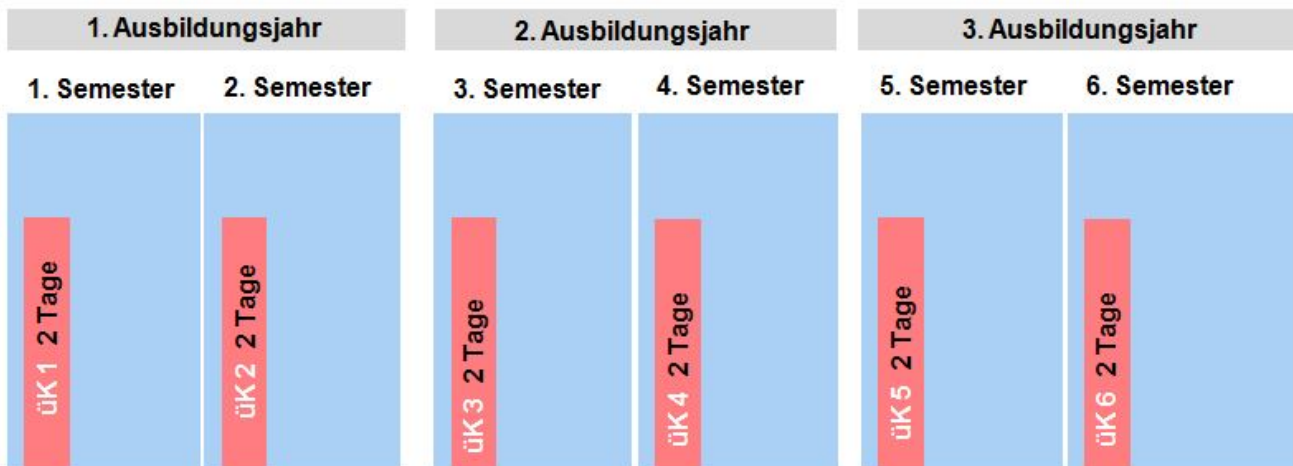


üK-Rahmenprogramm

überbetriebliche Kurse für Kaufleute in der Branche Handel

Übersicht



Die Kurse dauern jeweils zwei Tage. Pro Semester findet ein Kurs statt.

Allgemeine Inhalte

- Einführung in die Lern- und Leistungsdokumentation LLD
- Rechte und Pflichten der Lehrbetriebe und Lernenden
- Betriebliches Qualifikationsverfahren
- Wie weiter nach der Lehre?
- Einführung und Anwendung von Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen

Branchenspezifische Inhalte

- Branche & Unternehmen (Grundlagen, Wertschöpfungskette, Funktionen, Bedeutung, Umfeld, Entwicklungen, Trends, Staatliche Vorschriften, Branchenorganisationen, Sozialpartnerschaft)
- Beraten & Verkaufen (Gesprächsführung, Verhandeln, Einwände, Probleme, Reklamationen)
- Produkte & Dienstleistungen
- Verkaufsprozess
- Marketing (Beschaffung / Absatz / Preiskalkulation)
- Logistik (Spedition / Lagerhaltung)
- Aussenhandel / Risiken und Zahlungssicherung / Zoll
- Grundlagen Personaladministration
- Arbeitssicherheit & Gesundheitsschutz
- Qualitätsmanagement & Umweltschutz

üK-Leistungsziele

- 1.1.1.1.1 Ziele und Aufgaben der Beschaffung (K2/üK3)
- 1.1.1.1.2 Beschaffungsarten (K5/üK3)
- 1.1.1.1.3 Beschaffungsprozess (K5/üK3)
 - 1.1.1.2.1 Lagerarten und -kosten (K4/üK4)
 - 1.1.1.2.2 Lagerbewirtschaftung (K2/üK2)
 - 1.1.1.4.1 Transportmittel und Verpackung (K3/üK4)
 - 1.1.1.4.2 Gefahrgut (K2/üK4)
 - 1.1.1.4.3 Transportversicherung (K2/üK4)
 - 1.1.1.5.1 Bedeutung des Aussenhandels (K5/üK5)
 - 1.1.1.5.2 Zölle/Zollbestimmungen (K3/üK5)
 - 1.1.1.5.3 Ursprungsregeln/Ursprungsbelege (K2/üK5)
 - 1.1.1.5.4 Risiken/Zahlungssicherungsinstrumente (K2/üK5)
 - 1.1.1.5.5 Internationale Handelsklauseln (Incoterms 2010) (K3/üK4)
- 1.1.2.2.1 Beratungs- oder Verkaufsgespräche (K5/üK2-6)
- 1.1.3.1.1 Verkaufsprozess (K5/üK2)
- 1.1.3.1.2 Betriebliche Herstellungs- oder Dienstleistungsprozesse (K2/üK2)
- 1.1.3.1.3 Wertschöpfungskette (K2/üK1)
 - 1.1.3.2.1 Qualitätsmanagement (K2/üK3)
 - 1.1.3.2.2 Umweltschutz und nachhaltige Ressourcennutzung (K2/üK3)
 - 1.1.3.4.1 Kundenreklamationen (K2/üK5)
- 1.1.4.1.1 Märkte und Kunden in der Branche (K4/üK2)
 - 1.1.4.2.1 Marketing (K5/üK2)
 - 1.1.4.3.1 Preiskalkulation (K3/üK3)
- 1.1.5.1.1 Grundlagen der Personaladministration (K3/üK6)
- 1.1.7.7.1 Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz (K2/üK1)
- 1.1.8.1.1 Produkte und Dienstleistungen (K2/üK2)
 - 1.1.8.3.1 Kenntnisse über die Branche (K2/üK1/4/5/6)
 - 1.1.8.3.2 Das Umfeld der Geschäftstätigkeit und dessen Entwicklungen (K2/üK5)

Kurs	Dauer	Fachliche Hauptthemen	üK-Leistungsziele
üK 1	2 Tage September	<ul style="list-style-type: none"> – Branche & Unternehmen (Teil 1: Geschichte, Wertschöpfungskette, Betriebsformen) – Arbeitssicherheit & Gesundheitsschutz – Lern- und Leistungsdokumentation LLD (Grundlagen, Ausbildungsplanung, Lerndoku, Arbeits- und Lernsituationen ALS) – Förderung von Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen 	<ul style="list-style-type: none"> – 1.1.8.3.1 / 1.1.3.1.3 – 1.1.7.7.1 MK 2.1-2.4 / SK 3.1-3.6
üK 2	2 Tage Mai	<ul style="list-style-type: none"> – Produkte & Dienstleistungen – Marketing (Teil 1: Absatz) – Beraten & Verkaufen (Teil 1: Grundlagen, Informations- und Auskunftsgespräche) – Lern- und Leistungsdokumentation LLD (Prozesseinheiten PE, Präsentationstechnik) – Förderung von Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen 	<ul style="list-style-type: none"> – 1.1.8.1.1 / 1.1.3.1.2 – 1.1.4.1.1 / 1.1.4.2.1 / 1.1.3.1.1 – 1.1.2.2.1 – MK 2.1-2.4 / SK 3.1-3.6
üK 3	2 Tage Mitte Nov- Mitte Dez	<ul style="list-style-type: none"> – Marketing (Teil 2: Beschaffung) – Marketing (Teil 3: Preiskalkulation/Kennz.) – Beraten & Verkaufen (Teil 2: Verhandeln) – Qualitätsmanagement & Umweltschutz – Förderung von Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen 	<ul style="list-style-type: none"> – 1.1.1.1.1 / 1.1.1.1.2 / 1.1.1.1.3 – 1.1.4.3.1 – 1.1.2.2.1 – 1.1.3.2.1 / 1.1.3.2.2 – MK 2.1-2.4 / SK 3.1-3.6
üK 4	2 Tage März	<ul style="list-style-type: none"> – Branche & Unternehmen (Teil 2: Funktionen, Bedeutung Handel) – Logistik (Spedition / Lagerhaltung) – Beraten & Verkaufen (Teil 3: Einwände entkräften, Probleme lösen) – Förderung von Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen 	<ul style="list-style-type: none"> – 1.1.8.3.1 – 1.1.1.4.1 / 1.1.1.4.2 / 1.1.1.4.3 / 1.1.1.5.5 / 1.1.1.2.1 / 1.1.1.2.2 – 1.1.2.2.1 – MK 2.1-2.4 / SK 3.1-3.6
üK 5	2 Tage Mitte Okt- Mitte Nov	<ul style="list-style-type: none"> – Branche & Unternehmen (Teil 3: Umfeld, Entwicklungen, Staatliche Vorschriften) – Aussenhandel / Zoll / Risiken & Zahlungssicherung – Beraten & Verkaufen (Teil 4: Reklamationen) – Förderung von Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen 	<ul style="list-style-type: none"> – 1.1.8.3.1 / 1.1.8.3.2 – 1.1.1.5.1 / 1.1.1.5.2 / 1.1.1.5.3 / 1.1.1.5.4 – 1.1.2.2.1 / 1.1.3.4.1 – MK 2.1-2.4 / SK 3.1-3.6
üK 6	2 Tage Mitte Jan- Ende Feb	<ul style="list-style-type: none"> – Branche & Unternehmen (Teil 4: Organisationen, Sozialpartnerschaft, Arbeiten im Handel) – Grundlagen Personaladministration – Beraten & Verkaufen (Teil 5: Verkaufen) – Repetition Branchenkunde üK 1-6 – Lern- und Leistungsdokumentation LLD (Betriebliches Qualifikationsverfahren) – Förderung von Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen 	<ul style="list-style-type: none"> – 1.1.8.3.1 – 1.1.5.1.1 – 1.1.2.2.1 – MK 2.1-2.4 / SK 3.1-3.6