

# Ausbildungsbausteine für die Berufsausbildung zum/zur Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk

## Inhalt

[Allgemeine Vorbemerkungen](#)

[Berufsspezifische Vorbemerkungen](#)

[Ausbildungsbausteinstruktur](#)

[Ausbildungsbaustein 1](#) (Kommissionierung durchführen)

[Ausbildungsbaustein 2](#) (Umgehen mit Waren / Vorbereiten von Verkaufsprozessen)

[Ausbildungsbaustein 3](#) (Waren verkaufen)

[Ausbildungsbaustein 4](#) (Werbung, Verkaufsförderung und Präsentation von Waren)

[Ausbildungsbaustein 5](#) (Erzeugnisse herstellen)

[Ausbildungsbaustein 6](#) (Kunden beraten, Waren kundenorientiert verkaufen)

[Ausbildungsbaustein 7](#) (Durchführen von Geschäftsprozessen, Planen betrieblicher Abläufe)

## Anlagen

- [Ausbildungsordnung](#)
- [Rahmenlehrplan](#)

<b>Allgemeine Vorbemerkungen</b>
----------------------------------

## **1. Der Auftrag**

Ausgehend von Überlegungen im Innovationskreis Berufliche Bildung (IKBB) hat das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) das Bundesinstitut für Berufsbildung beauftragt, auf der Basis der jeweils geltenden Ausbildungsordnung bundeseinheitliche und kompetenzbasierte Ausbildungsbausteine für folgende Ausbildungsberufe zu entwickeln:

Aus dem Bereich Industrie und Handel:

- Kaufmann/-frau im Einzelhandel, Verkäufer/-in
- Kaufmann/-frau für Spedition und Logistikdienstleistung,
- Fachkraft für Lagerlogistik, Fachlagerist/-in
- Industriemechaniker/-in,
- Elektroniker/-in für Betriebstechnik,
- Chemikant/-in

Aus dem Bereich des Handwerks:

- Kraftfahrzeugmechatroniker/-in,
- Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk,
- Anlagenmechaniker/-in für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik,
- Elektroniker/-in Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik,
- Maler/-in und Lackierer/-in, Bauten- und Objektbeschichter/-in

## **2. Konzept zur Entwicklung kompetenzbasierter Ausbildungsbausteine**

Für die Entwicklung der Ausbildungsbausteine gelten die folgenden Eckpunkte:

### **a) Entwicklung aus anerkannten Ausbildungsberufen**

Die Ausbildungsbausteine eines Berufes werden aus der dem Beruf zugrunde liegenden aktuellen Ausbildungsordnung (AO) und dem darin enthaltene Ausbildungsrahmenplan (ARP) entwickelt und umfassen die darin vorgeschriebenen (Mindest-) Inhalte vollständig. Die Inhalte des entsprechenden Rahmenlehrplans (RLP) der Berufsschulen wurden bei der Bausteinentwicklung ebenfalls berücksichtigt.

### **b) Orientierung am Konzept der beruflichen Handlungsfähigkeit**

Bei der Entwicklung der Ausbildungsbausteine sind die Regelungen des §1 Abs. 3 BBiG bestimmend. Das bedeutet, dass „die Berufsausbildung ... die für die Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit in einer sich wandelnden Arbeitswelt

notwendigen beruflichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) in einem geordneten Ausbildungsgang zu vermitteln“ hat. Auch die Ausbildungsbausteine beinhalten berufstypische und einsatzgebietspezifische Arbeits- oder Geschäftsprozesse, die konzeptionell eine Integration von Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten vorsehen, die im Ausbildungsrahmenplan (ARP) des jeweiligen Ausbildungsberufes vorgegeben sind.

### **c) Orientierung an einem umfassenden Kompetenzverständnis**

Den Entwicklungsarbeiten liegt ein Kompetenzverständnis zugrunde, das sich am Lernfeldkonzept der Kultusministerkonferenz (KMK) orientiert. Handlungskompetenz wird danach verstanden als „... die Bereitschaft und Fähigkeit des einzelnen, sich in beruflichen, gesellschaftlichen und privaten Situationen sachgerecht durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten. Handlungskompetenz entfaltet sich in den Dimensionen von Fachkompetenz, Personalkompetenz und Sozialkompetenz.“<sup>1</sup>

### **d) Inhaltliche Gestaltung und Struktur der Bausteine**

Die Ausbildungsbausteine sind inhaltlich sinnvolle Teilmengen der AO, ARP und RLP, die an den Prinzipien einer vollständigen beruflichen Handlungsfähigkeit ausgerichtet sind und sich am „Handeln in Situationen“ orientieren. Sie bilden berufstypische und einsatzgebietsübliche Arbeits- und Geschäftsprozesse ab, die das berufliche Handeln der ausgebildeten Fachkräfte in ihrer Gesamtheit maßgeblich bestimmen.

Kriterium für den Zuschnitt der Ausbildungsbausteine ist der den Beruf prägende oder im beruflichen Einsatzgebiet übliche Arbeits- und/oder Geschäftsprozess. In jedem Baustein werden mindestens die Qualifikationen vermittelt, die notwendig sind, um die Kompetenzen in dem jeweiligen beruflichen Handlungsfeld abzusichern.

Bei komplexen Prozessen wurden Teilungen vorgenommen, wobei jeweils das Prinzip der vollständigen Handlung beachtet wurde. Ob „geteilte“ Arbeitsprozesse als getrennte Bausteine oder als systematisch miteinander verbundene Qualifikationseinheiten unter einem „Bausteindach“ konzipiert wurden, ist stets fachlich entschieden worden.

Der Dimensionierung und der Zahl der Bausteine eines Berufes liegen keine allgemein gültigen Regeln zu Grunde.. Entscheidend ist vielmehr, dass

- die „Realität des Berufes“ die didaktische Logik seiner Ausbildung gewahrt wird:.

---

<sup>1</sup> Handreichungen der KMK 2000, S. 9

- im ARP isoliert formulierte Tätigkeiten, Techniken oder Verfahren mit den im ARP an anderer Stelle geregelten übergeordneten Qualifikationsanforderungen zu sinnvollen didaktischen, handlungsorientierten Einheiten – idealerweise in Form von Arbeits- und Geschäftsprozessen- neu zusammengesetzt werden;
- die Struktur darauf abzielt, die Absolventen/-innen zu einer Abschlussprüfung zu führen.

### **3. Der Prozess der Entwicklung und Konstruktion von Ausbildungsbausteinen**

#### **3.1. Organisatorische Rahmenbedingungen**

Die Entwicklung der Ausbildungsbausteine erfolgte in enger Kooperation mit Experten aus den einzelnen Berufen sowie mit Beteiligung der Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft, der Gewerkschaften, der Länder und der Bundesressorts.

#### **3.2. Inhaltliche Gestaltung und Strukturierung**

##### **a) Abgrenzung berufstypischer Arbeits- und Geschäftsprozesse und Zuordnung zum Ausbildungsrahmenplan und Rahmenlehrplan**

Ausgehend vom in der AO vorgegebenen Ausbildungsberufsbild sind zunächst berufstypische Arbeits- und/oder einsatzgebietsübliche Geschäftsprozesse definiert worden. Sie bilden die inhaltliche Vorgabe bzw. Eingrenzung für die Entwicklung der Ausbildungsbausteine. Das jeweilige Ausbildungsprofil und die Lernfelder des dazugehörige RLP wurden unterstützend hinzugezogen. Jedem dieser Arbeitsprozesse sind anschließend die entsprechende Lernziele aus dem ARP sowie dem RLP zugeschrieben worden.

Dabei repräsentieren die Bausteine berufstypische und einsatzgebietsübliche Arbeits- und Geschäftsprozesse. Sie werden innerhalb des Bausteins vollständig – von einfachen Teilaufgaben bis zu komplexen Prozessen, von einfachen Vorkenntnissen bis zur Qualitätskontrolle – vermittelt.

Die Ausbildungsinhalte der sog. Standard-Berufsbildpositionen

in den gewerblich-technischen Ausbildungsberufen:	in den kaufmännisch-dienstleistenden Ausbildungsberufen:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Berufsbildung,</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arbeits- und Tarifrecht,</li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umweltschutz,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umweltschutz</li> </ul>

sind stets immanente Bestandteile aller Bausteine, auch dann, wenn sie nicht explizit erwähnt sind. Sie sind während der gesamten Ausbildung integriert zu vermitteln. Werden trotzdem einige Inhalte in einzelnen Bausteinen ausdrücklich erwähnt, dann erfolgt dies aufgrund der besonderen Bedeutung dieser Positionen im Zusammenhang mit dem dargestellten Arbeits- und Geschäftsprozess, wie dies z.B. bei Arbeitssicherheit oder besonderen ökologischen Anforderungen der Fall sein kann.

Zum besseren Verständnis wurden für jeden Baustein einleitend die zugrunde gelegten Arbeits- oder Geschäftsprozesse und deren Zusammenhang zum Gesamtprofil des Berufes formuliert und begründet. In dem Zusammenhang wurde auch die angemessene Dauer der Vermittlung bestimmt, wobei der Zeitrahmen im allgemeinen in einer Marge angegeben wird, um den Ausbildern eine gewisse Flexibilität zu ermöglichen. Die Summe der Mittelwerte aller Baustein-Zeiten entspricht in jedem Fall der Regelausbildungsdauer. Keine Margen-Angaben gibt es hingegen bei den Berufen, in denen nach der AO für Wahlqualifikationseinheiten feste Ausbildungszeiten vorgegeben sind, wie z.B. bei den Ausbildungsberufen Chemikant/in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel.

### **b) Zeitliche Abfolge (Sequenzierung) der Bausteine**

In einem zweiten Schritt wurde die Zuordnung und Abfolge dieser Bausteine zueinander bestimmt. In dem Zusammenhang wurde ausgehend von den berufstypischen Spezifikationen die Struktur der Bausteine festgelegt. Dabei wurde stets geprüft,

- ob ein Einleitungs-Baustein erforderlich ist, bei dem die wesentlichen Grundlagen des Berufes vermittelt werden sollen (z.B. Überblick über Prozesse, Kunden, ggf. kaufmännische Steuerung) und der Voraussetzung für die Vermittlung weiterer Bausteine ist oder
- ob die Vermittlung von „Grundlagen“ in die einzelnen Bausteine integriert werden kann,
- und/oder ob am Ende ein Integrations-Baustein angeboten werden soll, der eine Klammer über die zuvor vermittelten Einzel-Bausteine darstellen und die Gesamt-Beruflichkeit sicherstellen könnte.

Bei Berufen mit identischen Ausbildungsinhalten oder weitgehenden Übereinstimmungen wurden - soweit möglich - auch gemeinsame

Ausbildungsbausteine entwickelt. Wahlbausteine oder andere fachliche Spezialisierungen sind gesondert berücksichtigt worden.

Die in den AOs festgelegten Prüfungsregelungen der einzelnen Berufe bleiben unberührt. Bei der Schneidung der Bausteine wurde deshalb darauf geachtet, dass alle Inhalte, die für die Zwischenprüfung (bzw. den Teil 1 der Abschlussprüfung) relevant sind, auch entsprechend ausgewiesen werden. Dies ist erforderlich, um eine Überführung aus der Baustein-Qualifizierung in eine reguläre betriebliche Ausbildung ermöglichen zu können.

### **c) Beschreibung der Kompetenzen**

In einem weiteren Schritt wurden für die einzelnen Ausbildungsbausteine Kompetenzen beschrieben. Dabei wurde im Wesentlichen das im Lernfeldkonzept enthaltene Kompetenzverständnis zugrunde gelegt. Dazu wurden die Lernziele des ARP in Lernergebnisse „umformuliert“ und bei der Beschreibung der Inhalte (Kenntnisse, Fertigkeiten, Fähigkeiten einschl. Einstellungen) die Kompetenzdimensionen (Fachkompetenz, Sozialkompetenz, Personalkompetenz) berücksichtigt.

Die Beschreibung der Kompetenzen umfasst den Gegenstandsbezug sowie den Subjekt- und Handlungsbezug. Die Kompetenzen werden lernergebnisorientiert beschrieben, d. h. sie geben an, was ein Lernender/ eine Lernende nach Absolvierung des Bausteins „können“ soll. Um für technologische oder organisatorische Veränderungen offen zu sein, wurden die Kompetenzen auf einem angemessenen Abstraktionsniveau formuliert.

### **d) Beschreibung von Beispielen für die Umsetzung**

Zum besseren Verständnis der Kompetenzen und als Anregung für die Umsetzung der Ausbildungsbausteine wurden jeweils Konkretisierungen anhand von relevanten Beispielen vorgenommen.

### **e) Hinweise zur Lernergebnis- und Kompetenzfeststellung**

Nach Absolvierung eines oder mehrerer Ausbildungsbausteine sollen die Lernergebnisse und der Erwerb der Kompetenzen in geeigneter Weise dokumentiert werden.

**Berufsspezifische Vorbemerkungen  
„Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk“**

### **1. Zugrundeliegender Ausbildungsberuf**

Die Ausbildungsbausteine für den Ausbildungsberuf **Fachverkäufer/in im Lebensmittelhandwerk** (Schwerpunkte Bäckerei und Fleischerei) basieren auf der Ausbildungsordnung (AO) vom 31.03.2006 (BGBl I S. 604), insbesondere dem darin enthaltenen Ausbildungsrahmenplan (ARP), und dem Rahmenlehrplan (RLP) der KMK vom 08.03.2006. Sie enthalten alle im Ausbildungsberufsbild der AO angegebenen Inhalte der Ausbildung.

### **2. Zur inhaltlichen Bestimmung der Ausbildungsbausteine**

Für die Festlegung der Bausteine wurden typische Arbeits- und Geschäftsprozesse des Berufs identifiziert. Diese stellen zusammenhängende und abgrenzbare Handlungsfelder der beruflichen Praxis dar. Den identifizierten Arbeits- oder Geschäftsprozessen werden die einschlägigen Ziffern aus ARP und RLP zugeordnet. Falls erforderlich sind zu den beiden Schwerpunkten jeweils alternative Formulierungen bei den betreffenden Bausteinen vorgesehen.

Nach der geltenden AO sind die Ausbildungsinhalte der drei ersten Ausbildungshalbjahre Gegenstand der Zwischenprüfung. Dies wurde bei der Festlegung berücksichtigt.

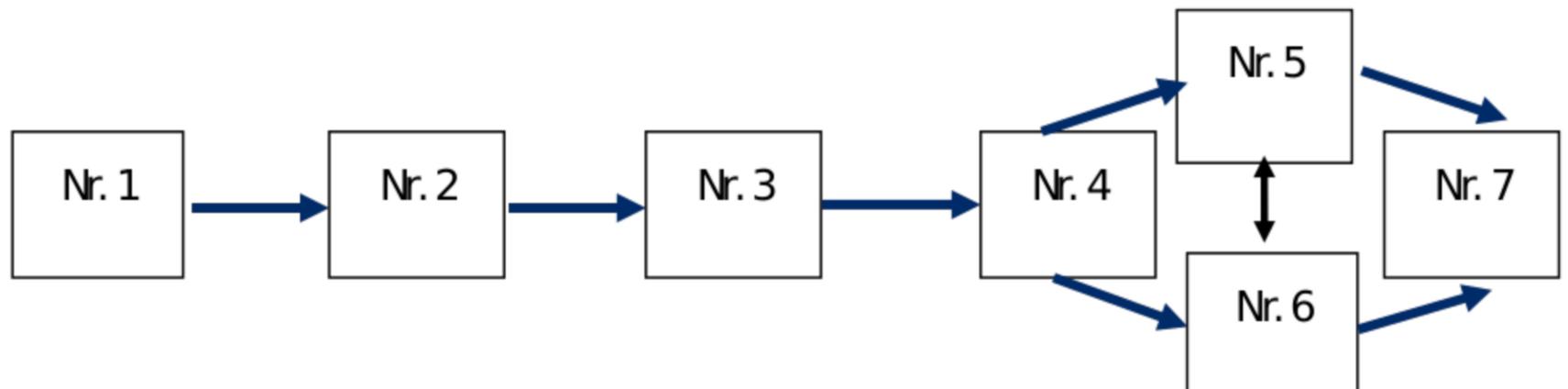
Ergebnis sind folgende sieben Ausbildungsbausteine:

1. Kommissionierung durchführen (**12 Wochen**)
2. Umgehen mit Waren, Vorbereiten von Verkaufshandlungen (**24 Wochen**)
3. Waren verkaufen (**30 Wochen**)
- 4.1 und 4.2 Werbung, Verkaufsförderung und Präsentation von Waren (**2 x 12 Wochen**)
5. Erzeugnisse herstellen (**30 Wochen**)
6. Kunden beraten, Waren kundenorientiert verkaufen (**20 Wochen**)
7. Durchführen von Geschäftsprozessen, Planen betrieblicher Abläufe (**16 Wochen**)

### **3. Ausbildungsdauer und zeitliche Abfolge**

Die Ausbildungsordnung gibt einen Zeitrahmen von drei Jahren für die Ausbildung vor. Diese Gesamtzeit wird durch die Gestaltung der Bausteine abgedeckt. In jedem Baustein wird vorausgesetzt, dass die Kompetenzziele der vorangegangenen

Bausteine erreicht wurden. Die folgende Grafik gibt Hinweise für eine sinnvolle Reihenfolge bei der Vermittlung der Bausteine.



Die Ausbildungsbausteine 1 bis 4 und 7 sind in zeitlicher Folge zu vermitteln. Sie bauen aufeinander auf. Die Bausteine 5 und 6 können miteinander getauscht werden.

Die Ausbildungsbausteine sind so gestaltet, dass die Inhalte der Bausteine 1 bis 3 und 4.1. grundsätzlich zur Durchführung der Zwischenprüfung geeignet sind.

Die bei jedem Baustein angegebenen Hinweise geben Anregungen für die didaktische Planung und methodische Vermittlung der Kompetenzziele in den Bausteinen.

#### **4. Eingebundene Experten**

Bei der Entwicklung der Ausbildungsbausteine haben fünf ausgewiesene Expertinnen und Experten aus Betrieben, Berufsschulen und Verbänden als Gutachterinnen und Gutacher mitgewirkt.

**Bausteinstruktur des Ausbildungsberufes  
Fachverkäufer/in im Lebensmittelhandwerk**

Zeit	Nr.	Bezeichnung der Ausbildungsbausteine	Dauer (Zeitraum in Wochen)	Zuordnungen (Schwerpunkt)		Stellung in der Gesamtausbildung
				ARP (Berufsbildposition Nr.)	RLP (Lernfelder)	
<b>1. und 2. Jahr</b>	1	Kommissionierung durchführen	12	1 a, b, c, d, e, 2 a, b, 5 a, b, c 3 a, b, c, d 7 a, d, e, f, 14 a, b, d,	1.1 + 4 B/K 1.1+3 + 5 F WiSo	Einstiegsbaustein Voraussetzung Ausbildungsreife Nachfolgend: 2
	2	Umgehen mit Waren, Vorbereiten von Verkaufshandlungen	24	6 a, b, 7 a, c, d, e, 8 h, 10 c, 11 a, b, c, d, e, f, 12 a, 15 a, b, c, d, 16 e, 17 a, b	1.1 + 3 + 4 B/K; 1.1 + 3 + 4 F; 2.1 + 2 B/K und F, 2.3; 3.2 B/K + F	Voraussetzung: - Nachfolgend: 3
	3	Waren verkaufen	30	6 a, b; 7 a, d; 9 b, c, e; 12 a, b, c; 14 a, b; 16 b, d	1.1 + 3 B/K; 2.1; 2.1 + 2 B/K	Voraussetzung: 2 Nachfolgend: 1 oder 2 oder 4
	4.1	Werbung, Verkaufsförderung und Präsentation von Waren	12	5 a; 7 b, c, d, e  11 c	1.3 B/K; 1.5 F; 2.2 B/K; 2.2 F;	Voraussetzung: 3 Nachfolgend: 1 oder 2 oder 3
Möglichkeit der Zwischenprüfung nach 18 Monaten (bzw. 78 Wochen)						
<b>2. und 3. Jahr</b>	4.2	Werbung, Verkaufsförderung und Präsentation von Waren	12	13 a, b, c, d;  15 a, c	2.4; 3.5	Voraussetzung: 4.1 Nachfolgend: 5 oder 6

5	Erzeugnisse herstellen	30	8, g, h, j; 17 a, b; A 1 c, d, e, g, i, k, l; A 2 a, b, c, d, e; C 1 e, f, g; C 2 a, b, c, d, e	1. 4 B/K; 1.2 + 3 + 4 F; 2.2 B/K + F; 3.2 B/K + F; 3.3 B/K + F	Voraussetzung: 4.1 und 2 Nachfolgend: 6
6	Kunden beraten, Waren kundenorientiert verkaufen	20	9 a, b, c, d, e, f, g, h, i, j, k, l, m, n, o;  10 a, b, c, d;  16 a, c;  A 1 a, b, c;  C 1 b, h;	1.3 B/K 1.5 F 2.2 B/K + F 3.1 3.2 B/K + F 3.4	Voraussetzung: 5 Nachfolgend: 7
7	Durchführen von Geschäftsprozessen, Planen betrieblicher Abläufe	16	7 d, e, g; 8 k; 9 p; 12 a, b, c, d, e, f, g, h, j	1.1 B/K; 1.2 F; 1.3 B/K; 2.1; 2.2 B/K + F; 2.3; 3.2 B/K + F; 3.3; 3.4; 3.5	Voraussetzung: 6
<b>Abschlussprüfung nach 36 Monaten (bzw. 156 Wochen)</b>					

<b>Ausbildungsberuf</b>	<b>Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk</b>	
<b>Ausbildungsbaustein</b>	<b>Nr. 1</b>	<b>Kommissionierung durchführen</b>
<b>Beschreibung des Arbeitsprozesses</b>	<p>Fachverkäufer/innen kommissionieren Waren für Auslieferung oder Verkauf. Sie achten dabei auf hygienische, ökonomisch und ökologisch optimierte Betriebs-abläufe unter Berücksichtigung aller Betriebsteile.</p> <p>Sie treffen qualitätssichernde Maßnahmen, berechnen Mengen, Gewichte und Maße für den Transport und Beschickung der Ladeneinrichtungen. Sie planen die Reihenfolge der Auslieferung oder Beschickung. Sie beachten mögliche Störungen in den Betriebsabläufen rund um den Warenabfluss und entwickeln alternative Maßnahmen im Team in Rücksprache mit der Betriebsleitung.</p>	
<b>Begründung und Hintergründe für die Abgrenzung des Bausteins</b>	<p>Die Kommissionierung wurde gewählt, weil hierdurch den Lernenden ermöglicht wird, Kenntnisse über Betriebsabläufe, Produkte, deren Lagerung sowie hygienische, ökologische und ergonomische Kenntnisse zu erwerben ( in Abwesenheit des Kunden, dessen Anwesenheit im frühen Stadium der Ausbildung u.U. das Lernen hemmt oder den gewählten Kompetenzzielen entgegensteht).</p> <p>Die Kommissionierung ermöglicht zudem die E ingliederung in das Arbeitsleben und Einblick in die Zusammenarbeit der Betriebsteile und Personengruppen zu gewinnen sowie das berufliche Handeln als Arbeiten im Team zu begreifen.</p> <p>Einige Kompetenzziele, die aus den Ziffern 1 bis 4 des Ausbildungsrahmenplanes abzuleiten sind, können nicht ohne weiteres mit der Kommissionierung verbunden werden. Deren Vermittlung bei den Lernenden zu erreichen, bedeutet die gezielte Planung und Ansprache der entsprechenden Themenkomplexe durch Ausbilder/-innen in Situationen, die hierfür geeignet sind.</p>	
<b>Vermittlungsdauer</b>	12 Wochen	
<b>Stellung in der Gesamtausbildung</b>	Einstiegsoption; Voraussetzungen: Keine	

### Inhalte des Ausbildungsbausteins:

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP (Berufsbild-Nr)	RLP (Lernfeld-Nr)
<b>1</b>	Die Lernenden prüfen Kommissionsaufträge und die sie betreffenden betrieblichen Vorgaben und planen im Team Ablauf und Verfahren zur Umsetzung der Aufträge.	7 a, e, f	1.1 B/K 1.1 F WiSo
<b>2</b>	Bei der Planung der Auftragsabwicklung berücksichtigen die Lernenden Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes und beziehen betriebliche Grundfunktionen wie Einkauf, Produktion, Dienstleistung, Verkauf und Verwaltung in ihre Aufgabenplanung ein.	2 a, b	1.1 B/K 1.1 F
<b>3</b>	Die Lernenden sind sich der Bedeutung des Ausbildungsvertrages, gegenseitiger Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag, der Möglichkeiten der beruflichen Fortbildung, wesentlicher Bestimmungen der	1 a, b, c, d, e	1.1 B/K 1.1 F WiSo

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP (Berufsbild-Nr)	RLP (Lernfeld-Nr)
	für den ausbildenden Betrieb geltenden Tarifverträge und wesentlicher Teile eines Arbeitsvertrages bewusst.*		
4	Die Lernenden stellen Waren und Produkte für die Weiterleitung oder Lieferungen gemäß Anforderung oder Vorgabe für die Verkaufsstellen zusammen. Dabei beachten hygienische und qualitätssichernde Gesichtspunkte. Sie berücksichtigen die Umwelt belastende Faktoren beim Transport.	2 b 5 a, b, c 7 a, d, e	1.1 B/K 1.1 F 1.5 F WiSo
5	Im Rahmen von Qualitätssicherung und Qualitätsprüfung beurteilen die Lernenden frische, vorgefertigte und fertige Erzeugnisse und wenden dabei qualitätssichernde Verfahren an. Sie beachten Hygiene- und gewerberechtliche Bestimmungen bei Kommissionierung und Verpackung und setzen insbesondere Frischhalteverpackung und Kältetechnik ein.	4 a - d 6 a, b 8 a, b, c, d, e, f	1.4 B/F 1.3 F 1.4 F WiSo
6	Für die Verpackung der zusammenzustellenden Waren und Erzeugnisse wählen die Lernenden geeignetes Verpackungsmaterial aus und verpacken Waren transport- oder versandfertig.	14 a, b, d	1.1 B/K 1.1 F
7	Die Lernenden achten bei der Kommissionierung auf Gefährdungen der Gesundheit und Sicherheit und wenden die berufsbezogenen Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften zur ihrer Vermeidung an.	3 a, b, c, d	1.1 B/K 1.1 F WiSo
8	Die Lernenden bewerten die Folgen der Vorbereitungen und Durchführungen des Kommissionierens sowie der hiermit verbundenen betrieblichen Handlungen. Die Lernenden beurteilen Ergebnis und Qualität der Auftragsabwicklung und nutzen die Wertungen zur kontinuierlichen Qualitätssicherung ihrer Arbeit.	7 f	1.1 B/K

### **Hinweise für die Umsetzung:**

Das Planen der Lieferung bis zum (ruhenden) Transportfahrzeug könnte die erste gedankliche Klammer der Vermittlung sein. Hierbei ist möglich, dass die ausbildende Person die Rolle der Betriebsleitung übernimmt und der auszubildenden Person in einem Lehr-Gespräch Betriebsteile, Herstellungsverfahren und Produktbehandlung zur Kommissionierung vorstellt sowie Transportmittel erläutert. Fassungsvermögen der auszubildenden Person wie auch die Offenhaltung zur Behandlung weitere Gesichtspunkten sind hierbei bestimmende Merkmale.
Eine weitere situative Möglichkeit bietet das Aufnehmen einer Bestellung, die entweder durch einen gespielten Kunden simuliert wird (als erstem Kundenkontakt) oder in schriftlicher Form vorgelegt und durch die ausbildende Person erläutert wird. Schwerpunkt dieses Vermittlungsvorganges könnte die gedankliche Durchdringung und planerische Festlegung sein. Es ist hier auch möglich, den Rahmen der Kommissionierung zu überschreiten und auf kundenorientierte Folgewirkung zu sprechen zu kommen.
Das Verpacken von Transportgut, d.s. Waren, Produkte des Ausbildungsbetriebes oder berufstypischer Erzeugnisse, sollte in eher umfassend praktischer Vermittlung das Lernen in einem weiteren Schritt beherrschen. Verpackungs- und Transportmittel werden in ihrer Funktion und Brauchbarkeit erkundet.
Der Qualitätssicherung kann ein gesonderter Themengang gewidmet werden, der die Tatsächlichkeit, Bedeutung und Zukunft der Q-Sicherung und - besonders - zugehörige Rechtsnormen in den Mittelpunkt stellt.
Umfassend sollte die Möglichkeit des manuellen Verpackens verschiedener Produkte, der ergonomisch

richtigen Transportweisen bei Greifen, Halten, Heben, Tragen, Abstellen wie Ablegen und der Einsatz von Transportgerät geübt und reflektiert werden. (Bei Gelegenheit: Brötchen-, Schrippen oder Semmeltüten können so verschlossen werden, dass nichts aus ihnen fällt, wenn die gefüllte Tüte mit der Verschlussseite nach unten gehalten wird!) Unnötig zu erwähnen, dass hier der Unfall- und Gesundheitsschutz seinen Vermittlungsort hat.

<b>Ausbildungsberuf</b>	<b>Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk</b>	
<b>Ausbildungsbaustein</b>	<b>Nr. 2</b>	<b>Umgehen mit Waren / Vorbereiten von Verkaufsprozessen</b>
<b>Beschreibung des Arbeitsprozesses</b>	<p>Verkäuferinnen und Verkäufer beurteilen den jeweiligen Tagesbedarf und richten daran ihre Arbeiten aus. Sie bereiten Waren, Produkte und Betriebsmittel im Verkaufsraum zum Verkauf vor und lagern sie hierzu sachgerecht.</p> <p>Sie veredeln Erzeugnisse und zeichnen sie unter Beachtung des Herstellungs-verfahrens und der Produkteigenschaften mit den zutreffenden Verkehrs-bezeichnungen und den vorgegebenen Preisen aus.</p> <p>Sie führen qualitätssichernde Maßnahmen durch und tragen zur Verbesserung der Arbeitsvorgänge bei.</p> <p>Sie bereiten die Kassiersysteme und das Verpacken wie Aushändigen der Waren vor.</p>	
<b>Begründung und Hintergründe für die Abgrenzung des Bausteins</b>	<p>Die Vorbereitung des Verkaufsraumes mit der Bereitstellung von Produkten sowie die Zurichtung der Arbeitsmaterialien, Geräten, Maschinen und Kasseneinrichtun-gen werden in der Regel in Abwesenheit von Kunden im Verkaufsraum durchgeführt. Es werden hier ebenfalls Produktbezeichnungen zugeordnet und Preisauszeichnungen vorgenommen.</p> <p>Die Arbeiten werden bestimmt durch hygienische, ergonomische und z.T. ästhetische (werbliche) Gesichtspunkte.</p>	
<b>Vermittlungsdauer</b>	24 Wochen	
<b>Stellung in der Gesamtausbildung</b>	Voraussetzung: Nr. 1; Nachfolgend: Nr. 3	

#### Inhalte des Ausbildungsbausteins:

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP <sup>2</sup>	RLP <sup>3</sup>
<b>1</b>	Die Lernenden planen die Ausstattung von Regalen, Theken und anderen Verkaufsflächen mit den zum Verkauf gelangenden Produkten nach betrieblichen Vorgaben. Dabei beachten sie Grundsätze der Hygiene und gewerberechtliche Vorschriften. Sie ermitteln den Bedarf an Arbeitsmaterialien und übergeben die Bedarfsplanung an den zuständigen Betriebsteil.	6 a, b 7c	1.1 B/K 1.1 F 2.2 B/K 2.2 F
<b>2</b>	Die Lernenden lagern Produkte angemessen nach ästhetischen, qualitäts-sichernden, ergonomischen und verkaufsfördernden Gesichtspunkten. Sie wenden warenabhängige Lagerverfahren an und berücksichtigen die Einwirkungen von Temperatur, Licht, Feuchtigkeit und Trockenheit. Sie beachten hierbei die Arten und Eigenschaften von Produkten sowie ihre wechselseitige Beeinträchtigung bei der Lagerung.	11 a, b, c	1.1 B/K 1.1 F 2.2 B/K 2.2 F
<b>3</b>	Die Lernenden lagern Verpackungsmaterial und Betriebsmittel zur Warenabgabe unter Beachtung ergonomischer Bedingungen beim Verkauf und der Wechselwirkung auf Erzeugnisse.	8 h 11 d, e,	1.3 B/K 1.3 F

<sup>2</sup> Siehe Anlage 1

<sup>3</sup> Siehe Anlage 2

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP <sup>2</sup>	RLP <sup>3</sup>
		f	
4	Die Lernenden zeichnen die zu verkaufende Ware mit betriebsüblichen Namen, Verkehrsbezeichnungen und Preisen nach Vorgabe aus.	15 b, c	1.4 B/K 1.3 F 1.4 F 2.2 B/K 2.2 F
5	Die Lernenden bereiten Kassivorgängen vor; sie beachten dabei die im Betrieb geltenden Regeln und Durchführungsbestimmungen.	12 a	1.3 B/K 1.3 F 2.1 B/K 2.1 F
6	Die Lernenden wählen Prüfarten und -mittel aus und wenden sie bei der Beurteilung von Fehlern und Qualitätsmängeln an und geben die Ergebnisse betriebsintern weiter; sie wenden die Erfahrungen in den folgenden Betriebsprozessen an.	8 a, b, c, d, e, f, g	1.1.+2+ 4 B/K 1.1+2+ 4 F 2.1
7	Die Lernenden schneiden Produkte auf, gamieren Waren, dekorieren sie und legen sie zum Verkauf aus. Dabei beachten sie Produkteigenschaften und die erforderlichen Gamiervorgänge	10 c 15 a	2.2 B/K 2.2 F
8	Die Lernenden pflegen, gestalten und präsentieren das betriebliche Zusatzsortiment nach Vorgabe.	15 d	3.2 B/K 3.2 F
9 a	<b>Schwerpunkt Bäckerei:</b> Die Lernenden veredeln Produkte, indem sie insbesondere Feine Backwaren aprikotieren, glasieren oder kuvertieren, füllen und gamieren.	16 e	1.4 B/K
9 b	<b>Schwerpunkt Fleischerei:</b> Sie veredeln Produkte, indem sie insbesondere Fleisch herrichten, würzen, marinieren und küchenfertige Erzeugnisse herstellen.	16 e	1.4 F
10	Sie stellen Gerichte her, indem sie Salatvariationen zubereiten und Brot und Kleingebäck belegen und gamieren.	17 a, b	2.3
11	Sie ermitteln den Bedarf an Arbeitsmaterialien, planen das Arbeiten im Team und geben den ermittelten Bedarf zur Vorbereitung an den jeweiligen Betriebs- teil weiter.	7 a, c, d, e	1.1 B/K 1.1 F

### Hinweise für die Umsetzung:

Der Bestücken von Regalen und Verkaufsflächen sollte ein eigenständig durchzuführender Auftrag sein. Vorlauf der Vermittlung könnte die Prüfung der Bestückung in anderen Geschäften sein. Geeignete Notizen können hierzu angefertigt werden. In gemeinsamer Auswertung werden Prinzipien, Vor- und Nachteile erwogen und ein eigener schriftlicher Plan erstellt.
In einem nächsten Schritt wären die Zustellung in Absprache mit den produzierenden Betriebsteilen wie Bestückung von Regalen und Flächen des eigenen Betriebes auszuführen und zu beurteilen
Es ist zu empfehlen, der Vorbereitung von Kassivorgängen besondere Aufmerksamkeit zu widmen. Wenn der Verkaufsvorgang, vom Befragen des Kunden und folgender Bereitstellung wie Verpackung des Verkaufsgutes, nunmehr einmündet in den Geld-„Wechsel“ verändert sich in der Regel das „Betriebsklima“, es wird ernster und gespannter. Konzentration ist daher gefragt und ruhige wie deutliche Handlung in

Rechnungsstellung wie der Annahme des Geldes und der Ausgabe von Kassenbon und Wechselgeld.

Die Sicherheit des Vollzuges wird in diesem Vermittlungsschritt grundgelegt. Daher sollte hier mit besonderer Sorgfalt und eindeutiger Regeltreue verfahren werden.

Für die Baustein-Ziffern 6 - 10 gilt, die den Produkten angemessene Handlungsschritte, sorgfältige Ausführung der ergonomisch richtigen Bewegungsabläufe und die Beachtung hygienischer Anforderungen sollten hier bestimmend sein.

<b>Ausbildungsberuf</b>	<b>Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk</b>	
<b>Ausbildungsbaustein</b>	<b>Nr. 3</b>	<b>Waren verkaufen</b>
<b>Beschreibung des Arbeitsprozesses</b>	Verkäuferinnen und Verkäufer führen Verkaufshandlungen durch. Sie erfragen Wünsche, bereiten die gewünschten Produkte zur Übergabe vor, verpacken und übergeben sie und führen den abschließenden Kassiervorgang durch.	
<b>Begründung und Hintergründe für die Abgrenzung des Bausteins</b>	<p>Die Fachverkäufer/-innen stehen vor Kunden, sind deren Beobachtung und Wertung ausgesetzt, ob das bewusst oder unbewusst geschieht, ist zunächst unerheblich. Sie erleben die Wirkung ihres Handelns und festigen Fähigkeiten und Fertigkeiten zur erfolgreichen Kundenbegegnung durch zunehmende Erfahrung.</p> <p>In diesem Baustein werden die grundlegenden Verhaltensweisen und Kommunikationstechniken beim Verkaufen von Erzeugnissen des Lebensmittelhandwerks vermittelt. Deren implizites Vorhandensein und unausweichliche Wirksamkeit in jeder Verkaufssituation wird den Lernenden vorgestellt und zur Anwendung vermittelt. Die Lernenden erwerben so Kenntnisse über den angemessenen Umgang mit Kunden und bilden die Fähigkeit aus, die Wirksamkeit von Verkaufstechniken in Selbst- und Kundenbeobachtung zu prüfen, zu beurteilen und anzuwenden sowie das zugehörige Regelwerk zu reflektieren und bei Bedarf zu verändern.</p> <p>Erfolgreiches Verkaufen, das die gesamte Berufszeit bestimmen soll, wird hier grundgelegt.</p>	
<b>Vermittlungsdauer</b>	30 Wochen	
<b>Stellung in der Gesamtausbildung</b>	Voraussetzung: Baustein Nr. 2, nachfolgend: Baustein Nr. 4	

#### Inhalte des Ausbildungsbausteins:

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP <sup>4</sup>	RLP <sup>5</sup>
1	Lernende wenden Verkaufsregeln kundenorientiert an; sie begrüßen Kunden, erfragen Wünsche, verhalten sich sachlich und freundlich und dem Kunden zugewendet.	7 a, d, 9 c, f, p	1.3 B/K 2.2 B/K
2	Sie sind sich der Wirkung ihres Verhaltens bewusst und setzen nonverbale und verbale Kommunikationsmittel ein.	9 b,c	1.3 B/K 2.1
3	Sie richten gewünschte Waren im Verkaufsraum unter den Augen von Kunden her, servieren oder übergeben sie.	9 e 14 a, b	2.2 B/K
4	Sie benennen die Produkte mit den zutreffenden Verkehrsbezeichnungen und betriebsüblichen Namen.	16 b	2.2 B/K
5	Sie wenden die den Produkten angemessenen Zurichtungs- und Verpackungsvorgänge an.	16 d	2.2 B/K
6	Sie beherrschen Kassiervorgänge und wenden diese den betrieblichen Vorgaben entsprechend an.	12 a, b, c	2.1
7	Sie beherrschen die Regeln der Personal-, Arbeits- und Lebensmittelhygiene	6 a, b	1.1 B/K

<sup>4</sup> Siehe Anlage 1

<sup>5</sup> Siehe Anlage 2

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP <sup>4</sup>	RLP <sup>5</sup>
	beim Verkauf und achten auf ihre Einhaltung.		

**Hinweise für die Umsetzung:**

Die einführenden Anmerkungen unter „Begründungen...“ vorausgesetzt, lassen sich folgende Hinweise geben:

Den einzelnen Kompetenzzielen des Bausteines sind je gesonderte und durchgeplante Vermittlungsvorgänge zuzuordnen.

Einzelne Aspekte (Kompetenzziele) wurden in den vorangehenden Bausteinen behandelt wie etwa die Verpackungsvorgänge und die Vorbereitung des Kassierens; daher kann hier entsprechend verbunden, angeschlossen oder wiederholend vertieft werden.

<b><sup>6</sup>Ausbildungsberuf</b>	<b>Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk</b>	
<b>Ausbildungsbaustein</b>	<b>Nr. 4</b>	<b>Werbung, Verkaufsförderung und Präsentation von Waren</b>
<b>Beschreibung des Arbeitsprozesses</b>	Verkäuferinnen und Verkäufer führen Werbemaßnahmen in unterschiedlichen Erscheinungsformen durch. Einzelprodukte oder Produktgruppen werden durch geeignete Werbeträger, ihre Positionierung in den Verkaufsräumen, umgebende Signalgestaltung und Blickführung der Kunden präsentiert. Werbemaßnahmen mit längerer Dauer und mit umfassenderen Darstellungsformen werden hier unterschieden von Einzelformen.	
<b>Begründung und Hintergründe für die Abgrenzung des Bausteins</b>	Vorbereitung und Durchführung von werblichen Maßnahmen im Umfeld des Verkaufs von Produkten des Lebensmittelhandwerks nehmen zunehmend mehr Raum in den alltäglichen Vollzügen des betrieblichen Handelns ein. Werbeträger herzustellen, deren Positionierungen zu planen, Ausstattungen zu erweitern und optische Signale einzusetzen, Beleuchtung und feste Einrichtungen im Verkaufsraum dabei im Blick auf eine geplante Gesamtwirkung zu beachten, gehören u.a. zu den wichtigen Merkmalen des Arbeitsprozesses.	
<b>Vermittlungsdauer</b>	24 Wochen (2 x 12 Wochen)	
<b>Stellung in der Gesamtausbildung</b>	Der Baustein verfolgt mit 4.1 und 4.2 verwandte Kompetenzziele mit jeweils zunehmendem Schwierigkeitsgrad. Die zeitliche Trennung beachtet die Belange der Zwischenprüfung.  Die Gegenstände der Bausteine Nr. 1 - 4.1 berücksichtigen die Inhalte der Zwischenprüfung.  Voraussetzung: Baustein Nr. 3, nachfolgend: Nr. 5 oder 6	

#### Inhalte des Ausbildungsbausteins:

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP	RLP
<b>4.1. Bis zum 18. Monat der Ausbildung ( 12 Wochen )</b>			
1	Die Lernenden bereiten betriebliche Werbemaßnahmen vor und nutzen dabei elektronische und gedruckte Dokumentations- und Informationssysteme.	5 a	1.3 B/K 1.5 F
2	Sie planen die Belegung von Theken, Ständen und anderen Präsentationsorten unter Berücksichtigung von Verkaufsförderung, Ergonomie und Qualitätssicherung.	7 b, c, d, e	2.2 B/K 2.2 F
3	Sie gestalten Verkaufsräume nach werblichen Gesichtspunkten.	11 c	2.4
<b>4.2. Ab dem 19. Monat der Ausbildung ( 12 Wochen )</b>			
4	Sie planen betriebliche Werbeaktionen, insbesondere mit regionalen und jahreszeitlichen Themen nach betrieblichen Vorgaben. Sie bestimmen den Bedarf an Arbeitsmaterialien, ermitteln Zeitaufwand und Kosten, schätzen Zielgrößen der Werbemaßnahmen und führen die Aktionen durch.	13 a, b, c, d	3.5

<sup>6</sup>Siehe Anlage 1  
Siehe Anlage 2

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP	RLP
5	Die Lernenden entwickeln Gesichtspunkte zur Prüfung der Wirksamkeit unterschiedlicher Werbemethoden. Sie prüfen das Kaufverhalten der Kundschaft im Werbezeitraum und beurteilen den betrieblichen Erfolg. Sie bündeln die Ergebnisse der Erfolgsbewertung und präsentieren sie in angemessener Form.	15 a, e	2.4 3.5

**Hinweise für die Umsetzung:**

Zur Vorbereitung jeglicher Entscheidung über Konzeption und Durchführung von Werbemaßnahmen sollten die Lernenden dazu angeleitet werden, systematisch Internet- und Druckunterlagen auszuwerten. Zuvor erarbeitete Leitfragen über Themenhorizont, Produktwahl, Anordnung, Farbgestaltung und dergleichen erschließen die gestalterischen Möglichkeiten.

Der Gestaltung des vorzubereitenden Verkaufsraumes sollte in einem gesonderten Vermittlungsprozess besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden. Die Wahl von Produkten, ihre Positionierung, die Beifügung von geeignetem Schmuckmaterial, Licht, Farbe, und sonstigem Accessoire sollten diesen Gang bestimmen neben gleichrangiger Beachtung hygienischer Aspekte. Es ist zu empfehlen, dem einen eigenen Lernvorgang umfänglicher Art zu widmen.

Fragen der Wirksamkeit von Werbemethoden, die Kompetenzziel 5 zugrunde liegen, bilden den Abschluss der Vermittlung dieses Bausteines; sie können methodisch bereits zu Beginn erarbeitet werden und aus dem Hintergrund immer wieder bei Entscheidungssituationen zur Durchführung beratend erörtert werden.

Es ist zu empfehlen, diesen Baustein durch geeignete Materialien umfassend zu dokumentieren. Die Dokumentation kann u.a. zur Leistungsbeurteilung und zur Vorbereitung auf eine Externenprüfung verwendet werden.

<b>Ausbildungsberuf</b>	<b>Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk</b>	
<b>Ausbildungsbaustein</b>	<b>Nr. 5</b>	<b>Erzeugnisse herstellen</b>
<b>Bezeichnung des Arbeitsprozesses</b>	<p>Fachverkäufer/innen stellen unterschiedliche Erzeugnisse her und richten die fertiggestellten Produkte zum Verkauf an. Dabei achten sie auf hygienisch und ökonomisch optimierte Betriebsabläufe und treffen qualitätssichernde Maßnahmen.</p> <p>Bei der Herstellung der Produkte orientieren sie sich an Erwartungen der Kunden, den regionalen, saisonalen und tageszeitlichen Gegebenheiten sowie betrieblichen Vorgaben.</p>	
<b>Begründung und Hintergründe für die Abgrenzung des Bausteins</b>	<p>Die Herstellung von Produkten wird zunehmend von Verkäufern/-innen – auch vor zuschauenden Kunden – durchgeführt. Gegenüber dem herkömmlichen Verständnis von den Qualifikationen der Fachverkäufer/-innen sind das Herstellen selbst und dies vor den Augen von Kunden durchzuführen eigenständige Kompetenzen.</p>	
<b>Vermittlungsdauer</b>	30 Wochen	
<b>Stellung in der Gesamtausbildung</b>	<p>Wie vor.</p> <p>Die Ziffern 1 und 2 gelten für beide Schwerpunkte; die folgenden Ziffern sind nach B (Schwerpunkt Bäckerei) und F (Schwerpunkt Fleischerei) zu vermitteln.</p>	

**Inhalte des Ausbildungsbausteins:**

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP (Berufsbild-Nr)	RLP (Lernfeld-Nr)
1	Die Lernenden beurteilen Bedeutung und Wirksamkeit qualitätssichernder Maßnahmen für den betrieblichen Ablauf.	8 g	2.3 3.3 B/K
2	Sie prüfen Rezepturen und Arbeitsgänge unter dem Gesichtspunkt der Qualitätssicherung, sie beheben Fehler und Qualitätsmängel.	8 i, j	1.4 B/K 1.2, 3, 4 F 2.2 B/K 2.2 F 3.2 B/K 3.2 F
<b>Schwerpunkt Bäckerei / Konditorei</b>			
B 3	Die Lernenden teilen Kuchen, Torten und Desserts ein und schneiden sie auf.	A 1 d	2.2 B/K
B 4	Sie stellen Schlagsahne her und verarbeiten sie.	A 1 e	3.2 B/K
B 5	Sie stellen Bunte Platten unter Berücksichtigung von Kundenwünschen, betrieblichen Vorgaben oder eigenen Gestaltungsvorstellungen zusammen und dekorieren sie.	A 1 g	3.2 B/K

B 6	Die Lernenden bereiten Kleingebäcke zur Herstellung von Snacks vor; teilen sie mit geeignetem Werkzeug und versehen sie mit Aufstrich, Auflage oder Füllung nach betrieblichen Vorgaben und richten sie verkaufsfertig an.	17 a, b A 1 c A 2 a	2.3
B 7	Sie stellen Toastvariationen her.	A 2 c	3.3 B/K
B 8	Sie überwachen und steuern Gärvorgänge.	A 1 k	1.4 B/K 2.3
B 9	Sie überbacken Snacks und Toastvariationen.	A 1 l A 2 b, d	2.3 3.3 B/K
B 10	Sie stellen herzhaftige Teig- und Süßspeisen gemäß Anforderung oder Vorgabe her.	A 2 a, c, e	3.3 B/K
B 11	Sie belegen Backwaren mit Obst und bringen Überzug auf.	A 1 i	1.4 B/K
B 12	Sie wenden die den Erzeugnissen angemessenen Abbacktechniken an.	A 1 l A 2 b, d	1.4 B/K 2.3 3.2 B/K
<b>Schwerpunkt Fleischerei</b>			
F 3	Die Lernenden stellen Hackfleisch und Hackfleischerzeugnisse nach rechtlichen und betrieblichen Vorgaben sowie fachlichen Gesichtspunkten her, sie beurteilen die Fleischqualität mit sensorischen Verfahren.	C 1 a, c, d	1.3 F
F 5	Sie schneiden ladenfertig zerlegtes Fleisch zu Schnitzeln, Rouladen, Koteletts, Steaks, Braten-, Koch- und Suppenfleisch auf und richten es her.	C 1 e	1.2 F, 3.2 F
F 6	Die Lernenden stellen küchenfertige Erzeugnisse her.	C 1 f	1.4 F
F 7	Sie richten Aufschnittplatten, Braten- und Buffetplatten her und garnieren sie.	C 1 g	2.2 F
F 8	Die Lernenden stellen für den Kalt- oder Warmverkauf Gerichte her aus oder mit Fleisch.	C 2 b	3.2 F, 3.3 F
F 9	Sie stellen Imbissartikel her, insbesondere Häppchen, Schnittchen und verzehrfertig garnierte Fleischteilstücke.	C 2 a	3.3 F
F 10	Die Lernenden stellen Beilagen, insbesondere aus Kartoffeln, Reis, Nudeln und Gemüse, her.	C 2 c	3.3 F
F 11	Sie stellen Feinkostsalate, Süßspeisen und Desserts her.	C 2 d, e	3.3 F

**Hinweise für die Umsetzung:**

Die beiden ersten Ziele richten sich auf die Sicherung der Qualität der Vorgänge und Produkte beider Schwerpunkte. Angezielt wird hier die umfassende Fähigkeit, in die betrieblichen Handlungen Aspekte der Qualität Eingang finden zu lassen, und zwar derart, dass sie aus dem bewussten und langsamen Vollzug zu

immer sicherer und schnellerer Anwendung geführt werden, die nur noch beiläufig das planerische und entscheidende Denken beschäftigt. Vergleichbar ist die Beherrschung qualitätssicherer Handlung der Beherrschung eines Musikinstrumentes, sie ist automatisiert, zugleich vollendet kreativ und sicher ihrer selbst. Hierauf sollte die Vermittlung in Vorbereitung, Dauer, konkreter Durchführung und Revision des Erreichten achten.

Die folgenden Kompetenzziele bedürfen keiner weiteren Kommentierung; es geht hier um fachgerecht zu behandelnde und / oder fertigzustellende Produkte. Die Einzelschritte der Vermittlung bestimmen sich aus Rezeptur und Herstellungsvollzug, Nachbehandlung, Zeitgerüst und Abfolge. Es ist hier auf vollständige Vermittlung aller Produkte und Behandlungsformen zu achten.

<b>Ausbildungsberuf</b>	<b>Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk</b>	
<b>Ausbildungsbaustein</b>	<b>Nr. 6</b>	<b>Kunden beraten, Waren kundenorientiert verkaufen</b>
<b>Beschreibung des Arbeitsprozesses</b>	<p>Verkäufer und Verkäuferinnen informieren Kunden während der Verkaufsvorgänge über Zutaten von Produkten, Herstellungsarten unterschiedlicher Produkte, die Verwendung von Rohstoffen und Zusatzstoffen. Sie informieren zudem über ernährungsphysiologische Wirkungen der Produkte, Vorzüge von Geschmacksrichtungen, die Kombinationsfähigkeit mit Lebensmitteln und Getränken sowie über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale der Produkte.</p> <p>In den Verkaufsvorgängen wenden sie alle erforderlichen sprachlichen Kompetenzen an, die es ermöglichen, die Produkte des Betriebes zur Zufriedenheit der Kunden zu verkaufen.</p>	
<b>Begründung und Hintergründe für die Abgrenzung des Bausteins</b>	<p>Das sprachliche Können von Verkäufern und Verkäuferinnen, ihre Fähigkeit, Erwartungen an fachliche Inhalte und Sprachniveau wie Sprachkonventionen der Kunden zu erfüllen, entscheiden über den Erfolg von Verkaufshandlungen und resultierende Kundenzufriedenheit.</p>	
<b>Vermittlungsdauer</b>	20 Wochen	
<b>Stellung in der Gesamtausbildung</b>	<p>Voraussetzung: Baustein Nr. 4 oder 5</p> <p>Nachfolgend: Nr. 7</p>	

**Inhalte des Ausbildungsbausteins:**

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP	RLP
1	Die Lernenden beherrschen Körperhaltung, Mimik und Gestik in Verkaufssituationen so, dass die angestrebte kommunikative Wirkung zu ihrem Ziel kommt.	9 a, b	2.1
2	Sie beraten Kunden über Verwendungs- und Verzehrsmöglichkeiten zu unterschiedlichen Anlässen und über Lieferbedingungen der Produkte. Sie unterbreiten Angebote und nehmen Aufträge entgegen und bearbeiten diese.	9 c,d	2.1 2.2 B/K 2.2 F 3.4
3	Die Lernenden informieren Kunden über die ernährungsphysiologische Wirkung der Produkte sowie über deren Aufbereitung, Lagerung und Haltbarkeit.	9 m, n	1.3 B/K 1.5 F 2.2 B/K 2.2 F
4	Sie sind in der Lage, die Beratung über Produkte und die sprachlichen Vorgänge in Verkaufssituationen in angemessener Form und sachlich richtig vorzutragen, so dass Kunden verstehen und das Wissen anwenden können.	9 f, g, h, i, l, o	3.2 B/K 3.2 F
5	Die Lernenden erläutern Kunden die Verwendung von Produkten, ihre Zusammensetzung, Herstellungsverfahren und Arten wie Qualitätsstufen.	16 a, c A 1 a, b, c, C 1 b, h	3.2 B/K 3.2 F
6	Sie sind in der Lage, die mit dem Verkauf verbundenen Handgriffe und den Einsatz von Gerätschaften und Maschinen zielorientiert zu führen. Dabei beachten sie die Funktionssicherheit der Anlagen, Maschinen und Geräten und geben Informationen über Fehlfunktionen und Reparaturbedarf betriebsintern weiter.	10 a, b, c, d	2.2 B/K 2.2 F 3.2 B/K 3.2 F

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP	RLP
7	Die Lernenden beherrschen Methoden der Konfliktverhinderung und -bewältigung so, dass durch ihr Verhalten die Betriebsziele Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit erreicht werden.	9 j, k	3.1

### **Hinweise für die Umsetzung:**

Die einführenden Anmerkungen unter „Begründungen...“ vorausgesetzt, ist darauf hinzuweisen, dass die Kompetenzziele dieses Bausteines auf die Begegnung mit Kunden und das erfolgreiche Verkaufen zielen. Sie lassen sich fassen mit den Begriffen „Informieren“, „Beraten“ und „Verkaufen“.

Im ersten Kompetenzziel geht es um die bewusste „Haltung“ der verkaufenden Person in allen Verkaufsvorgängen - vor dem anwesenden Kunden, unter dessen unausgesetzter Beobachtung und Rückwirkung. Erfolgreiches Verkaufen entscheidet sich oft schon hier - am Verhalten, am „Erscheinungsbild“ der verkaufenden Person, an Mimik, Gestik und Sprachführung.

Dem ist besonders in der Frage nach der Wirkung von Verhalten auf Kunden (Kundentypen) nachzugehen.

Beraten können beruht auf Wissen um Produkte, ihre zutreffende Bezeichnung, Rezeptur, Inhaltsstoffe und Herstellungsverfahren, Verträglichkeit und Körperwirkung und Kombiniermöglichkeit mit anderen Lebensmitteln und schließlich ihre Lagerhaltung. Kenntnisse der Lieferbedingungen wie andere geschäftsbezogene Informationen runden das Wissen ab.

Kommunikationsfähigkeit und Einfühlungsvermögen sind die personale Seite der Angelegenheit, sie sind komplementär zu vermitteln.

Vermittlung, Einübung und vertiefende Praxis aller mit dem Verkauf der jeweiligen Produkte verbundener Handgriffe und Geräte- wie Maschinenhandhabung sind für den Kompetenzbereich des Bausteins von weiterer Bedeutung. Dem ist entsprechender Raum zu geben.

<b>Ausbildungsberuf</b>	<b>Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk</b>	
<b>Ausbildungsbaustein</b>	<b>Nr. 7</b>	<b>Durchführen von Geschäftsprozessen, Planen betrieblicher Abläufe</b>
<b>Bezeichnung der Arbeitsprozesse</b>	<p>Verkäufer und Verkäuferinnen führen bei Verkaufshandlungen Kassiervorgänge mit unterschiedlichen Kassensystemen durch; sie erstellen Kassenberichte und geben diese weiter. Bei Zahlungsvorgängen ermöglichen sie die Verwendung unterschiedlicher Zahlungsmittel.</p> <p>Sie kalkulieren Preise und fertigen Lieferscheine und Rechnungen, wobei sie Rabatte und Skonti berechnen.</p> <p>Sie erstellen auf der Grundlage betrieblicher Anweisungen Angebote an Kunden nach deren Wünschen, nehmen Bestellungen entgegen und bearbeiten die Zusammenstellung (vergleiche „Kommissionierung“, ABST 1) und Auslieferung der Waren.</p> <p>Sie führen Warenbestandslisten und veranlassen entsprechende Bestellungen.</p> <p>Sie führen Inventuren und andere Bestandsaufnahmeverfahren durch.</p> <p>Sie planen den Personaleinsatz im Team unter Berücksichtigung von Kundenaufkommen, Produktionsabläufen, Personalbestand sowie persönlicher Zeitplanung des jeweiligen Teammitgliedes und führen Schichtpläne nach betrieblichen Vorgaben.</p>	
<b>Begründung und Hintergründe für die Abgrenzung des Bausteins</b>	<p>Der Anteil des Planens betrieblicher Abläufe und das Durchführen von Geschäftsprozessen erhält im wesentlichen aus zwei Gründen in der beruflichen Praxis von Fachverkäufern/ und Fachverkäuferinnen zunehmende Bedeutung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Der Wille zu Verantwortung und Selbständigkeit wächst; Selbstbewusstsein und Zufriedenheit des Fachpersonals werden durch Übernahme von Verantwortung und durch selbständiges Handeln gestärkt.</li> <li>❖ Die fortschreitende Filialisierung im Lebensmittelhandwerk führt dazu, dass Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mehr selbständig zu führende Geschäftsprozesse und das Planen sowie Durchführen von Abläufen überantwortet werden.</li> </ul>	
<b>Vermittlungsdauer</b>	16 Wochen	
<b>Stellung in der Gesamtausbildung</b>	Voraussetzung: Baustein Nr. 5 und 6	

**Inhalte des Ausbildungsbausteins:**

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP	RLP
1	Die Lernenden kennen Kassensysteme und wenden sie bei der Durchführung barer und bargeldloser Zahlungsvorgänge an. Sie erstellen Kassenberichte.	12 a, b, c, d	1.1 B/K + F 1.2 F 1.3 B/K 1.4 2.1

Lfd. Nr.	Beschreibung der Kompetenzen	Bezug zu	
		ARP	RLP
2	Die Lernenden kalkulieren Preise von Produkten auf der Grundlage betrieblicher Kennziffern.	12 e	2.1 2.3 3.2 B/K 3.3 F 3.5
3	Sie erstellen Angebote für Kunden nach deren Vorstellungen und unter betrieblichen Vorgaben.	9 p 12 g	3.4
4	Die Lernenden planen die Durchführung von Bestellungen unter Berücksichtigung betrieblicher und teamorientierter Planung	7 d, e, g A 1 j	3.3, 3.4, 3.5
5	Sie erstellen Rechnungen und Lieferscheine auf der Grundlage betrieblicher Vorgaben.	12 f	2.2 B/K 2.2 F
6	Die Lernenden beobachten die Produktströme, führen Bestandslisten und veranlassen Nachbestellungen.	12 h	3.2 B/K 3.2 F
7	Sie führen Inventuren durch unter Beachtung warenwirtschaftlicher Daten aus Eingang, Lagerung und Verkauf, stellen den Ist-Bestand zu einem Stichtag und Inventurdifferenzen fest und veranlassen betriebliche Maßnahmen.	12 i	3.2 B/K 3.2 F
8	Sie erstellen Hygienepläne für die Produktpalette und wenden sie in den Verkaufsvorgängen an.	8 k	1.1 B/K 1.1 F

### **Hinweise für die Umsetzung:**

Der Baustein konzentriert sich auf eine Auswahl von Begriffen, die die alltägliche Praxis des zunehmend selbständiger handelnden Verkaufspersonals bestimmen: Kassieren, Preise, Lieferschein, Rechnungen, Angebote an Kunden, Warenbestand / Inventur und Personaleinsatz.
Der Zeitumfang zur Vermittlung ist mit 16 Wochen so gewählt, dass der Vermittlung der Einzelziffern hinreichend Raum gegeben werden kann.
Es wurde oben bereits darauf verwiesen, dass im Umfeld des Kassiervorganges besondere Verhaltenssorgfalt herrschen und alle Vorgänge in Ruhe und Sicherheit erledigt werden sollten. Dem sollten dann auch Anlage und Durchführung der Vermittlung entsprechen.

Die übrigen Kompetenzziele dürften leicht zu vermitteln sein, wenn methodisch gewechselt wird zwischen Einstiegserläuterung, Vorlage von bearbeitungsfähigem Material (auch auf elektronischem Wege) Stillarbeitsphasen und Zwischenstandsabfrage, ggf. E inhilfe, sowie Bewertungs- oder Abschlussdiskurs im Plenum.

Dieser Methodenwechsel hätte den Vorteil, dass die in der Regel schulumüde Klientel der Altbewerber einerseits vertraute Abläufe erlebt, wegen der Wechselfrequenz und zugehöriger Selbständigkeit die Vermittlung als kurzweilig und entlastend empfindet.

Es ist zu empfehlen, vorbereitende Beobachtungs- oder Sammelaufgaben (Hausaufgaben) zu den jeweiligen Begriffen den Lernenden abzufordern. Deren Präsentation kann dann die jeweilige Vermittlung eröffnen.