	1	120
Verkaufsförderung und Warenpräsentation	-	1	2	120
Verkaufspraktikum	2	1	1	160
<b>Gesamtstundenanzahl</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>1080</b>
<b>Freigegegenstände</b>				
Religion				60
Lebende Fremdsprache				120
Deutsch				120
Angewandte Mathematik				120
<b>Unverbindliche Übungen</b>				
Bewegung und Sport				60
Angewandte Informatik				120

## Unterrichtsausmaß an lehrgangsmäßigen Berufsschulen:

1. Schulstufe 8 Wochen
2. Schulstufe 8 Wochen
3. Schulstufe 8 Wochen

Wöchentliche Unterrichtsstunden in den einzelnen Klassen:

Pflichtgegenstand	Lehrgangsklassen			Gesamtstunden
	1.	2.	3.	
Politische Bildung	5	5		80
Deutsch und Kommunikation	5	5		80
Berufsbezogene Fremdsprache	5	5	5	120
<b>Betriebswirtschaftlicher Unterricht</b>				
Angewandte Wirtschaftlehre	10	10	15	280
Betriebswirtschaftliches Projektpraktikum	5	5	5	120
<b>Fachunterricht</b>				
Verkaufskompetenz und Persönlichkeitsentwicklung	5	5	5	120
Verkaufsförderung und Warenpräsentation		5	10	120
Verkaufspraktikum	10	5	5	160
<b>Gesamtstundenanzahl</b>				<b>1080</b>
<b>Freigegegenstände</b>				
Religion				60
Lebende Fremdsprache				120
Deutsch				120
Angewandte Mathematik				120
<b>Unverbindliche Übungen</b>				
Bewegung und Sport				60
Angewandte Informatik				120

**Unterrichtsausmaß an lehrgangsmäßigen Berufsschulen:**

1. Schulstufe 9 1/3 Wochen
2. Schulstufe 9 1/3 Wochen
3. Schulstufe 9 1/3 Wochen

Wöchentliche Unterrichtsstunden in den einzelnen Klassen:

Pflichtgegenstand	Lehrgangsklassen			Gesamtstunden
	1.	2.	3.	
Politische Bildung	2	3	3	74
Deutsch und Kommunikation	3	3	2	74
Berufsbezogene Fremdsprache	4	4	4	112
<b>Betriebswirtschaftlicher Unterricht</b>				
Angewandte Wirtschaftslehre	10	10	10	280
Betriebswirtschaftliches Projektpraktikum	4	4	5	122
<b>Fachunterricht</b>				
Verkaufskompetenz und Persönlichkeitsentwicklung	5	4	4	122
Verkaufsförderung und Warenpräsentation	4	4	4	112
Verkaufspraktikum	13	13	13	364
<b>Gesamtstundenanzahl</b>				<b>1260</b>
<b>Freigegegenstände</b>				
Religion				60
Lebende Fremdsprache				120
Deutsch				120
Angewandte Mathematik				120
<b>Unverbindliche Übungen</b>				
Bewegung und Sport				60
Angewandte Informatik				120

## Unterrichtsausmaß an lehrgangsmäßigen Berufsschulen:

1. Schulstufe 10 Wochen
2. Schulstufe 10 Wochen
3. Schulstufe 10 Wochen

Wöchentliche Unterrichtsstunden in den einzelnen Klassen:

Pflichtgegenstand	Lehrgangsklassen			Gesamtstunden
	1.	2.	3.	
Politische Bildung	4	4	0	80
Deutsch und Kommunikation	4	4	0	80
Berufsbezogene Fremdsprache	4	4	4	120
<b>Betriebswirtschaftlicher Unterricht</b>				
Angewandte Wirtschaftslehre	8	8	12	280
Betriebswirtschaftliches Projektpraktikum	4	4	4	120
<b>Fachunterricht</b>				
Verkaufskompetenz und Persönlichkeitsentwicklung	4	4	4	120
Verkaufsförderung und Warenpräsentation	0	4	6	100
Verkaufspraktikum	14	10	12	320
<b>Gesamtstundenanzahl</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>1260</b>
<b>Freigegegenstände</b>				
Religion				60
Lebende Fremdsprache				120
Deutsch				120
Angewandte Mathematik				120
<b>Unverbindliche Übungen</b>				
Bewegung und Sport				60
Angewandte Informatik				120

## 2. BEMERKUNGEN ZUR STUNDENTAFEL

Das Stundenausmaß für den Religionsunterricht beträgt an

- ganzjährigen und saisonmäßigen Berufsschulen 40 Unterrichtsstunden je Schulstufe bzw. 20 Unterrichtsstunden je halber Schulstufe;
- lehrgangsmäßigen Berufsschulen zwei Unterrichtsstunden je Lehrgangswochen.

Der Landesschulrat kann nach den örtlichen Erfordernissen nach Absprache mit der betreffenden Kirche oder Religionsgesellschaft das Stundenausmaß für den Religionsunterricht an ganzjährigen Berufsschulen bis auf 20 Unterrichtsstunden je Schulstufe herabsetzen.

Da der betriebswirtschaftliche Unterricht in einem Pflichtgegenstand zusammengefasst ist, sind gemäß § 47 Abs. 3 des Schulorganisationsgesetzes jene Teile dieses Pflichtgegenstandes in zwei Leistungsgruppen zu führen, die durch einen Lehrstoff der Vertiefung ausgewiesen sind. Die als leistungsdifferenziert ausgewiesenen Teile umfassen mindestens 120 Unterrichtsstunden.

Im Fachunterricht ist der Pflichtgegenstand „Verkaufskompetenz und Persönlichkeitsentwicklung“ in Leistungsgruppen mit vertieftem Bildungsangebot zu führen.

Bei einer Gesamtstundenanzahl von mehr als 1 080 Unterrichtsstunden ist der Kompetenzbereich „Projektpraktikum“ zu führen und hat mindestens 40 Unterrichtsstunden zu umfassen.

Das Stundenausmaß für die Freigegegenstände „Deutsch“, „Lebende Fremdsprache“ und „Angewandte Mathematik“ sowie für die Unverbindlichen Übungen „Bewegung und Sport“ und „Angewandte Informatik“ beträgt an

- ganzjährigen und saisonmäßigen Berufsschulen mindestens zehn bis maximal 20 Unterrichtsstunden je Semester,
- lehrgangsmäßigen Berufsschulen mindestens zwei bis maximal vier Unterrichtsstunden je Lehrgangswochen.

### **3 ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN, ALLGEMEINES BILDUNGSZIEL; ALLGEMEINE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE UND UNTERRICHTSPRINZIPIEN**

#### **3.1 Allgemeine Bestimmungen:**

Begriff: Der Lehrplan der Berufsschule ist ein lernergebnis- und kompetenzorientierter Lehrplan mit Rahmencharakter, der die Stundentafel, das allgemeine Bildungsziel, die didaktischen Grundsätze sowie die Bildungs- und Lehraufgabe und den Lehrstoff für die einzelnen Unterrichtsgegenstände enthält.

Umsetzung: Der Lehrplan bildet die Grundlage für die eigenständige und verantwortliche Unterrichts- und Erziehungsarbeit der Lehrerinnen und Lehrer gemäß den Bestimmungen des § 17 Abs. 1 des Schulunterrichtsgesetzes.

Wesentlich ergänzendes Element der Lehrplannerfüllung sowie der Qualitätssicherung und -weiterentwicklung ist die Evaluation (z. B. Selbst-, Fremdevaluation) am Schulstandort.

#### **3.2 Allgemeines Bildungsziel:**

Bildungsauftrag: §§ 2 und 46 des Schulorganisationsgesetzes bilden die Grundlagen für den Bildungsauftrag der Berufsschule.

Das fachbezogene Qualifikationsprofil orientiert sich in seinen berufsschulrelevanten Aspekten an dem in der Ausbildungsordnung formulierten Berufsprofil. Die im Fachunterricht festgelegten Unterrichtsgegenstände bzw. fachbezogenen Lehrinhalte in anderen Unterrichtsgegenständen unterstützen die Entwicklung und Erreichung des Berufsprofils.

Das Bildungsziel der Berufsschule ist auf die Erlangung von Kompetenzen ausgerichtet. Die Absolventinnen und Absolventen

- sind zum selbstständigen, eigenverantwortlichen, konstruktiv kritischen und lösungsorientierten Handeln im privaten, beruflichen, gesellschaftlichen Leben motiviert und befähigt, sie haben dadurch ihre Individualität und Kreativität entwickelt sowie ihren Selbstwert gefestigt,
- sind dem lebenslangen Lernen gegenüber positiv eingestellt,
- haben Interesse und Verständnis für Entrepreneur- und Intrapreneurship,
- sind fähig, soziale, wirtschaftliche und gesellschaftliche Benachteiligungen zu erkennen und motiviert, an deren Beseitigung mitzuwirken,
- haben Einsicht in die politischen Prozesse auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene, sind den Werten der Demokratie verbunden und erkennen die Bedeutung des friedlichen Zusammenlebens von Bevölkerungsgruppen und Nationen, der Förderung von Benachteiligten in der Gesellschaft sowie des Schutzes der Umwelt und des ökologischen Gleichgewichts,
- können unter Einsatz ihrer Fach- und Methodenkompetenz sowie ihrer sozialen und personalen Kompetenz berufs- und situationsadäquat agieren,
- sind fähig, berufsbezogene und gesundheitliche Belastungen zu erkennen und möglichen Fehlentwicklungen entgegen zu wirken.

### **3.3 Allgemeine didaktische Grundsätze:**

Gemäß §§ 17 und 51 des Schulunterrichtsgesetzes haben Lehrerinnen und Lehrer den Unterricht sorgfältig vorzubereiten und das Recht und die Pflicht, an der Gestaltung des Schullebens mitzuwirken.

Die Sicherung des Bildungsauftrages (§ 46 des Schulorganisationsgesetzes) und die Erfüllung des Lehrplanes erfordern die Kooperation der Lehrerinnen und Lehrer. Diese Kooperation umfasst insbesondere

- die Anordnung, Gliederung und Gewichtung der Lehrplaninhalte unter Einbindung der Entscheidung der mitverantwortlichen Lehrerinnen und Lehrer, schulorganisatorischer und zeitlicher Rahmenbedingungen,
- den Einsatz jener Lehr- und Lernformen sowie Unterrichtsmittel, welche die bestmögliche Entwicklung und Förderung der individuellen Begabungen ermöglichen.

Die Unterrichtsplanung (Vorbereitung) erfordert von den Lehrerinnen und Lehrern die Konkretisierung des allgemeinen Bildungszieles sowie der Bildungs- und Lehraufgaben der einzelnen Unterrichtsgegenstände durch die Festlegung der Unterrichtsziele sowie der Methoden und Medien für den Unterricht.

Die Unterrichtsplanung hat einerseits den Erfordernissen des Lehrplanes zu entsprechen und andererseits didaktisch angemessen auf die Fähigkeiten, Bedürfnisse und Interessen der Schülerinnen und Schüler sowie auf aktuelle Ereignisse und Berufsnotwendigkeiten einzugehen.

Bei der Erarbeitung der Lerninhalte ist vom Bildungsstand der Schülerinnen und Schüler sowie von deren Lebens- und Berufswelt auszugehen.

Der Unterricht ist handlungsorientiert zu gestalten und hat sich an den Anforderungen der beruflichen Praxis zu orientieren. Bei der Unterrichtsgestaltung sind die Wissens-, Erkenntnis- und Anwendungsdimension sowie die personale und soziale Dimension zu berücksichtigen. Produktorientierte Arbeitsformen mit schriftlicher oder dokumentierender Komponente, wie z. B. Portfolio-Präsentationen oder Projektarbeiten sind für die Entwicklung der Personalen Kompetenz und Selbsteinschätzung geeignet. Die Anwendung neuer Medien im Unterricht wird ausdrücklich empfohlen.

Es ist insbesondere auf die Vermittlung einer gut fundierten Basisausbildung für den Lehrberuf Bedacht zu nehmen. Der gründlichen Erarbeitung in der notwendigen Beschränkung und der nachhaltigen Festigung grundlegender Fertigkeiten und Kenntnisse ist der Vorzug gegenüber einer oberflächlichen Vielfalt zu geben. Die Kompetenzbereiche sind gegenstandsübergreifend aufgebaut, daher sind Teamabsprachen zwischen den Lehrerinnen und Lehrern erforderlich.

Bei der Unterrichtsplanung und Erarbeitung von Aufgabenstellungen sind die Querverbindungen zu anderen Pflichtgegenständen zu berücksichtigen. Lehr- und Lernmethoden sind so zu wählen, dass sie das soziale Lernen und die individuelle Förderung sicherstellen. Es ist wesentlich, die Lerninhalte und Unterrichtsmethoden so auszuwählen, dass sie beide Geschlechter gleichermaßen ansprechen. Lehrerinnen und Lehrer sind angehalten, ein (Lern-)Klima der gegenseitigen Achtung zu schaffen und eigene Erwartungshaltungen, Geschlechterrollenbilder und Interaktionsmuster zu reflektieren sowie die Schülerinnen und Schüler anzuregen, dies gleichermaßen zu tun.

Zum Zweck der Förderung des Kompetenzaufbaues sind die Schülerinnen und Schüler zu selbstständigem Planen, Durchführen, Überprüfen, Korrigieren und Bewerten komplexer Aufgabenstellungen anzuhalten.

Die Weiterentwicklung sowie der gezielte Einsatz von Lerntechniken sind eine unabdingbare Voraussetzung zum selbsttätigen Erwerb von Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten. Diese dienen aber auch dazu, eine Basis für das lebensbegleitende Lernen zu schaffen.

Eine detaillierte Rückmeldung über die jeweiligen Lernfortschritte, über die aktuelle Ausprägung von Stärken und Schwächen und über die erreichte Leistung (erworbene Kompetenzen) ist wichtig und soll

auch bei der Leistungsbeurteilung im Vordergrund stehen. Klar definierte und transparente Bewertungskriterien sollen Anleitung zur Selbsteinschätzung bieten und Motivation, Ausdauer und Selbstvertrauen der Schülerinnen und Schüler positiv beeinflussen.

Zur Leistungsfeststellung sollen praxis- und lebensnahe Aufgabenstellungen herangezogen werden, auf rein reproduzierendes Wissen ausgerichtete Leistungsfeststellungen sind zu vermeiden.

Bei der Gestaltung von schriftlichen Überprüfungen und Schularbeiten ist zu berücksichtigen, dass das Lösen anwendungsbezogener Aufgabenstellungen mehr Zeit erfordert. Darüber hinaus empfiehlt es sich dem Berufsleben entsprechend die Verwendung von Unterlagen, Nachschlagewerken und technischen Hilfsmitteln auch bei der Leistungsfeststellung zuzulassen.

Zum Zweck der koordinierten Unterrichtsarbeit und zur Vermeidung von Doppelgleisigkeiten hat die Abstimmung der Lehrerinnen und Lehrer untereinander zu erfolgen.

### **3.3 UNTERRICHTSPRINZIPIEN:**

Der Schule sind Bildungs- und Erziehungsaufgaben („Unterrichtsprinzipien“) gestellt, die nicht einem Unterrichtsgegenstand zugeordnet werden können, sondern nur fächerübergreifend zu bewältigen sind. Die Unterrichtsprinzipien umfassen entwicklungspolitische Bildungsarbeit, die Erziehung zur Gleichstellung von Frauen und Männern, europapolitische Bildungsarbeit, die Erziehung zum unternehmerischen Denken und Handeln, Gesundheitserziehung, Lese- und Sprecherziehung, Medienbildung, Politische Bildung, Sexualerziehung, Umweltbildung, Verkehrserziehung und Verbraucherinnen- und Verbraucherbildung.

Ein weiteres Unterrichtsprinzip stellt die Entwicklung der sozialen Kompetenzen (soziale Verantwortung, Kommunikationsfähigkeit, Teamfähigkeit, Führungskompetenz und Rollensicherheit) sowie der personalen Kompetenzen (Selbstständigkeit, Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen, Stressresistenz sowie die Einstellung zur gesunden Lebensführung und zu lebenslangem Lernen) dar.

## **4 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE**

### **4.1 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR POLITISCHE BILDUNG:**

Im Vordergrund des Unterrichts stehen die Identifikation mit grundlegenden Werten der Demokratie, der Menschenrechte und des Rechtsstaates sowie die Förderung des Interesses an Politik und an politischer Beteiligung. Daher sind die kritische Analyse von sozialen, kulturellen, wirtschaftlichen und politischen Strukturen und Abläufen sowie die Erarbeitung von Zusammenhängen zwischen Politik und Interessen zentrale Elemente in der Unterrichtsgestaltung. Begegnungen mit Vertreterinnen und Vertretern aus dem öffentlichen Leben sind zu fördern.

Eine (selbst-)kritische Haltung gegenüber gesellschaftlichen Weltanschauungen, der Aufbau von Werthaltungen sowie die Entwicklung von Toleranzfähigkeit sind zu fördern.

Breiter Raum ist dem Dialog zu geben. Was in Gesellschaft und Politik kontrovers ist, ist auch im Unterricht kontrovers darzustellen. Unterschiedliche Standpunkte, verschiedene Optionen und Alternativen sind sichtbar zu machen und zu erörtern. Lehrerinnen und Lehrer haben den Schülerinnen und Schülern für gegensätzliche Meinungen ausreichend Platz zu lassen. Unterschiedliche Ansichten und Auffassungen dürfen nicht zu Diskreditierungen führen; kritisch abwägende Distanzen zu persönlichen Stellungnahmen sollen möglich sein. Auf diese Weise ist ein wichtiges Anliegen des Unterrichts, die Schülerinnen und Schüler zu selbstständigem Urteil, zur Kritikfähigkeit und zur politischen Mündigkeit zu führen, umzusetzen. Die Fähigkeit, Alternativen zu erwägen, Entscheidungen zu treffen, Zivilcourage zu zeigen und Engagement zu entwickeln, ist zu stärken.

Zeitgeschichtliche Entwicklungen sind nicht eigens zu unterrichten, sondern unter Beachtung der Bedeutung der historischen Dimension der zu behandelnden Themenbereiche in den Unterricht zu integrieren.

### **4.2 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN PFLICHTGEGENSTAND DEUTSCH UND KOMMUNIKATION UND FÜR DEN FREIGEGENSTAND DEUTSCH**

Es empfiehlt sich, den Stand der Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten auf Basis einer standardisierten Diagnose zu erheben.

Im Vordergrund des Unterrichts steht die mündliche Kommunikation im beruflichen und persönlichen Umfeld. Die Schülerinnen und Schüler sollen in ihrem Selbstbewusstsein gestärkt und zur Kommunikation motiviert werden. Bei der Unterrichtsplanung sind Querverbindungen zum Fachunterrichtsbereich herzustellen.

Im Bereich der mündlichen Kommunikation sind individuelle Aufgabenstellungen und Übungen in Gruppen anzuwenden. Situationsgerechte Gesprächs- und Sozialformen motivieren die Schülerinnen und Schüler zu aktiver Mitarbeit. Diese ermöglichen kommunikative Selbst- und Fremderfahrungen und leisten wertvolle Beiträge zur Persönlichkeitsbildung.

Die Schlüsselkompetenz „Lesen“ ist Basis für „Lebenslanges Lernen“.

Im Kompetenzbereich „Lesen“ werden die Schülerinnen und Schüler in der Entwicklung einer persönlichen Lesekultur gefördert. Dazu sind in erster Linie Texte aus dem beruflichen Umfeld heranzuziehen. Bei der Auswahl von literarischen Texten sind die Vorbildung und Interessen der Schülerinnen und Schüler sowie nach Möglichkeit der Bezug des Textes zum beruflichen Hintergrund zu berücksichtigen.

Handlungsorientierte Methoden verbessern Lesekompetenz und Kommunikationsfähigkeit der Schülerinnen und Schüler. Das selbstständige Beschaffen von Informationsmaterial wird dadurch gefördert.

Die Schülerinnen und Schüler werden dabei unterstützt, ihre Rechtschreib- und Grammatikfertigkeiten zu analysieren und Verbesserungspotentiale zu erkennen. Orthografie und Grammatik sind nicht isoliert zu unterrichten, sondern anlassbezogen in den Unterricht einzubeziehen.

Der Einsatz audiovisueller Medien unterstützt individuelle Selbst- und Fremdrelexion.

#### **4.3 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN PFLICHTGEGENSTAND BERUFSBEZOGENE FREMDSPRACHE ENGLISCH UND FÜR DEN FREIGEGENSTAND LEBENDE FREMDSPRACHE**

Die Schülerinnen und Schüler sollen Situationen des beruflichen und persönlichen Umfelds in der Fremdsprache bewältigen können. Es empfiehlt sich dazu den Stand der Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten auf der Basis des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen, entsprechend der Empfehlung des Ministerkomitees des Europarates an die Mitgliedstaaten Nr. R (98) 6 vom 17. März 1998 zum Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmen für Sprachen, zu erheben.

Ausgehend vom individuellen Einstiegsniveau der Schülerin bzw. des Schülers ist durch eine differenzierte Unterrichtsgestaltung zum Erreichen des nächsthöheren bzw. der nächsthöheren Kompetenzniveaus beizutragen, wobei nachhaltig das Niveau A1 bzw. A2 in den 4 Fertigkeiten zu festigen und in einzelnen Fertigkeiten das Niveau B1 anzustreben ist.

Zur Vermeidung von Benachteiligungen von Schülerinnen und Schüler, die aufgrund der Vorbildung über keine oder sehr geringe Fremdsprachenkompetenz verfügen, ist die Beurteilung von Lernfortschritten in den Vordergrund zu rücken. Das Schwergewicht des Unterrichts für diese Schülerinnen und Schüler liegt auf der Vermittlung der sprachlichen Grundfertigkeiten.

Grundsätzlich soll immer nach dem Prinzip „von einfachen Aufgaben zur komplexen Aufgabenstellung“ vorgegangen werden. Aufbauend auf einem gemeinsamen Grundangebot für alle Schülerinnen und Schüler bekommen leistungstärkere Schülerinnen und Schüler komplexere Aufgaben, die aber auch für leistungsschwächere Schülerinnen und Schüler zugänglich sein sollen.

Die Schülerinnen und Schüler sollen durch eine Vielzahl von sprachlichen Angeboten zur kommunikativen Anwendung der Fremdsprache motiviert und angeleitet werden.

Die Behandlung der Themen soll die Schülerinnen und Schüler mit Hilfe fremdsprachlicher Hör- und Lesetexte auf Begegnungen mit Menschen aus anderen Kultur- und Sprachgemeinschaften vorbereiten und ihnen Vergnügen bereiten.

Die kommunikativen Fertigkeiten werden durch weitgehende Verwendung der Fremdsprache als Unterrichtssprache sowie durch Einsatz geeigneter Medien, Unterrichtsmittel und Kommunikationsformen gefördert.

Die Verwendung fachspezifischer Originaltexte fördert nicht nur das Leseverstehen, sondern verstärkt auch den Praxisbezug, z. B. Bedienungs-, Wartungs- und Reparaturanleitungen, Anzeigen, Produkt- und Gebrauchsinformationen, Geschäftsbriefe, Fachzeitschriften, auch elektronische Textsorten, berufsbezogene Software und andere. Bei der Unterrichtsplanung sind Querverbindungen zum Fachunterrichtsbereich herzustellen.

Für die Schulung der Sprechfertigkeiten eignen sich besonders Partnerübungen und Gruppenarbeit, Rollenspiele, Diskussionen und die Durchführung von Schülerinnen- und Schülergesprächen. Die besten Ergebnisse werden erzielt, wenn die Freude an der Mitteilungsleistung Vorrang vor der Sprachrichtigkeit genießt.

Verständnis für die Grammatik und das Erlernen des Wortschatzes ergeben sich am wirkungsvollsten aus der Bearbeitung authentischer Texte und kommunikativer Situationen.

#### **4.4 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN UNTERRICHT:**

Die Unterrichtsplanung ist insbesondere auf die Erreichung folgender Lernergebnisse auszurichten: das Verständnis von wirtschaftlichen Zusammenhängen, entrepreneurship- und intrapreneurshiporientiertes Denken sowie reflektiertes Konsumverhalten. Der Kontakt zu Behörden, Beratungsstellen und Institutionen ist zu fördern. Aufgabenstellungen sind so zu wählen, dass die Problemlösungskompetenz im Mittelpunkt steht. Dabei ist der Schriftverkehr integrierter Bestandteil.

Der Unterricht soll von den Erfahrungen der Schülerinnen und Schüler sowie von aktuellen Anlässen ausgehen, wobei entsprechend den Besonderheiten des Lehrberufes und den regionalen Gegebenheiten Schwerpunkte zu setzen sind. Bei der Planung des Unterrichts ist auf das fachübergreifende Prinzip Bedacht zu nehmen.

Im Unterricht sind aktuelle Medien unter Berücksichtigung von Datensicherheit und Datenschutz einzusetzen. Die für den außerberuflichen und beruflichen Alltag notwendigen Schriftstücke und Berechnungen sind computergestützt anzufertigen.

Die Möglichkeiten von E-Government sind zu nutzen.

#### **4.5 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN FACHUNTERRICHT**

Bei der Bildung der Klassen ist auf die jeweiligen Schwerpunkte Bedacht zu nehmen. Lässt dies die Schülerinnen- und Schülerzahl nicht zu, ist unter Berücksichtigung der Gruppenteilung, die das Praktikum vorsieht, ein Unterricht in Schwerpunkten zu ermöglichen. Bei Klassen mit mehr als zwei Schwerpunkten orientiert sich die Unterrichtsgestaltung an den Warensortimenten der in der Klasse vertretenen Schwerpunkte.

Der Schwerpunkt „Allgemeiner Einzelhandel“ erlaubt auch über die definierten Schwerpunkte hinaus die Bildung von branchenspezifischen Fachklassen.

Im Unterricht und insbesondere bei Präsentationen durch Schülerinnen und Schüler ist auf die adäquate Verwendung von Fachbegriffen zu achten. Die Verbindung zu den Pflichtgegenständen „Deutsch und Kommunikation“ und „Berufsbezogene Fremdsprache“ ist dabei herzustellen.

#### **4.6 BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DIE UNVERBINDLICHE ÜBUNG BEWEGUNG UND SPORT**

Um die Schülerinnen und Schüler nicht nur für sportliche Betätigungen im Rahmen des Berufsschulunterrichtes sondern auch in der Freizeit zu gewinnen, sollen sie bei der Planung und Gestaltung des Unterrichtes einbezogen werden. Darüber hinaus ist zur Erzielung einer Nachhaltigkeit die Kooperationen mit Sportverbänden, -organisationen und -vereinen von besonderer Bedeutung.

Geschlechtsspezifische Anliegen sowie Anliegen von Schülerinnen und Schülern mit besonderen Bedürfnissen sollen in der Unterrichtsplanung Berücksichtigung finden.

Bei der Wahl der Schwerpunkte und Inhalte sind die Altersgemäßheit, die Art der Lehrberufe, die speziellen Rahmenbedingungen der Berufsschule und die jeweils regional zur Verfügung stehenden Sportstätten zu berücksichtigen. Insbesondere sind die Jugendlichen in ihrer Bewegungsfreude durch die Einbeziehung ihrer Bewegungswelt und durch die Einbeziehung unterschiedlicher Freizeittrends zu motivieren.

Durch innere Differenzierung des Unterrichtes ist auf die unterschiedliche Leistungsfähigkeit der Schülerinnen und Schüler Rücksicht zu nehmen.

Im Unterricht ist zu jeder Zeit ein höchstmögliches Maß an Sicherheit der Schülerinnen und Schüler zu gewährleisten.

#### **4.7 LEHRPLÄNE FÜR DEN RELIGIONSUNTERRICHT**

Bekanntmachungen gemäß § 2 Abs. 2 des Religionsunterrichtsgesetzes

##### **a) Katholischer Religionsunterricht**

Siehe die Bekanntmachung BGBl. II Nr. 571/2003 idF BGBl. II Nr. 284/2014

##### **b) Evangelischer Religionsunterricht**

Siehe Anlage A, Abschnitt II, der geltenden Lehrplanverordnung

##### **c) Islamischer Religionsunterricht**

Siehe die Bekanntmachung BGBl. II Nr. 234/2011

## **5 BILDUNGS- UND LEHRAUFGABEN SOWIE LEHRSTOFF DER EINZELNEN UNTERRICHTSGEGENSTÄNDE**

### **Teil I**

#### **I PFLICHTGEGENSTÄNDE**

##### **I.1 POLITISCHE BILDUNG**

###### **Kompetenzbereich Lernen und Arbeiten**

###### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- die für sie geltenden schul-, arbeits- und sozialrechtlichen Bestimmungen des dualen Ausbildungssystems recherchieren und deren Umsetzung beschreiben,
- bei den zuständigen Interessenvertretungen sowie bei Sozialversicherungen und Behörden Informationen einholen, diese reflektieren und daraus situationsadäquate Handlungen ableiten und argumentieren,
- sich persönliche und berufliche Ziele setzen, bereits erworbene Fähigkeiten und Fertigkeiten reflektieren sowie darauf aufbauend Fort- und Weiterbildungsangebote recherchieren und darstellen.

###### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Schulrecht und Schulgemeinschaft. Berufsausbildungsgesetz. Kinder- und Jugendbeschäftigungsgesetz. Interessenvertretungen. Arbeitsrecht. Sozialrecht. Lebenslanges Lernen.

###### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

-

###### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

-

###### **Kompetenzbereich Leben in der Gesellschaft**

###### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Rollenverhalten in Gemeinschaften erkennen, hinterfragen, auf die eigene Person beziehen und darüber diskutieren,
- Diskriminierungen erkennen, Vorurteile reflektieren und persönliche Strategien zur Vermeidung von diesen entwickeln,
- ihr Verhalten in Bezug auf Gesundheit, Umwelt, Verkehrssicherheit und Jugendschutz hinterfragen und Konsequenzen für sich und die Gesellschaft darstellen,
- Inhalt und Wirkung von Medien kritisch analysieren, den Wahrheitsgehalt bewerten und Maßnahmen zum verantwortungsvollen Umgang mit Informationen darlegen,
- den Generationenvertrag erklären und die Auswirkungen auf die eigene Person sowie die Gesellschaft darlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Soziale Beziehungen. Persönliche und gesellschaftliche Verantwortung. Medien und Manipulation. Generationenvertrag.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliche und gesellschaftliche Verantwortung

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

-

**Kompetenzbereich Mitgestalten in der Gesellschaft****Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen zentrale Kriterien von Demokratie, können persönliche Standpunkte artikulieren und reflektieren sowie die Auswirkungen politischer Entscheidungen auf die Staatsbürgerinnen bzw. Staatsbürger nachvollziehen und beurteilen,
- können politische Positionen bewerten, sich ein Urteil bilden, eigene Meinungen und Haltungen formulieren und begründen sowie Möglichkeiten der Teilnahme an demokratischen Entscheidungsprozessen und zum zivilgesellschaftlichen Engagement aufzeigen,
- kennen die Bedeutung der Grund- und Menschenrechte, können deren Inhalte interpretieren sowie daraus Konsequenzen für das persönliche Verhalten ableiten und beschreiben,
- können politische Strukturen und Prozesse in Österreich und der EU darlegen sowie Möglichkeiten der aktiven Teilnahme aufzeigen,
- kennen die wesentlichen Prinzipien und die Grundfreiheiten der EU und können deren Auswirkungen auf den Alltag darlegen,
- können sich in Bürgerinnen- und Bürgerangelegenheiten an die dafür zuständigen Stellen wenden, ihre Anliegen artikulieren und Entscheidungen über die weiteren Schritte treffen und argumentieren,
- können Leistungen der öffentlichen Hand recherchieren, deren Bedeutung für das Gemeinwohl präsentieren sowie daraus die Notwendigkeit der eigenen Beiträge ableiten und begründen,
- kennen die Bedeutung der internationalen Zusammenarbeit und können deren Auswirkungen sowohl für Österreich als auch für die einzelne Bürgerin bzw. den einzelnen Bürger darlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Zivilgesellschaftliches Engagement. Politisches System der Europäischen Union. Leistungen der öffentlichen Hand. Internationale Zusammenarbeit.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Demokratie. Politische Meinungsbildung. Zivilgesellschaftliches Engagement. Grund- und Menschenrechte. Politisches System Österreichs. Öffentliche Verwaltung. Leistungen der öffentlichen Hand. Internationale Zusammenarbeit.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

-

## **I.2 DEUTSCH UND KOMMUNIKATION (DUK)**

### **Kompetenzbereich Zuhören**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- gesprochene Inhalte verstehen, Kerninformationen erkennen, strukturieren und wiedergeben,
- aktiv zuhören, verbale und nonverbale Signale deuten, unterschiedliche Kommunikationsebenen wahrnehmen und sich in die Gedanken- und Gefühlswelt anderer hineinversetzen sowie situationsadäquate Reaktionen ableiten.

#### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Aktives Zuhören. Verbale und nonverbale Signale. Kommunikationsebenen.

#### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Aktives Zuhören. Verbale und nonverbale Signale. Kommunikationsebenen.

### **Kompetenzbereich Sprechen**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler

- können Gesprächsverhalten reflektieren, sich gesprächsfördernd verhalten, nonverbale Signale gezielt einsetzen sowie sich personen- und situationsadäquat ausdrücken,
- können eigene Umgangsformen reflektieren, geeignete Umgangsformen für berufliche, gesellschaftliche und kulturelle Anlässe erarbeiten sowie diese in unterschiedlichen Kommunikationssituationen einsetzen,
- können Meinungen und Werthaltungen von Kommunikationspartnerinnen und -partnern respektieren, Gespräche und Diskussionen moderieren, sich zu berufsspezifischen und gesellschaftlichen Themen Meinungen bilden, diese äußern sowie Standpunkte sachlich und emotional argumentieren,
- können mögliche Ursachen für Missverständnisse aufzeigen, diese in Gesprächen erkennen und vermeiden sowie durch Nachfragen klären,
- können Strategien für verschiedene Gesprächsformen beschreiben und umsetzen, in Konfliktsituationen sprachlich angemessen kommunizieren und fachlich argumentieren sowie kooperativ und wertschätzend agieren,
- können berufsspezifische Inhalte unter Verwendung der Fachsprache erklären sowie Fachgespräche zielgruppen- und situationsadäquat führen,
- kennen unterschiedliche Präsentationstechniken und können allgemeine und berufsspezifische Inhalte strukturieren, zielgruppenspezifisch formulieren und präsentieren,
- können sich in ein Team einbringen, konstruktives Feedback geben sowie mit Feedback umgehen.

#### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verbale und nonverbale Kommunikation. Gesprächsförderndes Verhalten. Gesprächs- und Umgangsformen. Fachsprache. Präsentationstechniken. Feedback.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verbale und nonverbale Kommunikation. Gesprächsförderndes Verhalten. Gesprächs- und Umgangsformen. Fachsprache. Präsentationstechniken. Feedback.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

-

**Hinweis:** Identische Lehrstoffinhalte werden dem der Schulstufe entsprechenden Schwierigkeitsgrad unterrichtet.

**Kompetenzbereich Lesen****Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Texte flüssig lesen und verstehen, dabei unterschiedliche Lesetechniken anwenden, Textsignale nutzen, zentrale Inhalte erschließen und von irrelevanten Informationen unterscheiden, Inhalte wiedergeben sowie ein Gesamtverständnis für Texte entwickeln,
- Fach- und Sachtexten Informationen zielgerichtet entnehmen und Lösungskonzepte für berufliche Problemstellungen entwickeln,
- Textsorten und deren Merkmale unterscheiden, Fach- und Sachtexte sowie literarische Texte lesen und diese mit eigenen Erfahrungen und Vorwissen vernetzen,
- unbekannte Wörter aus dem Kontext erschließen und sowohl ihren allgemeinen Wortschatz als auch ihren Fachwortschatz erweitern und festigen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Textverständnis. Allgemeiner Wortschatz und Fachwortschatz. Textsorten.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Textverständnis. Allgemeiner Wortschatz und Fachwortschatz. Textsorten.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

-

**Hinweis:** Identische Lehrstoffinhalte werden dem der Schulstufe entsprechenden Schwierigkeitsgrad unterrichtet.

## **Kompetenzbereich Schreiben**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- in beruflichen und außerberuflichen Situationen Informationen notieren, gliedern und zielgruppenspezifisch aufbereiten,
- situationsadäquat, zielgruppenorientiert sowie sprachsensibel formulieren, Texte strukturieren, allgemeine und berufsbezogene Texte sowohl sachlich, formal als auch sprachlich richtig verfassen und geeignete Medien zu deren Verbreitung auswählen,
- Texte inhaltlich und sprachlich überarbeiten.

### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Schriftliche Kommunikation. Verfassen unterschiedlicher Textsorten. Schreibrichtigkeit.

### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Schriftliche Kommunikation. Verfassen unterschiedlicher Textsorten. Schreibrichtigkeit.

### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

-

**Vorbereitung auf die Berufsreifeprüfung:** Die Schülerinnen und Schüler, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu den einzelnen Kompetenzbereichen und den dazu gehörenden Lehrstoffinhalten lösen.

## **I.3 Berufsbezogene Fremdsprache (BF-)**

### **Kompetenzbereich Hören im Kompetenzniveau A1**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können unter der Voraussetzung, dass langsam und deutlich gesprochen wird,

- vertraute Wörter, alltägliche Ausdrücke und ganz einfache Sätze, die sich auf sie selbst, die Familie und das Umfeld beziehen, verstehen,
- vertraute Ausdrücke im Zusammenhang mit dem Berufsbild, ihren beruflichen Tätigkeiten sowie dem branchen- und sortimentspezifischen Waren- und Leistungsangebot verstehen,
- vertraute Fachbegriffe im Zusammenhang mit der Geschäftseinrichtung, Arbeitsmaterialien sowie der Werbung und Präsentation verstehen.

#### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache

#### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache

#### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache

### **Kompetenzbereich Lesen im Kompetenzniveau A1**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können einzelne vertraute Namen und Wörter sowie ganz einfache Sätze

- aus dem persönlichen Umfeld sinnerfassend lesen,
- aus Fachtexten, Produktbeschreibungen, Formularen und Betriebsanleitungen sinnerfassend lesen.

#### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Fachtexte.

#### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Fachtexte.

#### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Fachtexte.

## **Kompetenzbereich Sprechen im Kompetenzniveau A1**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- sich auf einfache Art verständigen, wenn die Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner langsam und deutlich sprechen und bereit sind zu helfen,
- sich selbst oder andere Personen beschreiben und vorstellen sowie mit einfachen Wendungen und Sätzen über ihren Wohn- und Arbeitsort berichten,
- vertraute einfache Ausdrücke im Zusammenhang mit dem Berufsbild, ihren beruflichen Tätigkeiten sowie dem branchen- und sortimentsspezifischen Waren- und Leistungsangebot verwenden und ganz einfache Fragen zu diesen Themenbereichen stellen und beantworten,
- vertraute einfache Fachbegriffe im Zusammenhang mit der Geschäftseinrichtung, Arbeitsmaterialien sowie der Werbung und Präsentation verwenden und ganz einfache Fragen zu diesen Themenbereichen stellen und beantworten,
- einfache Wendungen und Sätze gebrauchen, um Kundinnen und Kunden zu beraten.

### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache

### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache

### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache

## **Kompetenzbereich Schreiben im Kompetenzniveau A1**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- kurze einfache Mitteilungen, Grußkarten und kurze einfache Korrespondenz schreiben,
- Basisinformationen aus dem beruflichen und persönlichen Umfeld in Formulare eintragen.

### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache

### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache

### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache

## **Kompetenzbereich Hören im Kompetenzniveau A2**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- einzelne Sätze und häufig verwendete Ausdrücke, die sich auf sie selbst, die Familie, das Umfeld, Einkaufsmöglichkeiten und -gewohnheiten sowie Freizeitaktivitäten beziehen, verstehen,
- das Wesentliche von kurzen, klaren und einfachen Mitteilungen und Durchsagen verstehen,
- einzelne Sätze und häufig verwendete Ausdrücke im Zusammenhang mit dem Berufsbild, ihren beruflichen Tätigkeiten sowie dem branchen- und sortimentspezifischen Waren- und Leistungsangebot verstehen,
- einzelne Sätze und häufig verwendete Fachbegriffe im Zusammenhang mit der Geschäftseinrichtung, Arbeitsmaterialien sowie der Werbung und Präsentation verstehen.

### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache

### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache

### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache

## **Kompetenzbereich Lesen im Kompetenzniveau A2**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- ganz kurze einfache Texte und Alltagstexte aus dem persönlichen Umfeld sinnerfassend lesen,
- ganz kurzen einfachen berufsbezogenen Fach- und Sachtexten Informationen entnehmen,
- ganz kurze einfache persönliche und berufliche Korrespondenz sinnerfassend lesen.

### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Fach- und Sachtexte.

### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Fach- und Sachtexte.

### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Fach- und Sachtexte.

## **Kompetenzbereich Sprechen im Kompetenzniveau A2**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- sich in einfachen routinemäßigen Situationen verständigen, um Informationen einfach und direkt auszutauschen,
- einzelne Sätze und häufig verwendete Ausdrücke, die sich auf sie selbst, die Familie, das Umfeld, Einkaufsmöglichkeiten und -gewohnheiten sowie Freizeitaktivitäten beziehen, verwenden, sich selbst oder andere Personen beschreiben und vorstellen sowie mit einfachen Mitteln über die eigene Herkunft und berufliche Ausbildung berichten,
- einzelne Sätze und häufig verwendete Ausdrücke im Zusammenhang mit dem Berufsbild, ihren routinemäßigen beruflichen Tätigkeiten sowie dem branchen- und sortimentspezifischen Waren- und Leistungsangebot verwenden und Informationen zu diesen Themenbereichen auf einfachem und direktem Weg austauschen,
- einzelne Sätze und häufig verwendete Fachbegriffe im Zusammenhang mit der Geschäftseinrichtung, Arbeitsmaterialien sowie der Werbung und Präsentation verwenden und Informationen zu diesen Themenbereichen auf einfachem und direktem Weg austauschen,
- sehr kurze Verkaufs- und Beratungsgespräche mit Kundinnen und Kunden sowie Gespräche mit Personen aus dem beruflichen Umfeld führen, verstehen aber normalerweise nicht genug, um selbst das Gespräch in Gang zu halten.

### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

## **Kompetenzbereich Schreiben im Kompetenzniveau A2**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können unter Zuhilfenahme von Vorlagen

- kurze einfache Notizen, Mitteilungen und Schriftstücke schreiben,
- einfache berufsspezifische und persönliche Korrespondenz schreiben,
- einen Lebenslauf und Bewerbungen schreiben.

### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

## **Kompetenzbereich Hören im Kompetenzniveau B1**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können,

- sofern klare Standardsprache zur Anwendung kommt, Hörtexten und Dialogen Hauptpunkte entnehmen sowie vertraute Dinge aus den Bereichen Beruf, Schule und Freizeit verstehen,
- sofern klare Standardsprache zur Anwendung kommt, Hörtexten und Dialogen im Zusammenhang mit dem branchen- und sortimentspezifischen Waren- und Leistungsangebot Hauptpunkte entnehmen,
- sofern klare Standardsprache zur Anwendung kommt, Hörtexten und Dialogen im Zusammenhang mit der der Geschäftseinrichtung, Arbeitsmaterialien sowie der Werbung und Präsentation Hauptpunkte entnehmen,
- wenn relativ langsam und deutlich gesprochen wird, Medienberichten zu aktuellen Ereignissen und Themen aus dem eigenen Berufsumfeld oder persönlichen Interessengebieten zentrale Informationen entnehmen.

### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

## **Kompetenzbereich Lesen im Kompetenzniveau B1**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Texte, in denen sehr gebräuchliche Alltagssprache zur Anwendung kommt, sinnerfassend lesen,
- berufsbezogenen Fach- und Sachtexten, in denen sehr gebräuchliche Fachsprache zur Anwendung kommt, Informationen entnehmen und Handlungen daraus ableiten,
- persönliche und berufliche Korrespondenz sinnerfassend lesen und Handlungen daraus ableiten.

### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Fach- und Sachtexte.

### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Fach- und Sachtexte.

### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Fach- und Sachtexte.

## **Kompetenzbereich Sprechen im Kompetenzniveau B1**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- im Alltag und auf Reisen geläufige berufliche und persönliche Situationen sprachlich bewältigen,
- im Alltag und auf Reisen geläufige berufliche und persönliche Situationen sprachlich bewältigen,
- über Erfahrungen und Ereignisse berichten, Ziele beschreiben und zu Plänen und Ansichten kurze Begründungen oder Erklärungen geben,
- sich einfach und zusammenhängend zum branchen- und sortimentspezifischen Waren- und Leistungsangebot in normalem Sprechtempo äußern,
- sich einfach und zusammenhängend zur Geschäftseinrichtung, Arbeitsmaterialien sowie der Werbung und Präsentation in normalem Sprechtempo äußern,
- initiativ an Telefon-, Verkaufs- und Beratungsgesprächen mit Kundinnen und Kunden sowie an Gesprächen mit Personen aus dem beruflichen Umfeld teilnehmen.

### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

## **Kompetenzbereich Schreiben im Kompetenzniveau B1**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Notizen und Konzepte für das freie Sprechen sowie für Telefongespräche schreiben,
- Notizen und Konzepte für das freie Sprechen sowie für Telefongespräche schreiben,
- einfache berufsspezifische und persönliche Korrespondenz schreiben,
- nach Mustern einen Lebenslauf und Bewerbungen schreiben,
- Hör- und Lesetexte einfach zusammenfassen.

### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

**Vorbereitung auf die Berufsreifeprüfung:** Die Schülerinnen und Schüler, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu den einzelnen Kompetenzbereichen und den dazu gehörenden Lehrstoffinhalten lösen.

**Schularbeiten:**

Bei mindestens 20 Unterrichtsstunden auf der betreffenden Schulstufe:

Eine Schularbeit (je nach Bedarf ein- oder zweistündig)

Bei mindestens 40 Unterrichtsstunden auf der betreffenden Schulstufe:

Zwei Schularbeiten (je nach Bedarf ein- oder zweistündig)

## **I.4 Betriebswirtschaftlicher Unterricht**

### **I.4.1 Angewandte Wirtschaftslehre**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

#### **Kompetenzbereich Wirtschaftliches Denken und Handeln**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler

- können ihre Lohn- bzw. Gehaltsabrechnung rechtlich und rechnerisch kontrollieren sowie bei Abweichungen geeignete Maßnahmen setzen,
- können die Arbeitnehmerveranlagung online durchführen,
- können Einnahmen und Ausgaben aufzeichnen, ihr Konsumverhalten reflektieren sowie finanzielle Entscheidungen treffen und begründen,
- können im Falle von finanziellen Problemen Schritte zur Entschuldung setzen,
- können unterschiedliche Spar- und Finanzierungsformen recherchieren, zu diesen Vergleichs- und Zinsrechnungen durchführen sowie darauf aufbauend unter Berücksichtigung ihrer eigenen Möglichkeiten eine Auswahl treffen und begründen,
- können unterschiedliche Unterstützungsangebote für Lehrlinge recherchieren und beantragen,
- können Wohnformen recherchieren, die rechtlichen und finanziellen Auswirkungen vergleichen sowie die Ergebnisse präsentieren,
- können Bankdienstleistungen im nationalen sowie im internationalen Zahlungsverkehr unter Berücksichtigung der Konditionen vergleichen und unter Beachtung der Datensicherheit nutzen,
- können Stellenausschreibungen analysieren, die eigenen Fähigkeiten reflektieren, Karrierewege planen, entsprechende Schriftstücke situationsgerecht erstellen und Bewerbungsgespräche vorbereiten,
- kennen die Auflösungsarten von Dienstverhältnissen und können deren Konsequenzen abschätzen und darlegen.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

#### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Entlohnung. Arbeitnehmerveranlagung. Haushaltsplanung. Spar- und Finanzierungsformen. Lehrlingsförderungen und -beihilfen. Preis-, Tarif- und Konditionsvergleiche. Fremdwährungen. Zahlungsverkehr.

#### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Haushaltsplanung. Spar- und Finanzierungsformen. Preis-, Tarif- und Konditionsvergleiche. Fremdwährungen. Zahlungsverkehr.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Entlohnung. Arbeitnehmerveranlagung. Haushaltsplanung. Privatkonkurs. Spar- und Finanzierungsformen. Wohnraumbeschaffung. Preis-, Tarif- und Konditionsvergleiche. Zahlungsverkehr. Stellenbewerbung. Auflösung von Dienstverhältnissen.

**Lehrstoff der Vertiefung:**

Entlohnung. Spar- und Finanzierungsformen. Preis-, Tarif- und Konditionsvergleiche.

**Kompetenzbereich Verträge abschließen und Dokumente verwalten****Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen potentielle Gefahrenquellen im Internet und können auf diese situationsadäquat reagieren,
- sind in der Lage, einen sorgsamem Umgang mit privaten und beruflichen Informationen sowie mit sensiblen Daten aufzuzeigen und das eigene Verhalten zu reflektieren,
- können einen Kaufvertrag und andere Verträge unter Berücksichtigung der rechtlichen Grundlagen anbahnen, abschließen und erfüllen, die daraus resultierenden Konsequenzen abschätzen sowie die entsprechende mündliche und schriftliche Kommunikation abwickeln,
- kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen beim gestörten Verlauf eines Vertrages und können die in diesem Fall zu setzenden Schritte ableiten,
- können Preise für Anschaffungen berechnen, Tarife und Konditionen vergleichen und das Preis-Leistungsverhältnis beurteilen,
- kennen die gesetzlichen Vorgaben für eine Rechnung, können die notwendigen Mengen- und Preisberechnungen durchführen, Rechnungen auf ihre Richtigkeit überprüfen und eine Rechnung erstellen,
- können die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Zahlungsarten nennen und deren betriebswirtschaftlichen sowie rechtlichen Auswirkungen erklären,
- können bei vertraglichen Unregelmäßigkeiten angemessen agieren, Konsumentenschutzeinrichtungen nutzen und ihre Handlungsweise argumentieren,
- können eine Struktur für eine Dokumentensammlung erstellen sowie bei Beschaffung und Verlust die notwendige Kommunikation unter Nutzung des E-Governments durchführen,
- können einen Versicherungsbedarf abschätzen, das Kosten-Nutzenverhältnis beurteilen, ihre Versicherungsabschlüsse begründen sowie eine Schadensmeldung durchführen.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Internetsicherheit. Datenschutz. Verträge. Kaufvertrag. Angebotsvergleiche. Rechnung. Zahlungsverkehr. Konsumentenschutz. Dokumente und Urkunden. E-Government.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Internetsicherheit. Datenschutz. Verträge. Kaufvertrag. Angebotsvergleiche. Rechnung. Zahlungsverkehr. Konsumentenschutz. Versicherungen.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Internetsicherheit. Datenschutz. Verträge. Kaufvertrag. Angebotsvergleiche. Rechnung. Zahlungsverkehr. Konsumentenschutz.

**Lehrstoff der Vertiefung:**

Verträge. Angebotsvergleiche. Rechnung. Zahlungsverkehr.

**Kompetenzbereich Unternehmerisches Denken und Handeln****Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen die Bedeutung des Unternehmensgesetzbuches sowie der Gewerbeordnung und können auf dieser Basis unter Einbeziehung der Unternehmensformen die erforderlichen Schritte für eine Unternehmensgründung aufzeigen und begründen,
- können Begriffe des Marketings erklären und Marketingkonzepte analysieren,
- erkennen die Notwendigkeit des betrieblichen Rechnungswesens und können die Grundlagen und Formvorschriften der Buchführung erläutern sowie aufgrund branchenbezogener Geschäftsfälle Aufzeichnungen führen,
- können aufgrund des Ergebnisses einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung Konsequenzen für die Betriebsführung ableiten,
- kennen die Grundsätze der Warenbeschaffung und -logistik, können ausgehend vom Lagerbestand und den damit verbundenen Kennzahlen Waren termingerecht bestellen, die den Waren entsprechenden Lagerbedingungen organisieren, einen geeigneten Transport auswählen sowie den Wareneingang abwickeln,
- können Handelskalkulationen sowie Kostenrechnungen erstellen, Preise und Preisnachlässe berechnen und unter Berücksichtigung der gesetzlichen Bestimmungen branchenspezifische Preisauszeichnungen durchführen,
- können betriebliche Steuern und Abgaben nennen sowie Kundinnen und Kunden die Bedingungen des „tax free shopping“ erklären.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warenwirtschaft. Preisauszeichnung.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Aufzeichnungen. Einnahmen-Ausgaben-Rechnung. Warenwirtschaft. Preisauszeichnung

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Unternehmensgesetzbuch. Gewerbeordnung. Unternehmensgründung. Lagerkennzahlen. Warenwirtschaft. Kalkulation. Preisauszeichnung. Steuern und Abgaben. Marketing.

**Lehrstoff der Vertiefung:**

Einnahmen-Ausgaben-Rechnung. Kalkulation. Steuern und Abgaben.

## **Kompetenzbereich Volkswirtschaftliches Denken und Handeln**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- ihr Konsumverhalten hinsichtlich der volkswirtschaftlichen Auswirkungen darstellen und analysieren,
- die Bedeutung der Handelsbetriebe als Teil der Volkswirtschaft veranschaulichen,
- anhand von Medienberichten grundlegende Begriffe der Volkswirtschaft und Wirtschaftspolitik erklären,
- Möglichkeiten, die der europäische Wirtschaftsraum und der europäische Arbeitsmarkt bieten, recherchieren und aufzeigen.

### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Globalisierung.

### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Wirtschaftspolitik. Volkswirtschaft.

### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Europäischer Wirtschaftsraum und Arbeitsmarkt.

### **Schularbeiten:**

Bei mindestens 20 Unterrichtsstunden auf der betreffenden Schulstufe:

Eine Schularbeit (je nach Bedarf ein- oder zweistündig)

Bei mindestens 40 Unterrichtsstunden auf der betreffenden Schulstufe:

Zwei Schularbeiten (je nach Bedarf ein- oder zweistündig)

## **I.4.2 BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES PROJEKTPRAKTIKUM**

### **Kompetenzbereich Wirtschaftliches Denken und Handeln**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- EDV-unterstützt ein Kassabuch führen, Finanzkonditionen berechnen und vergleichen, Förderungen beantragen sowie bei finanziellen Engpässen die erforderliche mündliche oder schriftliche Kommunikation durchführen,
- Bewerbungs- und Aufnahmegespräche führen,
- den Inhalt von Dienstzeugnissen interpretieren.

#### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Finanzmanagement.

#### **Lehrstoff der 2 Klasse:**

Finanzmanagement.

#### **Lehrstoff der 3 Klasse:**

Finanzmanagement. Bewerbungs- und Aufnahmegespräch. Dienstzeugnis.

### **Kompetenzbereich Verträge abschließen und Dokumente verwalten**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- die Funktionen eines Computers bedarfsgerecht nutzen, auftretende Fehlermeldungen analysieren, auftretende Probleme lösen, Dateien sichern und verwalten sowie unterschiedliche Dateiformate richtig einsetzen,
- Texte inhaltlich, formal und sprachlich richtig erstellen sowie diese mit Hilfe eines Textverarbeitungsprogrammes korrekt schreiben, bearbeiten, gestalten und drucken,
- aktuelle Mittel der Kommunikations- und Informationstechnologien einsetzen sowie Internetrecherchen durchführen,
- mit Hilfe von Tabellenkalkulationen Berechnungen durchführen und Tabellenkalkulationsprogramme zur Lösung kaufmännischer Problemstellungen einsetzen,
- die notwendige mündliche und schriftliche Kommunikation für Geschäftsfälle in Verbindung mit dem Kaufvertrag abwickeln sowie auf Störungen angemessen reagieren,
- E-Government Anwendungen situationsadäquat nutzen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Funktionen von Computern. Dateiformate. Textverarbeitung. Informations- und Kommunikationssysteme. Tabellenkalkulation.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Funktionen von Computern. Dateiformate. Textverarbeitung. Informations- und Kommunikationssysteme. Tabellenkalkulation.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Funktionen von Computern. Dateiformate. Textverarbeitung. Informations- und Kommunikationssysteme. Tabellenkalkulation. E-Government.

**Kompetenzbereich Unternehmerisches Denken und Handeln****Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- im Rahmen eines Projektes die Schritte einer Unternehmensgründung unter Einbeziehung eines Marketingkonzeptes entwickeln, argumentieren und präsentieren,
- Belege Einnahmen und Ausgaben zuordnen, diese EDV-unterstützt erfassen und den Erfolg ermitteln sowie eine Umsatzsteuervoranmeldung ausfüllen und Aufzeichnungen für eine Inventur erstellen,
- im Rahmen der Warenbeschaffung den Bedarf ermitteln, potentielle Lieferfirmen suchen, Angebote einholen, Preise, Tarife und Konditionen für private und betriebliche Anschaffungen vergleichen, das Preis-Leistungsverhältnis unter Einbeziehung verschiedener Investitionsarten berechnen und beurteilen sowie den Schriftverkehr durchführen,
- umsatzsteuerrelevante Berechnungen durchführen sowie Formulare für das „tax free shopping“ ausfüllen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Präsentationsmedien.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Einnahmen-Ausgaben-Rechnung. Material- und Warenwirtschaft. Inventur. Steuern und Abgaben.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Marketing. Steuern und Abgaben.

**Kompetenzbereich Volkswirtschaftliches Denken und Handeln****Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verbesserungsvorschläge betreffend nachhaltiges Verhalten für ihr Umfeld erarbeiten und präsentieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

-

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Nachhaltigkeit.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

-

# FACHUNTERRICHT

## I.5 VERKAUFSKOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

### **Kompetenzbereich Verkaufspersönlichkeit und dienstleistungsorientiertes Verhalten**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- ihre Stärken und Schwächen einschätzen, wesentliche Verhaltensmerkmale und Eigenschaften für die Tätigkeit im Einzelhandel nennen, ihr Anforderungsprofil erstellen und sind sich ihrer Verantwortung gegenüber dem Unternehmen sowie den Konsumentinnen und Konsumenten bewusst,
- berufsspezifische Umgangsformen sowie die Bedeutung des ersten Eindrucks und des äußeren Erscheinungsbildes beschreiben,
- Erwartungen von Kundinnen und Kunden anhand spezifischer Verhaltensweisen einschätzen und entsprechendes dienstleistungs- und zielgruppenorientiertes Vorgehen beschreiben.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

#### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Persönliches und berufliches Anforderungsprofil. Umgangsformen. Erscheinungs- und Verhaltensmerkmale. Zielgruppen.

#### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Persönliches und berufliches Anforderungsprofil. Umgangsformen. Erscheinungs- und Verhaltensmerkmale. Zielgruppen.

#### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Persönliches und berufliches Anforderungsprofil. Umgangsformen. Erscheinungs- und Verhaltensmerkmale. Zielgruppen.

#### **Lehrstoff der Vertiefung:**

Persönliches und berufliches Anforderungsprofil. Zielgruppen.

## **Kompetenzbereich Kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen**

### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen Grundlagen der Gesprächsführung sowie kommunikationsfördernde und –hemmende Aspekte und können deren Einsatz situationsbezogen beschreiben,
- kennen die Phasen des Verkaufsgespräches und können diese erklären,
- kennen psychologische Grundlagen des Verkaufens und können Kaufmotive von Kundinnen und Kunden erkennen und beschreiben,
- können Möglichkeiten der Kontaktaufnahme beschreiben, die Bedeutung der Fragestellung zur Bedarfsermittlung im Verkaufsgespräch erläutern und verschiedene Fragetechniken unterscheiden,
- können einschlägige und produktbezogene rechtliche Bestimmungen sowie branchenspezifische Entwicklungen und Trends recherchieren und darlegen,
- kennen Möglichkeiten der Preisnennung und können diese situations- und zielgruppengerecht erläutern,
- kennen mögliche Einwände und Konfliktsituationen in Verkaufsgesprächen sowie deren Ursachen und können Lösungsvorschläge erarbeiten,
- kennen Sonderfälle des Verkaufs und können geeignete Lösungsmöglichkeiten aufzeigen,
- kennen Signale eines Kaufabschlusses und können mögliche Abschlusstechniken beschreiben sowie Strategien für Zusatzverkäufe erarbeiten.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

#### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Gesprächsführung. Verkaufspsychologie. Phasen des Verkaufsgespräches. Einwände und Konfliktsituationen.

#### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Gesprächsführung. Verkaufspsychologie. Phasen des Verkaufsgespräches. Einwände und Konfliktsituationen. Sonderfälle des Verkaufs.

#### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Gesprächsführung. Verkaufspsychologie. Phasen des Verkaufsgespräches. Einwände und Konfliktsituationen. Sonderfälle des Verkaufs.

#### **Lehrstoff der Vertiefung:**

Verkaufspsychologie. Phasen des Verkaufsgespräches.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Allgemeinen Einzelhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Allgemeinen Einzelhandels

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Allgemeinen Einzelhandels

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Allgemeinen Einzelhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Baustoffhandel:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Baustoffhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Baustoffhandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Baustoffhandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Baustoffhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Einrichtungsberatung:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Einrichtungsfachhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Einrichtungsfachhandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Einrichtungsfachhandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Einrichtungsfachhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Eisen- und Hartwarenhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Eisen- und Hartwarenhandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Eisen- und Hartwarenhandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Eisen- und Hartwarenhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Elektro- und Elektronikhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Elektro- und Elektronikhandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Elektro- und Elektronikhandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Elektro- und Elektronikhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Feinkostfachverkauf:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Feinkosthandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Feinkosthandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Feinkosthandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Feinkosthandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Gartencenter:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Gartencenterfachhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Gartencenterfachhandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Gartencenterfachhandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Gartencenterfachhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Lebensmittelhandel:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Lebensmittelhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Lebensmittelhandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Lebensmittelhandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Lebensmittelhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Parfümerie:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Parfümeriehandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Parfümeriehandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Parfümeriehandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Parfümeriehandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Schuhe:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Schuhfachhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Schuhfachhandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Schuhfachhandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Schuhfachhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Sportartikel:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Sportartikelhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Sportartikelhandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Sportartikelhandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Sportartikelhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Telekommunikation:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente der Telekommunikationsbranche erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente der Telekommunikationsbranche.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente der Telekommunikationsbranche.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente der Telekommunikationsbranche.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Textilhandel:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Textilfachhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Textilfachhandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Textilfachhandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Textilfachhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Uhren- und Juwelenfachhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Uhren- und Juwelenfachhandels.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Uhren- und Juwelenfachhandels.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Warengruppen und –sortimente des Uhren- und Juwelenfachhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den für den Lehrberuf Waffen- und Munitionshändler/ Waffen- und Munitionshändlerin:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- verkaufsbezogene waffenrechtliche Bestimmungen recherchieren und darlegen,
- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Waffen- und Munitions-handels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten, Voraussetzungen für den Kauf von Waffen darlegen sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen,
- Vorschriften zur Dokumentation von Waffenverkäufen recherchieren und deren Notwendigkeit begründen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Rechtliche Bestimmungen. Warengruppen und -sortimente des Waffen- und Munitions-handels. Dokumentation von Waffenverkäufen.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Rechtliche Bestimmungen. Warengruppen und -sortimente des Waffen- und Munitions-handels. Dokumentation von Waffenverkäufen.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Rechtliche Bestimmungen. Warengruppen und -sortimente des Waffen- und Munitions-handels. Dokumentation von Waffenverkäufen.

**Schularbeiten:**

Bei mindestens 20 Unterrichtsstunden auf der betreffenden Schulstufe:

Eine Schularbeit (je nach Bedarf ein- oder zweistündig)

Bei mindestens 40 Unterrichtsstunden auf der betreffenden Schulstufe:

Zwei Schularbeiten (je nach Bedarf ein- oder zweistündig)

## **I.6 VERKAUFSFÖRDERUNG UND WARENPRÄSENTATION**

### **Kompetenzbereich Verkaufspersönlichkeit und dienstleistungsorientiertes Verhalten**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler

- können unterschiedliche Werbestrategien beschreiben und deren Wirkung auf die eigene Person reflektieren,
- können die branchenspezifische Wirkung von Werbemaßnahmen in Bezug auf das berufliche Umfeld analysieren,
- erkennen die Bedeutung von Zielgruppen bei der Auswahl von Werbekonzepten und sind in der Lage, zielgruppengerechte Werbemaßnahmen unter Berücksichtigung rechtlicher Bestimmungen zu planen sowie ein einfaches Werbekonzept für einen Betrieb zu entwerfen.

#### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

-

#### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Werbestrategien. Werbemaßnahmen. Werbekonzepte. Zielgruppen.

#### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Werbestrategien. Werbemaßnahmen. Werbekonzepte. Zielgruppen.

### **Kompetenzbereich Kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen die Bedeutung von Verkaufsförderungsmaßnahmen und können diese branchenspezifisch einsetzen sowie deren Wirkung situationsbezogen erläutern,
- können Möglichkeiten der Warenpräsentation beschreiben sowie Gestaltungsvorschläge unter Berücksichtigung von werbepsychologischen Grundsätzen und Trends präsentieren und umsetzen,
- können Warenpräsentationen zu speziellen Themen und Anlässen erarbeiten und durchführen,
- können branchenspezifische Hilfsmittel zur Preisauszeichnung erstellen und verkaufsfördernd einsetzen,
- können Zusatzartikel verkaufsfördernd platzieren und präsentieren.

#### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

-

#### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsförderungsmaßnahmen. Warenpräsentationen. Preisauszeichnung.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsförderungsmaßnahmen. Warenpräsentationen. Preisauszeichnung.

Zusätzliche Spezifikationen für Lehrpläne über 1080 Unterrichtsstunden:

**Kompetenzbereich Projektpraktikum****Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine produkt- und branchenspezifische Projektidee aus dem eigenen Schwerpunkt entwickeln, die Projektziele formulieren, einen Projektplan mit Meilensteinen aufstellen sowie die zur Projektrealisierung erforderlichen Ressourcen aufzeigen,
- ein Projektteam unter Berücksichtigung der Sozialformen des Arbeitsprozesses zusammenstellen, Teilaufgaben für ein Projekt festlegen und diese auf die einzelnen Projektmitglieder verteilen,
- aufgrund eines Projektplanes eine To-do-Liste erstellen und argumentieren,
- für ein Projekt die Querverbindungen zu allgemein bildenden, sprachlichen, betriebswirtschaftlichen, fachtheoretischen und fachpraktischen Inhalten aufzeigen und argumentieren sowie diese in der Projektplanung berücksichtigen.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

-

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

-

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Projektkonzeption. Projektplanung.

## **I.7 VERKAUFSPRAKTIKUM**

### **Kompetenzbereich Verkaufspersönlichkeit und dienstleistungsorientiertes Verhalten**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- eigene und fremde Erscheinungsbilder und Verhaltensweisen im Verkauf reflektieren, kritisch beobachten und unter Anwendung von Feedback- und Kommunikationsregeln gezielt Rückmeldungen über erkennbare Verhaltensmuster geben,
- Umgangsformen situationsadäquat anwenden und dabei nonverbale und verbale Kommunikationsformen einsetzen.

#### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verhaltensmuster und -weisen. Feedback- und Kommunikationsregeln. Umgangsformen. Nonverbale und verbale Kommunikation.

#### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verhaltensmuster und -weisen. Feedback- und Kommunikationsregeln. Umgangsformen. Nonverbale und verbale Kommunikation.

#### **Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verhaltensmuster und -weisen. Feedback- und Kommunikationsregeln. Umgangsformen. Nonverbale und verbale Kommunikation.

### **Kompetenzbereich kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- situations- und zielgruppenadäquat kommunizieren,
- Kontakt zu Kundinnen und Kunden herstellen sowie situationsadäquate Fragetechniken zur Bedarfsermittlung einsetzen,
- einschlägige produktbezogene rechtliche Bestimmungen in Beratung und Verkauf anwenden sowie verkaufsbedeutsame Warenmerkmale ableiten, analysieren und beschreiben,
- Waren unter Berücksichtigung von Trends zielgruppenadäquat erklären und verkaufsfördernd präsentieren,
- branchen- und produktspezifische Fachausdrücke interpretieren, Gebrauchsanweisungen lesen und im Rahmen eines Verkaufsgespräches kundinnen- und kundengerecht erklären,
- Preise argumentieren und Einwände zu diesen situations- und zielgruppengerecht behandeln,
- Einwände entgegennehmen, mit Konfliktsituationen professionell umgehen, diese analysieren, Lösungsstrategien entwickeln und die erforderlichen Maßnahmen setzen,
- bei Sonderfällen im Verkauf situationsadäquat handeln,
- Kaufsignale erkennen, den Kaufabschluss bestärken und Zusatzartikel anbieten,

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Gesprächsführung, Verkaufspsychologie. Phasen des Verkaufsgesprächs. Warengruppen und -sortimente. Einwände und Konfliktsituationen.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Gesprächsführung, Verkaufspsychologie. Phasen des Verkaufsgesprächs. Warengruppen und -sortimente. Einwände und Konfliktsituationen. Sonderfälle des Verkaufs.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Gesprächsführung, Verkaufspsychologie. Phasen des Verkaufsgesprächs. Warengruppen und -sortimente. Einwände und Konfliktsituationen. Sonderfälle des Verkaufs.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Allgemeinen Einzelhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Allgemeinen Einzelhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Allgemeinen Einzelhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Allgemeinen Einzelhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Baustoffhandel:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Baustoffhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Baustoffhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Baustoffhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Baustoffhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Einrichtungsberatung:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Einrichtungsfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Einrichtungsfachhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Einrichtungsfachhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Einrichtungsfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Eisen- und Hartwarenhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Eisen- und Hartwarenhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Eisen- und Hartwarenhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Eisen- und Hartwarenhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Elektro- und Elektronikhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Elektro- und Elektronikhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Elektro- und Elektronikhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Elektro- und Elektronikhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Feinkostfachverkauf:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Feinkostfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Feinkostfachhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Feinkostfachhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Feinkostfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Gartencenter:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Gartencenterfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Gartencenterfachhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Gartencenterfachhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Gartencenterfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Lebensmittelhandel:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Lebensmittelhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Lebensmittelhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Lebensmittelhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Lebensmittelhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Parfümerie:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Parfümeriehandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Parfümeriehandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Parfümeriehandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Parfümeriehandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Schuhe:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Schuhfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Schuhfachhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Schuhfachhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Schuhfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Sportartikel:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Sportartikelhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Sportartikelhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Sportartikelhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Sportartikelhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Telekommunikation:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse der Telekommunikationsbranche anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff de 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche in der Telekommunikationsbranche.

**Lehrstoff de 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche in der Telekommunikationsbranche.

**Lehrstoff de 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche in der Telekommunikationsbranche.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Textilhandel:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Textilfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Textilfachhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Textilfachhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Textilfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Uhren- und Juwelenfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Uhren- und Juwelenfachhandel.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Uhren- und Juwelenfachhandel.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Verkaufsgespräche im Uhren- und Juwelenfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den für den Lehrberuf Waffen- und Munitionshändler/ Waffen- und Munitionshändlerin:

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- verkaufsbezogene waffenrechtliche Bestimmungen in Beratung und Verkauf anwenden,
- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Waffen- und Munitionshandels anwenden, die Berechtigung zum Kauf von Waffen kontrollieren, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren,
- Waffenverkäufe fachgerecht dokumentieren und die entsprechende Kommunikation mit Behörden abwickeln.

**Lehrstoff der 1. Klasse:**

Rechtliche Bestimmungen. Verkaufsgespräche im Waffen- und Munitionshandel. Dokumentation von Waffenverkäufen.

**Lehrstoff der 2. Klasse:**

Rechtliche Bestimmungen. Verkaufsgespräche im Waffen- und Munitionshandel. Dokumentation von Waffenverkäufen.

**Lehrstoff der 3. Klasse:**

Rechtliche Bestimmungen. Verkaufsgespräche im Waffen- und Munitionshandel. Dokumentation von Waffenverkäufen.

Zusätzliche Spezifikationen für Lehrpläne über 1080 Unterrichtsstunden:

### **Kompetenzbereich Projektpraktikum**

#### **Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- einen produkt- und branchenspezifischen Projektplan aus ihrem Schwerpunkt unter Einbeziehung von Maßnahmen zur Qualitätssicherung umsetzen, bedarfsbezogen anpassen und den Informationsfluss zwischen den einzelnen Projektmitgliedern steuern,
- Teile eines Projektes in der berufsbezogenen Fremdsprache entwickeln und erläutern,
- die Durchführung und die Ergebnisse eines Projektes dokumentieren, reflektieren, evaluieren und präsentieren sowie Verbesserungsvorschläge aufzeigen.

#### **Lehrstoff der 1. Klasse:**

Projektdurchführung. Projektdokumentation. Projektpräsentation. Projektevaluation.

#### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Projektdurchführung. Projektdokumentation. Projektpräsentation. Projektevaluation.

#### **Lehrstoff der 2. Klasse:**

Projektdurchführung. Projektdokumentation. Projektpräsentation. Projektevaluation.

## **Teil II**

**Teil II - FREIGEGENSTÄNDE, UNVERBINDLICHE ÜBUNGEN, FÖRDERUNTERRICHT  
siehe Teil 2**