

Fachunterricht BV 11

h FU fpL
100 90 10

M Marketing und Verkauf

Marketing und Verkauf

Zielformulierung

Verkauf aktiv gestalten

Die Schülerinnen und Schüler führen Aushändigungsgespräche und Verkaufshandlungen durch. Sie sind sich der Wirkung ihres Erscheinungsbildes bewusst und setzen nonverbale und verbale Kommunikationsmittel zielgerichtet ein. Die Schülerinnen und Schüler ermitteln die Kundenwünsche. Sie wenden ihre Kenntnisse über Kaufmotive verkaufsfördernd an. Im Verkaufsgespräch empfehlen sie geeignete Produkte und machen Verwendungs- und Zubereitungsvorschläge. Dabei verwenden sie Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen. Sie bieten Zusatz- und Alternativprodukte an mit dem Ziel, Kaufwünsche zu bestätigen oder neue zu wecken. Die Schülerinnen und Schüler verpacken die Ware und händigen sie situationsbezogen aus. Sie ermitteln Preise und führen Kassiervorgänge durch.

Produkte verkaufsfördernd präsentieren

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen den Einsatz von Werbemaßnahmen, um Produkte verkaufsfördernd im Fachgeschäft des Lebensmittelhandwerks zu präsentieren. Die Schülerinnen und Schüler bewerten die Kosten-Nutzen-Relation verschiedener Werbemaßnahmen. Sie wählen wirksame Werbeträger aus und erstellen diese mit geeigneten Gestaltungsmitteln. Dabei berücksichtigen sie wirtschaftliche, rechtliche und ethische Gesichtspunkte. Die Schülerinnen und Schüler präsentieren ausgewählte Produkte ihres Warensortimentes unter Berücksichtigung von ökonomischen, ökologischen, ästhetischen sowie hygienischen Grundsätzen. Im Anschluss beurteilen sie den Erfolg der Werbemaßnahme und Präsentation.

Inhalte

Fragetechnik
Kriterien für erfolgreiche Verkaufshandlungen
Verhaltensmuster von Kunden
Besondere Kundengruppen
Qualitätssicherung
Mengenempfehlungen

Verpackungstechniken
Fachgerechte Präsentation
Rechtliche Bestimmungen

h FU fpL
40 10 30

S Speisenherstellung

Speisenherstellung und Servicetätigkeiten

Zielformulierung

Die Schülerinnen und Schüler stellen ausgewählte Speisen für verschiedene Tageszeiten und Anlässe her und richten sie verkaufsfördernd an. Sie berücksichtigen dabei sensorische, lebensmittelrechtliche und betriebswirtschaftliche Aspekte und begründen die Preisbildung rechnerisch. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Ergebnisse nach ausgewählten Kriterien. Sie lagern die Produkte entsprechend den besonderen Anforderungen. Die Schülerinnen und Schüler beraten die Kunden bei der Auswahl der Speisen. Sie beachten ernährungsphysiologische und sensorische Aspekte. Die Speisen werden fachgerecht und kundenorientiert ausgehändigt.

Inhalte

Salatvariationen, belegte und gebackene Snacks
Einsatz von Halbfertigprodukten
Herstellungstechniken
Dekoratives Anrichten und Garnieren
Verkaufsverpackung

h FU fpL
100 60 40

B Beratung und Service

Beratung und Service

Zielformulierung

Die Schülerinnen und Schüler verkaufen ausgewählte Produkte aus dem typischen Sortimentsbereich der Bäckerei und der Konditorei. Sie informieren die Kunden bei der Auswahl der Produkte hinsichtlich Zusammensetzung, Herstellung, Eigenschaften und Qualitätserhaltung. Zusätzlich geben sie geeignete Verwendungsmöglichkeiten an. Dabei gehen sie nach den Regeln eines strukturierten Verkaufsgesprächs vor, wenden kundenorientierte Verkaufsmethoden an und führen handlungsbezogene Berechnungen durch. Sie verpacken die Waren fachgerecht. Sie planen und gestalten die Regal- und Thekenbelegung im Team unter Berücksichtigung der Aspekte der Verkaufsförderung, der Ergonomie und der Qualitätssicherung. Vorgefertigte Produkte werden für den Verkauf hergerichtet. Die Ware wird gemäß den gesetzlichen Bestimmungen gekennzeichnet.

Inhalte

Warenanforderung (Backzettel)
Erzeugnisse aus Teigen
Erzeugnisse aus Massen
Füllungen
Fertigstellung der Waren
Portionieren
Aktives Verkaufen
Rechtliche Bestimmungen