

Schullehrplan DHF

Fachbereich: Detailhandelskenntnisse

Semester 5 Bewirtschaftung

Leistungsziel	Fachkompetenzen (Stoffplan)	Methodenkompetenzen	Sozial- und Selbstkompetenzen	Unterrichtsmethoden Lehrmittel/Hilfsmittel Verknüpfungen / Schnittstellen Produkte	Lektionen
5.17.1 Die Lernenden verstehen das Zusammenspiel zwischen Produktion, Distribution und Logistik. K2	Die Lernenden ordnen die Elemente der Versorgungskette. Sie unterscheiden das Pull- und Pushprinzip und können die Auswirkungen der Lieferzeit umschreiben.			L Film Versorgungskette „Bananen“ U Beispiele anhand Blumen, Lebensmitteln, Kleidern usw. U Test (Joghurt) und Verbindung zu Lebensmittelverordnung	5 Lektionen
5.18.1 Die Lernenden kennen und verstehen Bewirtschaftungssysteme. K2	Die Lernenden beschreiben die Auswirkungen der Bewirtschaftungssysteme auf den Warenbestand und die Kosten. Sie beschreiben die Aufgaben der Warenbewirtschaftungssysteme. Sie verdeutlichen wie der Datentransfer zwischen Handel und Industrie mittels Scanning-Systemen vereinfacht wird.			V Fachgruppeninterne Verknüpfung mit den Leistungszielen 5.17.2 und 5.20.1. U Bewirtschaftung anhand einer Betriebsbesichtigung. • Bezug zu eigenem Bewirtschaftungssystem Vor-/Nachteile, Austausch in der Klasse.	5 Lektionen
5.17.2 Die Lernenden können die Wichtigkeit der Logistik erklären. K2	Die Lernenden beschreiben die Hauptziele der Logistik und unterscheiden die Bereiche Beschaffungs-, Lagerhaltungs- und Distributionslogistik. Sie beschreiben Cross Docking. Sie erklären die Wirkung von Cross Docking und zeigen die Auswirkungen auf die Kostenstruktur im Unternehmen auf.			• Fragebogen Logistik im eigenen Betrieb. • Auswertung U Diskussion im Plenum.	5 Lektionen
5.20.1 Die Lernenden können Möglichkeiten erklären, die zur gewünschten Verkaufsbereitschaft führen. K2	Die Lernenden verdeutlichen die internen und externen Einflussfaktoren auf die Verkaufsbereitschaft. Sie erkennen die Bedeutung der Verkaufsförderungsmassnahmen und Personaleinsatzplanung auf die Verkaufsbereitschaft. Sie vergleichen verschiedene Softwareprogramme zur Unterstützung der Lieferbereitschaft.	Die Lernenden erarbeiten in Gruppen ein Projekt zu den Warenbewirtschaftungssystemen in welchem das Zusammenspiel zwischen Industrie und Handel aufgezeigt wird.		U Gruppenarbeit: Massnahmen zur Verkaufsbereitschaft anhand spezieller Situation dokumentieren (saisonal=Ostern, temporär=Aktion).	10 Lektionen

Leistungsziel	Fachkompetenzen (Stoffplan)	Methodenkompetenzen	Sozial- und Selbstkompetenzen	Unterrichtsmethoden Lehrmittel/Hilfsmittel Verknüpfungen / Schnittstellen Produkte	Lektionen
5.21.1 Die Lernenden können Zusatz- und Anschlussverkäufe bei der Warenpräsentation berücksichtigen. K3	Die Lernenden umschreiben die Voraussetzungen für eine wirkungsvolle Warenpräsentation.	Die Lernenden setzen die verschiedenen Kreativitätstechniken zur Erstellung eines Ideenkataloges für Warenpräsentationen ein.		U Brainstorming	6 Lektionen
5.21.2 Die Lernenden verstehen die Auswirkungen der Warenpräsentation auf den Verkaufserfolg. K2	Die Lernenden beschreiben das Kundenverhalten in einem Detailhandelsgeschäft und zeigen Mittel zur Kundensteuerung auf.			<ul style="list-style-type: none"> • Auftrag Kundenbeobachtung, Tageszeiten beachten, auswerten. • Arbeitsblatt dazu. • Evtl. Vortrag von Ladenbauer der Migros. 	5 Lektionen

36 Lektionen

Semester 6 Bewirtschaftung

Leistungsziel	Fachkompetenzen (Stoffplan)	Methodenkompetenzen	Sozial- und Selbstkompetenzen	Unterrichtsmethoden Lehrmittel/Hilfsmittel Verknüpfungen / Schnittstellen Produkte	Lektionen
5.19.1 Die Lernenden können die Absatz- und Lagerkennzahlen interpretieren. K4	Die Lernenden tragen die benötigten Grundlagen zur Arbeit mit Betriebskennzahlen zusammen. Sie interpretieren die Kennzahlen und zeigen die Auswirkungen der verschiedenen Werte auf den Betrieb.	Sie treffen systematisch mit der Kosten-Nutzenberechnung oder Nutzwertanalyse Entscheide mit welchen Kennzahlen sie in einem Betrieb arbeiten.			9 Lektionen
5.22.1 Die Lernenden kennen ihre Einflussmöglichkeiten auf den Betriebserfolg und können diese beurteilen. K4	Die Lernenden legen ihre persönlichen Einflussmöglichkeiten auf den Betriebserfolg dar. Sie erkennen die Auswirkungen von kostenbewusstem Verhalten. Sie analysieren die unterschiedlichen persönlichen Verhaltensweisen im Betrieb und können diese nutzbringend anpassen.	Die Lernenden erstellen eine systematisches Protokoll (Baumstruktur, Netzwerkmodell oder Mischformen) einer Eigen- und einer Fremdbeobachtung im Betrieb (siehe Sozialkompetenz).	Die Lernenden beobachten sich gegenseitig am Arbeitsplatz und geben sich Feedback in dem sie sich an die Feedbackregeln halten.	<ul style="list-style-type: none"> • Vorschlagswesen eines Betriebes beachten. H Mitarbeitergesprächsbogen • Protokoll • Feedbackregeln V Verknüpfung zu lokaler Landessprache. • Ökonomisches Prinzip 	8 Lektionen
5.23.1 Die Lernenden verstehen den Nutzen des Marketings für den Detailhandel. K2	Die Lernenden unterscheiden die verschiedenen Ziele des Marketings (Umsatz, Kundenzufriedenheit, Marktanteils, Kundenfrequenz). Sie zeigen die systematische Vorgehensweise des Marketings auf.			<ul style="list-style-type: none"> V Fachgruppeninterne Verknüpfung mit den Leistungszielen 5.23.2 und 5.23.3. • Methoden zum Berechnen des Einzugsgebietes kennen lernen (Kreis-/Distanz-, Grenzmethod usw.). • Standortwahlkriterien: Marktpotential, -volumen, -anteil. 	5 Lektionen
5.23.2 Die Lernenden können die Marketing-Instrumente ihres Lehrbetriebes erklären. K2	Die Lernenden beschreiben den Einsatz der Marketing-Instrumente im Lehrbetrieb und begründen deren Einsatz.			<ul style="list-style-type: none"> • Paar-/oder Einzelarbeit. • Präsentation der MI des Lehrgeschäftes. • Einsatz • Nutzen 	5 Lektionen
5.23.3 Die Lernenden verstehen das Zusammenspiel zwischen Werbung und verkaufsfördernden Massnahmen. K2	Sie umschreiben die Auswirkungen von Marketingmassnahmen auf den Handelsbetrieb. Sie zeigen den Marketingmix auf und übertragen einzelne Elemente auf ihren Lehrbetrieb.	Die Lernenden erarbeiten mit der Reizwortmethode einen Marketingplan einer fiktiven Firma.		<ul style="list-style-type: none"> V Schnittstelle mit dem Fachbereich Wirtschaft (ev. Zusammen eine fiktive Firma gründen). 	5 Lektionen
5.23.4. Die Lernenden können aktuelle Erkenntnisse der Marktforschung auf ihre Betriebe übertragen. K3	Die Lernenden erstellen eine Kundensegmentierung ihres Lehrbetriebes. Sie unterscheiden die wichtigsten Methoden der Primär- und der Sekundärforschung.	Die Lernenden erstellen mit der Fragebogentechnik einen Fragebogen, den sie in einer praktischen Kundenbefragung einsetzen.		<ul style="list-style-type: none"> • Kundenumfrage – Zufriedenheit, Einkaufsgründe usw. • Nielsen- und IHA-Studien 	5 Lektionen

37 Lektionen