
	<b>Werben und den Verkauf fördern</b>	<b>ECVET Einheit Nr. 7</b>
		<b>Niveau 2 Kreditpunkte</b>

Kenntnisse	Fertigkeiten
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kommunikation mit Kunden               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Persönlicher Verkauf</li> <li>○ Verkaufsförderung</li> <li>○ Absatzwerbung</li> </ul> </li> <li>• Rechtliche Regelungen des Wettbewerbs               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)</li> <li>○ Ausnahmeregelungen</li> <li>○ Rechtsfolgen bei Wettbewerbsverstößen</li> </ul> </li> <li>• Werbeplanung               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ AIDA-Formel</li> <li>○ Elemente des Werbeplans</li> </ul> </li> <li>• Werbemittel und Werbeträger               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Innerhalb der Verkaufsstätte</li> <li>○ Außerhalb der Verkaufsstätte</li> </ul> </li> <li>• Verpackungen               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Aufgaben und Gestaltung</li> <li>○ Ökologische Gesichtspunkte</li> <li>○ Kosten der Verpackung</li> </ul> </li> </ul>	<p>Die Auszubildenden sind in der Lage, ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Möglichkeiten der Verkaufsförderung abzuwägen</li> <li>• Die Verkaufsstätte ansprechend zu gestalten.</li> <li>• Waren sinnvoll zu platzieren.</li> <li>• Vorschläge für die Kundengewinnung zu erarbeiten</li> <li>• Werbemittel zu gestalten</li> <li>• Verpackungen auszuwählen</li> </ul>
Kompetenz	
<p>Die Auszubildenden sind in der Lage, ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• den Verkauf durch gezielte Kommunikation mit den Kunden fördern.</li> <li>• die Verkaufsstätte ansprechend herzurichten und Waren verkaufsfördernd zu platzieren.</li> <li>• Werbemittel bedarfsgerecht auszuwählen.</li> <li>• die wirtschaftlichen, rechtlichen und ethischen Grenzen der Werbung bei der Gestaltung der Werbung zu berücksichtigen.</li> </ul>	


	<b>Werben und den Verkauf fördern</b>	<b>ECVET Einheit Nr. 7</b>
		<b>Niveau 3 Kreditpunkte</b>

<b>Kenntnisse</b>	<b>Fertigkeiten</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kommunikation mit Kunden               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Persönlicher Verkauf</li> <li>○ Verkaufsförderung</li> <li>○ Absatzwerbung</li> <li>○ Öffentlichkeitsarbeit</li> </ul> </li> <li>• Werbearten               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Nach der Zahl der Werbenden</li> <li>○ Nach der Zahl der Umworbenen</li> </ul> </li> <li>• Gefahren der Werbung und rechtliche Regelungen des Wettbewerbs               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)</li> <li>○ Ausnahmeregelungen</li> <li>○ Rechtsfolgen bei Wettbewerbsverstößen</li> </ul> </li> <li>• Werbeplanung               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ AIDA-Formel</li> <li>○ Elemente des Werbeplans</li> <li>○ Erfolgskontrolle der Werbung</li> </ul> </li> <li>• Werbemittel und Werbeträger               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Innerhalb der Verkaufsstätte</li> <li>○ Außerhalb der Verkaufsstätte</li> </ul> </li> <li>• Verpackungen               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Aufgaben und Gestaltung</li> <li>○ Ökologische Gesichtspunkte</li> <li>○ Kosten der Verpackung</li> </ul> </li> </ul>	<p>Die Auszubildenden sind in der Lage, ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• die Elemente der Kommunikation bei Kunden einzusetzen und den Verkauf dadurch zu fördern.</li> <li>• die Werbearten zu unterscheiden und bedarfsgerecht auszuwählen.</li> <li>• einen Werbeplan zu erstellen.</li> <li>• Werbung unter ökonomischen Gesichtspunkten auszuwählen und mithilfe der Erfolgskontrolle zu bewerten.</li> <li>• Werbemittel unter Einbeziehung der AIDA-Formel zu gestalten und entsprechende Werbeträger auszuwählen.</li> <li>• die gesetzlichen Regelungen des Wettbewerbs und die Rechtsfolgen bei Wettbewerbsverstößen abschätzen zu können.</li> <li>• die Verpackung kostensparend und umweltfreundlich auszuwählen.</li> <li>• das Werbepotential der Verpackung zu erkennen und zu nutzen.</li> </ul>

### **Kompetenz**

Die Auszubildenden sind in der Lage, ...

- die Elemente eines Werbepplans zu erkennen und gezielte Werbung zu organisieren.
- Werbemaßnahmen zielgerichtet auszuwählen und dabei ökonomische, rechtliche und ethische Grenzen der Werbung zu berücksichtigen.
- Sie kennen
- Messgrößen der Werbeerfolgskontrolle gezielt anzuwenden.
- typische Maßnahmen der Verkaufsförderung zu skizzieren und Maßnahmen zur Kundenbindung zu kennen, sowie Verpackungsmaterialien unter ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten auszuwählen.

	<b>Werben und den Verkauf fördern</b>	<b>ECVET Einheit Nr. 7</b>
		<b>Niveau 4 Kreditpunkte</b>

Kenntnisse	Fertigkeiten
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kommunikation mit Kunden               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Persönlicher Verkauf</li> <li>○ Verkaufsförderung</li> <li>○ Absatzwerbung</li> <li>○ Öffentlichkeitsarbeit</li> <li>○ Produktplacement</li> </ul> </li> <li>• Werbearten               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Nach der Zahl der Werbenden</li> <li>○ Nach der Zahl der Umworbenen</li> </ul> </li> <li>• Gefahren der Werbung und rechtliche Regelungen des Wettbewerbs               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)</li> <li>○ Ausnahmeregelungen</li> <li>○ Rechtsfolgen bei Wettbewerbsverstößen</li> </ul> </li> <li>• Werbeplanung               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ AIDA-Formel</li> <li>○ Elemente des Werbeplans</li> <li>○ Erfolgskontrolle der Werbung</li> </ul> </li> <li>• Werbemittel und Werbeträger               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Innerhalb der Verkaufsstätte</li> <li>○ Außerhalb der Verkaufsstätte</li> </ul> </li> <li>• Verpackungen               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Aufgaben und Gestaltung</li> <li>○ Ökologische Gesichtspunkte</li> <li>○ Kosten der Verpackung</li> <li>○ Nutzen des Umweltmanagements</li> </ul> </li> </ul>	<p>Die Auszubildenden sind in der Lage, ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• die Elemente der Kommunikation mit Kunden gezielt einzusetzen und den Verkauf zu fördern.</li> <li>• die Werbearten unter Berücksichtigung ökonomischer Grundlagen auszuwählen und einen Werbeplan aufzustellen.</li> <li>• die Werbung unter ökonomischen Gesichtspunkten auszuwählen und mithilfe der Erfolgskontrolle zu bewerten und Verbesserungsvorschläge auszuarbeiten.</li> <li>• Werbemittel unter Einbeziehung der AIDA-Formel zu gestalten und entsprechende Werbeträger unter Berücksichtigung der Kosten auszuwählen.</li> <li>• die gesetzlichen Regelungen des Wettbewerbs zu kennen, die Rechtsfolgen bei Wettbewerbsverstößen abzuschätzen und bei der Werbeplanung zu berücksichtigen.</li> <li>• die Verpackung unter Berücksichtigung der Kosten- und Nutzenanalyse und der Aspekte des Umweltmanagements auszuwählen und einzusetzen</li> </ul>

## **Kompetenz**

Die Auszubildenden sind in der Lage, ...

- einen Werbeplan zu erstellen und dabei eigene Wertvorstellungen zu artikulieren, sowie die Wertvorstellungen anderer zu respektieren.
- den Einsatz von Werbemaßnahmen im Verkaufsalltag zu bewerten und dabei wirtschaftliche, rechtliche und ethische Grenzen der Werbung zu berücksichtigen.
- durchgeführte Werbemaßnahmen zu hinterfragen und diese hinsichtlich des Werbeerfolgs zu bewerten.
- die Nutzung unterschiedlicher Werbearten hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Verbraucher ab zu schätzen.
- typische Maßnahmen der Verkaufsförderung zu skizzieren und zu bewerten und dabei die Mittel der Kundenbindung mit einzubeziehen, sowie Verpackungsmaterialien nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten auszuwählen.