



## ► **Entsprechungsliste**

zu Kapitel Rahmenlehrplan

zu

**AUSBILDUNG GESTALTEN:**

**Musikfachhändler/Musikfachhändlerin.**

Umsetzungshilfen und Praxistipps.

Hrsg.: BIBB. Bielefeld 2009

**Liste der Entsprechungen  
zwischen Ausbildungsrahmenplan und Rahmenlehrplan  
der Berufsausbildung  
zum Musikfachhändler/Musikfachhändlerin**

Stand: 24.10.2008

**Abschnitt A: Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Pflichtqualifikationseinheiten**

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
					<b>1. Beratung, Verkauf und Service</b> (§ 4 Abs.2 Abschnitt A Nr. 1)				
					<b>1.1 Produkte und Dienstleistungen im Musikfachhandel</b> (§ 4 Abs.2 Abschnitt A Nr. 1.1)				
X				a) Warenbereiche und Dienstleistungen im Musikfachhandel, insbesondere der Sortimente Musikalien, Musikinstrumente und Tonträger, unterscheiden	X	X			2, 9 Warenkunde zu den musikspezifischen Sortimenten wird in der Berufsschule erst im 2. Jahr vermittelt
X				b) Kunden über Sortimente im Ausbildungsbetrieb informieren		X			9
X				c) Eigenschaften, Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren der Sortimente unter Berücksichtigung ökologischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte darstellen; Informationsquellen zur Aneignung von Warenkenntnissen nutzen	X				2
X				d) Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen für Waren der Sortimente anwenden	X				2
	X			e) Unterschiede von Herstellermarken und Handelsmarken im Verkaufsgespräch erläutern		X			9
	X			f) Trends und innovative Ansätze beobachten sowie für die Sortimentsgestaltung und als Verkaufsargument nutzen		X			6, 9

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
				<b>1.2 Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.2)					
X				a) die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolgreiche Handelstätigkeit erläutern und bei der eigenen Aufgabenerfüllung berücksichtigen	X				1, 2
X				b) Anforderungen und Aufgaben einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit darstellen	X				2
X				c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beitragen	X				2
				<b>1.3 Kommunikation mit Kunden</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.3)					
X				a) auf Erwartungen und Wünsche der Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen	X				2
X				b) auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren	X				2
X				c) im Kundengespräch sprachliche und nicht sprachliche Kommunikationsformen berücksichtigen	X				2
X				d) Fragetechniken einsetzen	X				2
X				e) Gesprächsführungstechniken bei Informations-, Beratungs- und Verkaufsgesprächen anwenden	X				2
X				f) auf Kundeneinwände und Kundenargumente verkaufsfördernd reagieren	X				2
X				g) Konfliktursachen feststellen, Konfliktlösungen im Beratungsgespräch entwickeln und anwenden		X			10
X				h) zur Vermeidung von Informations- und Kommunikationsstörungen beitragen	X				2
X				i) Ergänzungs-, Ersatz- und Zusatzartikel anbieten	X				2

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
<b>1.4 Kundenberatung, Musikgeschichte</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.4)									
	X			a) Sonderfälle beim Verkauf bearbeiten, dabei rechtliche und betriebliche Vorschriften anwenden		X			10
	X			b) Kundentypen und Verhaltensmuster unterscheiden, in Verkaufsgesprächen individuell nutzen		X			9, 10
	X			c) Kaufmotive und Wünsche von Kunden ermitteln und nutzen		X			9
	X			d) in Verkaufs- und Beratungsgesprächen fachbezogene Waren vorführen und über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale informieren		X			9
	X			e) Epochen der Musikgeschichte bei der Beratung berücksichtigen		X			9
	X			f) Wissen über Musikgattungen und -formen, insbesondere Musikrichtungen der klassischen und populären Musik, bei Information und Beratung nutzen		X			9
	X			g) in Verkaufsgesprächen Aspekte der Notenlehre berücksichtigen		X			9
<b>1.5 Kassieren und Kassenabrechnung</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.5)									
X				a) Kassieranweisung beachten	X				3
X				b) Kasse vorbereiten, kassieren, bare und unbare Zahlungen abwickeln, Preisnachlässe berücksichtigen	X				3
X				c) Kaufbelege erstellen	X				3
X				d) Kasse abrechnen, Kassenbericht erstellen, Einnahmen und Belege weiterleiten	X				3
X				e) Ursachen für Kassendifferenzen feststellen	X				3
X				f) Umtausch und Reklamation kassentechnisch abwickeln	X				3

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
<b>1.6 Serviceleistungen</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.6)									
	X			a) Serviceleistungen zur Förderung der Kundenzufriedenheit und -bindung anbieten	X	X	X		3, 9, 12
	X			b) an der Entwicklung von Serviceleistungen mitwirken, Kooperationspartner einbeziehen		X			9
	X			c) Kataloge und Nachschlagewerke für Beratung und Verkauf nutzen		X			9
<b>1.7 Beschwerde, Reklamation und Umtausch</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.7)									
	X			a) Beschwerde, Reklamation und Umtausch unterscheiden; rechtliche Bestimmungen und betriebliche Regelungen anwenden		X			10
	X			b) Beschwerde, Reklamation und Umtausch entgegennehmen und bearbeiten		X			10
	X			c) Beschwerde, Reklamation und Umtausch als Elemente einer kundenorientierten Geschäftspolitik nutzen		X	X		10, 12
<b>1.8 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 1.8)					Berufsbezogene Vorbemerkungen: 40 Stunden, zusätzlich 80 Stunden als freiwillige Ergänzung der Länder				
	X			a) fremdsprachige Fachbegriffe anwenden	X				2
	X			b) fremdsprachige Informationsquellen aufgabenbezogen auswerten		X			6
	X			c) Auskünfte in einer Fremdsprache erteilen		X			9
<b>2. Marketing und Vertrieb</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2)									
<b>2.1 Werbemaßnahmen</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2.1)									
X				a) bei Werbemaßnahmen Arten, Ziele, Aufgaben und Zielgruppen der Werbung unterscheiden	X				5

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
X				b) Werbemittel und Werbeträger des Ausbildungsbetriebes unter Berücksichtigung des rechtlichen Rahmens und der aktuellen Informations- und Werbemöglichkeiten in der Musikbranche einsetzen	X				5
<b>2.2 Warenpräsentation</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2.2)									
X				a) Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen	X				4
X				b) Angebotsplätze nach Absatzgesichtspunkten beurteilen, Waren platzieren	X				4
<b>2.3 Verkaufsförderung</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2.3)									
	X			a) bei der Planung und Auswertung von verkaufsfördernden Maßnahmen mitwirken, verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen	X		X		5, 12
	X			b) Kunden Messeneuheiten und Produktneuentwicklungen vorstellen, verkaufsfördernde Maßnahmen für diese Produkte initiieren		X	X		9, 12
<b>2.4 Vertriebswege</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2.4)									
	X			a) Vertriebswege im Musikfachhandel sortimentsbezogen unterscheiden			X		12
	X			b) Vor- und Nachteile von E-Commerce aus Sicht von Unternehmen und Kunden beurteilen			X		12
	X			c) Einsatz von E-Commerce für das Unternehmen prüfen, rechtliche Rahmenbedingungen berücksichtigen			X		12
<b>2.5 Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertungsrecht</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2.5)									
	X			a) Kunden über Vorschriften des Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertungsrechts im Musikfachhandel informieren		X			9

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
	X			b) Aufführungs- und Vervielfältigungsrechte von Musik beachten		X			9
	X			c) über Lizenzen und Verwertungsgesellschaften informieren		X			9
	X			d) Kunden über die Folgen von Verstößen informieren		X			9
<b>2.6 Märkte und Zielgruppen</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 2.6)									
	X			a) Musikmarkt analysieren, nationale und internationale Entwicklungen berücksichtigen		X			6, 9
	X			b) Einflüsse externer Faktoren, insbesondere von Mode, Freizeit, Sport und Massenmedien auf die Entwicklung von Musiktrends beurteilen		X			6
	X			c) bei der Marktbeobachtung mitwirken, insbesondere Preise, Leistungen, Konditionen von Wettbewerbern vergleichen			X		12
	X			d) Informationsquellen für die Erschließung von Zielgruppen und Märkten auswerten und nutzen		X	X		6, 12
	X			e) Vorschläge für betriebliche Marketingmaßnahmen entwickeln			X		12
<b>3. Einkauf und Warenwirtschaft</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 3)									
<b>3.1 Einkaufsplanung und Bestellung</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 3.1)									
		X		a) Bedarf an fachbezogenen Waren unter Berücksichtigung der Umsatz- und Bestandsentwicklung sowie der Absatzchancen ermitteln		X			6
		X		b) aktuelle und saisonale Einflüsse bei der Einkaufsplanung berücksichtigen		X			6
		X		c) Informations- und Bezugsquellen für die Beschaffung von Waren im Musikfachhandel nutzen, Recherchen, insbesondere in Datenbanken und Katalogen, durchführen		X			6
		X		d) Angebote einholen und vergleichen		X			6

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
		X		e) Waren im Musikfachhandel mittels unterschiedlicher Liefersysteme nach betrieblichen Vorgaben und rechtlichen Regelungen beschaffen		X			6
		X		f) Vertragserfüllung prüfen, insbesondere Liefertermine überwachen und bei Verzug mahnen		X			6
<b>3.2 Wareneingang und Warenlagerung</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 3.2)									
	X			a) Wareneingänge erfassen und kontrollieren, Abweichungen melden und Waren nach betrieblichen Regelungen weiterleiten		X			6
	X			b) Waren annehmen und dabei rechtliche Regelungen beachten		X			6
	X			c) Waren lagern und pflegen		X			6
<b>3.3 Bestandskontrolle</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 3.3)									
	X			a) warenwirtschaftliche Daten erfassen; Belege des Wareneingangs, der Warenlagerung und des Verkaufs prüfen		X			6
	X			b) Bestände kontrollieren, bei Abweichungen betriebsübliche Maßnahmen einleiten		X			6
	X			c) bei Inventuren mitwirken, rechtliche Regelungen beachten		X			6
	X			d) zur Vermeidung von Inventurdifferenzen beitragen		X			6
<b>3.4 Warenwirtschaftssystem</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 3.4)									
X				a) Ziele und Aufgaben der Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes erläutern	X		X		3, 11
X				b) Zusammenhänge zwischen Waren- und Datenfluss darstellen	X		X		3, 11
X				c) Möglichkeiten der Datenerfassung und -verarbeitung nutzen	X		X		3, 11



Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
X				d) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben bei Datensicherung und Datenschutz beachten	X		X		3, 11
<b>4. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 4)									
<b>4.1 Preisbildung und Kalkulation</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 4.1)									
	X			a) Elemente der Preisgestaltung erläutern		X			8
	X			b) Folgen von Preisänderungen darstellen		X			8
	X			c) Preisauszeichnung im Rahmen der betrieblichen und rechtlichen Vorgaben sicherstellen	X	X			4, 8
	X			d) Nachlässe für bestimmte Gruppen prüfen		X			8
	X			e) Handelsspanne ermitteln, Auswirkungen von Preisbildung auf Gewinn und Absatz berücksichtigen		X			8
	X			f) Kalkulationen erstellen, Berechnungen durchführen		X			6, 8
	X			g) die Kalkulation beeinflussende Faktoren unterscheiden; Preisbindung bei Verlagserzeugnissen berücksichtigen		X			6, 8
<b>4.2 Zahlungsverkehr und rechnerische Abwicklung</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 4.2)									
X				a) Rechenarten zur Lösung kaufmännischer Sachverhalte einsetzen	X				3
X				b) Hilfsmittel für Berechnungen nutzen	X				3
X				c) Belege erfassen und Geschäftsvorgänge unter Berücksichtigung betrieblicher und rechtlicher Regelungen rechnerisch bearbeiten	X	X			3, 7
	X			d) Aufbau und Inhalt des betrieblichen Buchungssystems erklären					Keine Entsprechung mit Rahmenlehrplan
	X			e) Zahlungsvorgänge bearbeiten	X	X			3, 6
	X			f) Vorgänge des Mahnwesens bearbeiten			X		14

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
					<b>4.3 Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 4.3)				
		X		a) Kosten- und Leistungsrechnung sowie Controlling im Betrieb als Informations- und Steuerungssystem erklären		X	X		7, 11
		X		b) Zusammenhänge von Kosten, Umsatz und Ertrag erläutern		X	X		7, 11
		X		c) betriebswirtschaftliche Kennzahlen ermitteln und auswerten sowie Konsequenzen für das Unternehmen aufzeigen		X	X		7, 11
		X		d) an der Erfolgsrechnung mitwirken		X	X		7, 11
					<b>4.4 Unternehmerische Entscheidungsprozesse</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt A Nr. 4.4)				
		X		a) unternehmerische Selbstständigkeit als Perspektive der Berufs- und Lebensplanung darstellen			X		14
		X		b) Anforderungen an persönliche und fachliche Eignung für unternehmerische Selbstständigkeit beurteilen			X		14
		X		c) Voraussetzungen und Rahmenbedingungen, Chancen und Risiken unternehmerischer Selbstständigkeit aufzeigen			X		14

## Abschnitt B: Weitere berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Wahlqualifikationseinheiten

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
<b>1. Musikinstrumente</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 1)									Wahlqualifikationseinheit nur betrieblich
<b>1.1 Instrumentengruppen</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 1.1)									
		X		a) Formen, Herstellungsarten und Materialien von akustischen und elektronischen Musikinstrumenten unterscheiden, insbesondere Besonderheiten von Blasinstrumenten, Schlaginstrumenten, Streich- und Zupfinstrumenten sowie Tasteninstrumenten darstellen					
		X		b) Möglichkeiten und Funktionsweise der Musikelektronik erläutern					
		X		c) kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung der Musikinstrumente in das Kundengespräch einbeziehen					
		X		d) Qualität und Wert der Musikinstrumente beurteilen					
<b>1.2 Beschaffung</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 1.2)									
		X		a) Bezugsquellen für Instrumente und Zubehör recherchieren, Angebote vergleichen					
		X		b) Instrumente und Zubehör bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen					
		X		c) handelsübliche Abkürzungen und Spezialbezeichnungen anwenden					
<b>1.3 Verkauf und Service</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 1.3)									
		X		a) Einzelpersonen und Gruppen in ein Instrument einweisen					

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
		X		b) bei Auswahl und Verkauf der Instrumente individuelle Aspekte der Kunden berücksichtigen					
		X		c) Serviceleistungen erläutern und anbieten					
		X		d) Zubehörteile sowie Noten und Schulwerke anbieten und für den Kunden zusammenstellen					
		X		e) Reparaturaufträge entgegennehmen und bearbeiten					
		X		f) Stimmen von Instrumenten veranlassen					
		X		g) Instrumente spielfertig vorbereiten					
		X		h) Pflege des Instrumentes erklären und vorführen					
<b>1.4 Aufnahme- und Veranstaltungstechnik</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 1.4)									
		X		a) über Bestandteile und Anwendungsmöglichkeiten der Veranstaltungstechnik informieren					
		X		b) Fachinformationen, insbesondere über Entwicklungen von Aufnahme- und Veranstaltungstechniken, nutzen					
<b>2. Musikalien</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 2)									Wahlqualifikationseinheit nur betrieblich
<b>2.1 Literatur</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 2.1)									
		X		a) Repertoire der klassischen und populären Musik in das Verkaufsgespräch einbeziehen					
		X		b) Standardschulwerke bedarfsorientiert anbieten					
		X		c) Werkverzeichnisse bedeutender Komponisten nutzen					
		X		d) kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung von Noten in das Kundengespräch einbeziehen					
		X		e) Formen der Notenherstellung unterscheiden					

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
<b>2.2 Beschaffung</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 2.2)									
		X		a) Musikalien bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen					
		X		b) Elektronische Recherchemöglichkeiten bei Kundenanfragen anwenden					
		X		c) bedeutende Musikverlage und ihre Fachgebiete berücksichtigen					
		X		d) Aufführungsmaterial unter Berücksichtigung der einzelnen Stimmen beim Verlag bestellen					
		X		e) Verlags- und Werkabkürzungen für die Bestellung nutzen					
<b>2.3 Verkauf und Service</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 2.3)									
		X		a) Kunden über die Verlagslandschaft im In- und Ausland informieren					
		X		b) Kunden bei Auswahl und Verkauf der Musikalien beraten und ihre individuellen Aspekte berücksichtigen					
		X		c) Print-on-Demand-Anfragen von Kunden bearbeiten					
		X		d) Mietmaterialien anbieten und ordnungsgemäße Rückgabe sicherstellen					
<b>2.4 Rechtliche Bestimmungen im Musikalienhandel</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 2.4)									
		X		a) Ladenpreisbindung im Kundengespräch berücksichtigen					
		X		b) Kunden über mögliche Urheberrechtsverletzungen aufklären					

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
<b>3. Tonträger</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 3)									Wahlqualifikationseinheit nur betrieblich
<b>3.1 Tonträgerarten und Repertoire</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 3.1)									
		X		a) Arten der Tonträger unterscheiden					
		X		b) Repertoire der klassischen und populären Musik in das Verkaufsgespräch einbeziehen					
		X		c) über bedeutende Interpreten informieren					
		X		d) Besonderheiten von Einspielungen herausstellen					
		X		e) sich über den Herstellungsprozess informieren und Erkenntnisse in das Verkaufsgespräch einbinden					
		X		f) kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung von Tonträgern in das Kundengespräch einbeziehen					
<b>3.2 Beschaffung</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 3.2)									
		X		a) Tonträger bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen					
		X		b) elektronische Recherchemöglichkeiten bei Kundenanfragen anwenden					
		X		c) Hersteller- und Vertriebsform nach Fachgebieten berücksichtigen					
<b>3.3 Verkauf und Service</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 3.3)									
		X		a) Kunden über Konzert- und Festivallandschaft informieren					
		X		b) Auszeichnungen und Ehrungen im Tonträgermarkt beobachten und bei der Warenpräsentation berücksichtigen					

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
		X		c) Kunden bei Auswahl und Verkauf der Tonträger beraten und ihre individuellen Aspekte berücksichtigen					
<b>3.4 Digitale Distribution</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt B Nr. 3.4)									
		X		a) Unterschiede der Distribution physischer und nicht physischer Tonträger darstellen					
		X		b) sich über aktuelle Entwicklungen der digitalen Distribution informieren und Schlussfolgerungen für den Betrieb ableiten					
		X		c) rechtliche Vorschriften bei der digitalen Distribution berücksichtigen					

**Abschnitt C: Integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten**

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
<b>1. Der Ausbildungsbetrieb</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1)									
<b>1.1 Stellung und Struktur</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1.1)									
X				a) Stellung und Funktion des Musikfachhandels in der Gesamtwirtschaft und in der Gesellschaft erklären	X				1
X				b) Leistungen des Musikfachhandels an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläutern	X				1
X				c) Betriebs- und Verkaufsform des Ausbildungsbetriebes erläutern	X				1
X				d) Formen der Zusammenarbeit im Musikfachhandel an Beispielen aus dem Ausbildungsbetrieb erklären	X				1
X				e) Einflüsse des Standortes, der Verkaufsform, der Sortiments- und Preisgestaltung sowie der Verkaufsraumgestaltung auf die Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt erläutern	X				1
<b>1.2 Betriebliche Organisation</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1.2)									
X				a) Rechtsform des Ausbildungsbetriebes darstellen	X				1
X				b) Organisatorischen Aufbau des Ausbildungsbetriebes mit seinen Aufgaben und Zuständigkeiten und dem Zusammenwirken der einzelnen Funktionsbereiche erklären	X				1
X				c) Geschäftsfelder, Aufgaben und Arbeitsabläufe im Ausbildungsbetrieb darstellen	X				1
X				d) Zusammenarbeit des Ausbildungsbetriebes mit Wirtschaftsorganisationen, Behörden, Gewerkschaften und Berufsvertretungen beschreiben	X				1



Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
<b>1.3 Berufsbildung</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1.3)									
X				a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben	X				1
X				b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen	X				1
X				c) Lebensbegleitendes Lernen für die berufliche und persönliche Entwicklung begründen, berufliche Aufstiegs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten darstellen	X				1
<b>1.4 Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1.4)									
X				a) Arbeits-, sozial- und mitbestimmungsrechtliche Vorschriften sowie für den Arbeitsbereich geltende Tarif- und Arbeitszeitregelung beachten	X		X		1, 13
X				b) Wesentliche Inhalte und Bestandteile eines Arbeitsvertrages sowie die für eine Beschäftigung erforderlichen Personalpapiere darstellen			X		13
X				c) Ziel und Aufgaben der Personaleinsatzplanung erläutern und zu ihrer Umsetzung beitragen			X		13
X				d) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erklären			X		13
<b>1.5 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1.5)									
X				a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen	X	X			1, 6
X				b) Berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden	X	X			1, 6
X				c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten	X				1

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
X				d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden	X	X			1, 6
X				e) Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen	X	X			1, 6
<b>1.6 Umweltschutz</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 1.6)									
X				Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere	X				1
X				a) Mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären	X	X			1, 6
X				b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden	X				1, 5
X				c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen	X				1, 5
X				d) Abfälle vermeiden, Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen	X				1, 5
<b>2. Arbeitsorganisation, Informations- und Kommunikationssysteme</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 2)									
<b>2.1 Arbeitsorganisation</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 2.1)									
X				a) Arbeits- und Organisationsmittel sowie Lern- und Arbeitstechniken einsetzen	X				1
X				b) Methoden des selbstständigen Lernens anwenden, Fachinformationen nutzen	X	X	X		integrativ in allen Lernfeldern
X				c) die eigene Arbeit systematisch planen, durchführen und kontrollieren	X	X	X		integrativ in allen Lernfeldern
X				d) Qualitätssichernde Maßnahmen anwenden und dabei zur kontinuierlichen Verbesserung von Arbeitsprozessen beitragen	X				1

Ausbildungsrahmenplan Stand: 24.10.2008					Rahmenlehrplan Stand: 23.10.2008				
Ausbildungsjahr				Ausbildungsberufsbildposition	Schuljahr				Lernfelder
1	2	3	4		1	2	3	4	
				<b>2.2 Informations- und Kommunikationssysteme</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 2.2)					
X				a) Informations- und Kommunikationssysteme des Ausbildungsbetriebes nutzen	X	X	X		integrativ in allen Lernfeldern
X				b) Möglichkeiten der Datenübertragung und Informationsbeschaffung nutzen; Sicherheitsanforderung beachten	X	X	X		integrativ in allen Lernfeldern
X				c) Daten eingeben, mit betriebsüblichen Verfahren sowie unter Beachtung des Datenschutzes sichern und pflegen	X	X	X		integrativ in allen Lernfeldern
				<b>2.3 Interne Kommunikation und Kooperation</b> (§ 4 Abs. 2 Abschnitt C Nr. 2.3)					
X				a) Information, Kommunikation und Kooperation für Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg nutzen	X	X	X		1, 6, 13
X				b) Aufgaben im Team planen und bearbeiten	X	X	X		1, 5, 6, 12, 13
X				c) Interne Kooperation mitgestalten	X	X	X		1, 6, 13
X				d) Ursachen von Konflikten analysieren und zur Vermeidung von Kommunikationsstörungen beitragen	X	X	X		1, 6, 10, 13
X				e) Bedeutung von Wertschätzung, Respekt und Vertrauen als Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit beschreiben	X	X	X		1, 2, 6, 9, 10, 12, 13
X				f) Rückmeldungen geben und entgegennehmen	X	X	X		1, 2, 6, 10, 13