

<b>Zielanalyse</b>						
Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf					Zeitrictwert
<b>WKA</b>	<b>Automobilkaufmann/Automobilkauffrau</b>					<b>80</b>
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung					Jahr
<b>08</b>	<b>Finanzdienstleistungen anbieten</b>					<b>2</b>
	<b>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Angebote für Finanzierung, Leasing, Versicherungen und Garantieleistungen zu erstellen.</b>					
Schule, Ort		Lehrerteam				
<b>Bildungsplan</b>		<b>didaktisch-methodische Analyse</b>				
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Kundenwünsche und ermitteln den Bedarf an Finanzdienstleistungen.		<b>LS01 Kundenwünsche analysieren und Finanzdienstleistungsbedarf ermitteln</b>	Ablaufplan	systematisch vorgehen methodengeleitet vorgehen Schlussfolgerungen ziehen		02
Sie informieren gewerbliche und private Kunden über verschiedene Finanzierungsmodelle ( <i>Standardfinanzierung, 2- und 3-Wege-Finanzierung</i> ) und Leasingmodelle ( <i>Restwertleasing, Kilometerleasing</i> ).		<b>LS02 Kunden über Finanzierungsmodelle informieren</b>	Übersicht Darlehensantrag Selbstauskunft Notizen zur Gesprächsvorbereitung	Informationen strukturieren systematisch vorgehen sachlich argumentieren Bereitschaft, sich zu informieren Notizen anfertigen		08
		<b>LS03 Kunden über Leasingmodelle informieren</b>	Übersicht Rollenspiel Gesprächsprotokoll	systematisch vorgehen sachlich argumentieren Vertrauen herstellen		08
Sie erläutern branchentypische Versicherungsprodukte ( <i>Haftpflicht-, Kasko-, Restschuld-, Leasingraten-, GAP-Versicherung</i> ), deren Tarifmerkmale und zusätzlich erwerb- bare Leistungen ( <i>Anschluss-, Gebrauchtwagen-, Mobilitätsgarantie, Full-Service-Leasing</i> ).		<b>LS04 Kraftfahrzeugversicherungen erläutern</b>	Infobroschüre	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen systematisch vorgehen sachlich argumentieren		06
		<b>LS05 Ergänzende finanzierungsgebundene Versicherungsprodukte erläutern</b>	Infoblatt Beratungsgespräch	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen systematisch vorgehen sachlich argumentieren		06
		<b>LS06 Zusätzliche er-</b>	Übersicht	Informationen nach Kriterien		

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
		<b>werbbaare Leistungen erläutern</b>	Rollenspiel	aufbereiten und darstellen systematisch vorgehen sachlich argumentieren		04
Sie erstellen und kalkulieren Finanzdienstleistungsangebote und beraten die Kunden unter Abwägung der Interessen des eigenen Unternehmens und des Kunden. In diesem Zusammenhang prüfen sie deren Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit sowie benötigte Sicherheiten ( <i>Sicherungsübereignung, Abtretung von Versicherungsleistungen, Mitdarlehensnehmer, Bürgschaft</i> ).		<b>LS07 Finanzdienstleistungsangebote erstellen</b>	Darlehensangebot Leasingangebot Rollenspiel Gesprächsprotokoll	Regeln und Verfahren anwenden sachlich argumentieren Vertrauen herstellen		10
		<b>LS08 Kreditfähigkeit und -würdigkeit sowie benötigte Sicherheiten prüfen</b>	Checkliste	systematisch vorgehen Entscheidungen treffen Zusammenhänge herstellen		06
Sie erläutern den Kunden Vertragsbestandteile und das Widerrufsrecht adressatengerecht.		<b>LS09 Vertragsbestandteile erläutern</b>	Gesprächsvorlage Rollenspiel Beratungsprotokoll	systematisch vorgehen sachlich argumentieren empathisch handeln		06
Die Schülerinnen und Schüler prüfen das Angebot und den Geschäftsprozess auf Einhaltung betrieblicher Vorgaben.		<b>LS10 Angebot und Geschäftsprozess auf Einhaltung betrieblicher Vorgaben prüfen</b>	Checkliste	Regeln und Verfahren anwenden Systeme und Zustände untersuchen systematisch vorgehen		02
Sie reagieren auf den Handlungsbedarf während und am Ende der Vertragslaufzeit ( <i>Vertragsanpassung, -kündigung, -verlängerung, Fahrzeugrückgabe</i> ).		<b>LS11 Auf Handlungsbedarf reagieren</b>	Änderungsvertrag Übergabeprotokoll	zuverlässig handeln Probleme erkennen und zur Lösung beitragen		06
Sie reflektieren ihr Vorgehen als Beitrag zur Kundenzufriedenheit sowie Kundenbindung und diskutieren Verbesserungsvorschläge für die Abläufe im Unternehmen.	[Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld] Integrativ umsetzen					