|  |
| --- |
| Zielanalyse |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | Zeitrichtwert  |
| WKA | Automobilkaufmann/Automobilkauffrau | 80 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | Jahr |
| 08 | Finanzdienstleistungen anbieten | 2 |
| Kernkompetenz |
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Angebote für Finanzierung, Leasing, Versicherungen und Garantieleistungen zu erstellen. |
| Schule, Ort | Lehrerteam |
|  |  |
| **Bildungsplan** | **didaktisch-methodische Analyse** |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachliche Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Kundenwünsche und ermitteln den Bedarf an Finanzdienstleistungen. |  | **LS01 Kundenwünsche analysieren und Finanzdienstleistungsbedarf ermitteln** | Ablaufplan | systematisch vorgehenmethodengeleitet vorgehenSchlussfolgerungen ziehen |  | 02 |
| Sie informieren gewerbliche und private Kunden über verschiedene Finanzierungsmodelle (*Standardfinanzierung,* *2- und 3-Wege-Finanzierung*) und Leasingmodelle (*Restwertleasing,* *Kilometerleasing)*.  |  | **LS02 Kunden über Finanzierungsmodelle informieren** **LS03 Kunden über Leasingmodelle informieren** | ÜbersichtDarlehensantragSelbstauskunftNotizen zur GesprächsvorbereitungÜbersichtRollenspielGesprächsprotokoll | Informationen strukturierensystematisch vorgehensachlich argumentierenBereitschaft, sich zu informierenNotizen anfertigensystematisch vorgehensachlich argumentierenVertrauen herstellen |  | 0808 |
| Sie erläutern branchentypische Versicherungsprodukte (*Haftpflicht-,* *Kasko-, Restschuld-, Leasingraten-, GAP-Versicherung*), deren Tarifmerkmale und zusätzlich erwerbbare Leistungen (*Anschluss-, Gebrauchtwagen-, Mobilitätsgarantie,* *Full-Service-Leasing*). |  | **LS04 Kraftfahrzeugversicherungen erläutern****LS05 Ergänzende finanzierungsgebundene Versicherungsprodukte erläutern****LS06 Zusätzliche erwerbbare Leistungen erläutern** | InfobroschüreInfoblattBeratungsgesprächÜbersichtRollenspiel | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellensystematisch vorgehensachlich argumentierenInformationen nach Kriterien aufbereiten und darstellensystematisch vorgehensachlich argumentierenInformationen nach Kriterien aufbereiten und darstellensystematisch vorgehensachlich argumentieren |  | 060604 |
| 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 benötigteSicherheiten (*Sicherungsübereignung, Abtretung von Versicherungsleistungen, Mitdarlehensnehmer, Bürgschaft*). |  | **LS07 Finanzdienstleistungsangebote erstellen****LS08 Kreditfähigkeit und -würdigkeit sowie benötigte Sicherheiten prüfen** | DarlehensangebotLeasingangebotRollenspielGesprächsprotokollCheckliste | Regeln und Verfahren anwendensachlich argumentierenVertrauen herstellensystematisch vorgehenEntscheidungen treffenZusammenhänge herstellen |  | 1006 |
| Sie erläutern den Kunden Vertragsbestandteile und das Widerrufsrechtadressatengerecht. Die Schülerinnen und Schüler prüfen das Angebot und denGeschäftsprozess auf Einhaltung betrieblicher Vorgaben.  |  | **LS09 Vertragsbestandteile erläutern** **LS10 Angebot und Geschäftsprozess auf Einhaltung betrieblicher Vorgaben prüfen** | GesprächsvorlageRollenspielBeratungsprotokollCheckliste | systematisch vorgehensachlich argumentierenempathisch handelnRegeln und Verfahren anwendenSysteme und Zustände untersuchen systematisch vorgehen |  | 0602 |
| Sie reagieren auf den Handlungsbedarfwährend und am Ende der Vertragslaufzeit (*Vertragsanpassung, -kündigung,* *-verlängerung, Fahrzeugrückgabe*). |  | **LS11 Auf Handlungsbedarf reagieren** | ÄnderungsvertragÜbergabeprotokoll | zuverlässig handelnProbleme 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 Komptenz für das gesamte Lernfeld]Integrativ umsetzen |