

Zielanalyse						
Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf					Zeitrictwert
WKA	Automobilkaufmann/Automobilkauffrau					40
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung					Jahr
07	Gebrauchtfahrzeuge disponieren und bereitstellen					2
	Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Gebrauchtfahrzeuge zu beschaffen, ihren Bestand zu überwachen und für den Vertrieb bereitzustellen.					
Schule, Ort			Lehrerteam			
Bildungsplan			didaktisch-methodische Analyse			
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler analysieren den Gebrauchtfahrzeugmarkt (<i>Wettbewerber, gesellschaftliche Trends</i>) und nutzen betriebsinterne Daten (<i>Verkaufsstatistik, Umsatzentwicklung</i>), um ein zielgruppengerechtes Sortiment an Gebrauchtfahrzeugen bereitstellen zu können.		LS01 Analyse des Gebrauchtfahrzeugmarktes	Präsentation Handout	systematisch vorgehen Ergebnisse zusammenfassen Arbeitsergebnisse präsentieren	DV-Einsatz	04
Sie informieren sich über betriebliche Zielsetzungen für den Gebrauchtfahrzeugbereich (<i>Absatzzahlen, Bruttoertrag, Gebrauchtfahrzeugprogrammvorgaben der Hersteller</i>), Beschaffungs- und Absatzwege, Bezugsquellen sowie finanzwirtschaftliche Einflussfaktoren (<i>Kapitalbedarf für das Gebrauchtfahrzeuggeschäft, Zahlungsbedingungen</i>). Sie ermitteln die Informationen zu Standzeiten von Gebrauchtfahrzeugen (<i>intern, extern</i>).		LS02 Über das betriebliche Gebrauchtfahrzeuggeschäft informieren	Übersicht Soll-Ist-Vergleich	systematisch vorgehen Ergebnisse zusammenfassen methodengeleitet arbeiten		04
Die Schülerinnen und Schüler planen die Fahrzeugauswahl kriteriengeleitet (<i>quantitativ, qualitativ</i>), auch von Handelspartnern anderer europäischer Länder. [...]	aktiver Zukauf	LS03 Fahrzeugauswahl planen	Beschaffungsplan	Pläne selbstständig erstellen Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen		02
Sie wirken bei der kaufmännischen Gebrauchtfahrzeugbewertung und der Ankaufsvertragsabwicklung mit. [...] Sie schätzen den wirtschaftlichen Erfolg der Maßnahme ein (<i>Gebrauchtfahrzeugvor-</i>	eigene GW-Marke	LS04 Bei Gebrauchtfahrzeugbewertung und Ankauf mitwirken und buchen	Gebrauchtfahrzeugbewertung Notizzettel Buchungssätze	systematisch vorgehen Notizen anfertigen sachlich argumentieren methodengeleitet vorgehen		04

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
<i>kalkulation</i>) und konzeptionieren die Präsentation der Gebrauchtfahrzeuge. Sie sorgen für den ausstellungs- und auslieferungsfertigen Zustand der Gebrauchtfahrzeuge und nehmen die Preisauszeichnung vor (<i>interner Auftrag, Differenz- und Regelbesteuerung</i>). Dabei gestalten sie eine vorteilhafte Präsentation vor Ort und in Verkaufsportalen und halten medienrechtliche Regelungen ein.		LS05 Präsentation der Gebrauchtfahrzeuge konzipieren	Präsentationskonzept	systematisch vorgehen Informationen selbstständig erarbeiten mit Medien sachgerecht umgehen	DV-Einsatz	04
Sie kommunizieren mit Kaufinteressenten kundenorientiert auf verschiedenen Kommunikationswegen.		LS06 Auf Anfragen kunden- und situationsgerecht reagieren	Verkaufsgespräch E-Mail Telefongespräch	Informationen austauschen Probleme erkennen und zur Lösung beitragen sich flexibel auf Situationen einstellen Spannungen ertragen Vertrauen herstellen empathisch handeln Signale interpretieren	Vgl. LF 04	02
Die Schülerinnen und Schüler unterstützen den Vertrieb durch die statistische Überwachung der Standzeiten von Gebrauchtfahrzeugen, ergründen Ursachen sowie Folgen überdurchschnittlicher Standzeiten und schlagen geeignete Gegenmaßnahmen vor.		LS07 Standzeiten überwachen und Maßnahmen ableiten	Kontrollzettel Maßnahmenkatalog	Pläne selbstständig erstellen Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen		04
Darüber hinaus führen sie Nachkalkulationen erfolgter Gebrauchtfahrzeugverkäufe durch und buchen das Gebrauchtfahrzeuggeschäft.		LS08 Nachkalkulation durchführen und Maßnahmen ableiten	Nachkalkulation Maßnahmenkatalog	systematisch vorgehen Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen		02
	werterhöhende Reparaturen, Verkauf	LS09 Gebrauchtfahrzeugverkäufe buchen	Buchungssätze	methodengeleitet vorgehen		06
Die Schülerinnen und Schüler prüfen ihre Ergebnisse und vergleichen den geplanten und realisierten wirtschaftlichen Erfolg. Sie reflektieren den Zielerreichungsgrad im Gebrauchtfahrzeuggeschäft und entwickeln Handlungsalternativen.	[Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld] Integrativ umsetzen					