

Richtwerte für eine mittlere höhere Berufsfachschule. Je nach Leistungsvermögen oder Stundenverteilung können die Werte abweichen. Für Berufsfachschulen sind die Werte um mindestens 50 % zu erhöhen.

Modul		Ustd.	Σ
Lernsituation/Übung/Sicherung			
01	Einstieg in den Unterricht		4
	1 Den eigenen Kenntnisstand und die Ziele des Faches verbinden	2	
	Übung	2	
02	Kennen lernen des Modellbetriebs		11
	1 Informationen über die RAND OHG beschaffen	4	
	2 Eine Präsentation über die RAND OHG erstellen und präsentieren	6	
	Sicherung	1	
03	Organigramm der RAND OHG		8
	1 Das Organigramm der RAND OHG erstellen	4	
	Übung	3	
	Sicherung	1	
04	Externe Kommunikationsbeziehungen der RAND OHG		3
	1 Die externen Kommunikationsbeziehungen der RAND OHG darstellen	2	
	Übung	1	
05	Rechtliche Grundlagen des kaufmännischen Handelns		4
	1 Die rechtlichen Grundlagen des Kaufvertrags darstellen	2	
	Übung	1	
	Sicherung	1	
06	Geschäftsprozess Verkauf - Verkauf 1		9
	1 Ware an einen Kunden verkaufen	8	
	Übung	1	
07	Vertiefung Geschäftsprozess Verkauf - Verkauf 2		5
	1 Erneut Ware an einen Kunden verkaufen	2	
	2 Den Verkauf von Ware überprüfen	1	
	Sicherung	2	
08	Geschäftsprozess Einkauf - Einkauf 1		11
	1 Ware bei einem Lieferanten einkaufen	8	
	Übung	1	
	Sicherung	2	
09	Sprache in Geschäftsbriefen		9
	1 Fehler in Geschäftsbriefen finden	2	
	2 Geschäftsbriefe planen und erstellen	4	
	Übung	1	
	Sicherung	2	
10	Stellenbesetzung Ausbildungsplatz/Bewerbung		17
	1 Erstellen einer Stellenausschreibung für einen Ausbildungsplatz	3	
	2 Auswahl einer oder eines neuen Auszubildenden	12	
	Sicherung	2	
11	Verkauf von mehreren Artikeln - Verkauf 3		3
	1 Mehrere Artikel sicher verkaufen	3	
12	Kombination zweier Prozesse - Verkauf 4 + Einkauf 2		6
	1 Ware verkaufen und automatisch neu einkaufen	6	

13	Serienbriefe		6	
	1	Anbieten von Skonto für unsere Kunden		4
	Sicherung			2
14	Kombination von 2 Verkäufen - Verkauf 5 + 6		5	
	1	Ware an zwei Kunden gleichzeitig mit Skonto verkaufen		5
15	Qualitativer Angebotsvergleich - Einkauf 3 + 4		12	
	1	Ware nach qualitativen Kriterien vergleichen und einkaufen		10
	Sicherung			2
16	Verkaufspreiskalkulation		4	
	1	Neue Verkaufspreise auf der Basis geänderter Einkaufspreise kalkulieren		4
17	Prozesse bildlich darstellen - EPK		28	
	1	Den Geschäftsprozess von der Bedarfsmeldung zur Anfrage als EPK darstellen		10
	2	Den Geschäftsprozess vom Angebot zur Bestellung als EPK darstellen		8
	3	Den Geschäftsprozess von der Anfrage zum Angebot als EPK darstellen		8
	Sicherung			2
18	Einen neuen Kunden aufnehmen - Verkauf 7		6	
	1	An einen neuen Kunden Ware verkaufen		6
19	Angebot zur Warenbeschaffung - Verkauf 8 + Einkauf 5		8	
	1	Ware einem Kunden anbieten und verkaufen, und anschließend beschaffen		8
20	Prozesse planen - EPK			
21	Zahlungsverkehr		8	
	1	Unbare inländische Zahlungsformen zum Bezahlen auswählen		6
	2	Inländische Zahlungsformen auswählen		2
22	Auslandszahlungsverkehr			
23	Einrichten eines Büroarbeitsplatzes		23	
	1	Erstellen einer Stellenanzeige für einen Ausbildungsplatz		15
	Übung			6
	Sicherung			2
24	Erstellen eines Verkaufsprospektes		15	
	1	Einen Verkaufsprospekt erstellen und gestalten		15
25	Verfahren des Projektmanagements		14	
	1	Ein Projekt mit den Methoden des Projektmanagements planen		10
	Übung			2
	Sicherung			2
26	Planen eines Tages der offenen Tür		2*	
	1	Einen Tag der offenen Tür planen		2
27	Wie hoch ist ein fairer Preis?		4	
	1	Einen fairen Preis für den Verkauf an eine gemeinnützige Organisation festlegen		4
28	Einen Artikel bei einem festen Lieferanten einkaufen - Erster Einkauf		4	
	1	Einen Artikel mit einem Bestellformular einkaufen		2
	Sicherung			2
	Summe		229	

* Je nach Aufgabenumfang, kann die Lernsituation auch einen längeren Zeitraum einnehmen.