

Rahmenstoffplan – geprüfter Handelsfachwirt (IHK)

1. Unternehmensführung und -steuerung

Im Handlungsbereich „Unternehmensführung und -steuerung“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, das Zusammenwirken der betrieblichen Aufgabenbereiche bei der Erstellung von Handelsleistungen zu verstehen, im Hinblick auf unternehmerische Ziele und Entscheidungen zu beurteilen und einzelne Maßnahmen zu planen, umzusetzen und zu kontrollieren. Dabei soll gezeigt werden, dass prozessorientiert und unternehmerisch gedacht und gehandelt werden kann, Kosten- und Ertragsdenken beherrscht, Controllinginstrumente angewandt sowie Schlussfolgerungen hieraus gezogen und umgesetzt werden können. Außerdem soll gezeigt werden, dass wesentliche Aspekte umgesetzt werden können, die bei der Gründung und Übernahme eines Unternehmens zu beachten sind.

1.1 Planung von Selbstständigkeit, Entwickeln einer Geschäftsidee, Erstellen eines Businessplans

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.1.1	Entstehung und Bestandteile eines Unternehmenskonzepts		Fallstudie, 2.4.1
1.1.1.1	Bedeutung der Ausgangslage - Kundenbedürfnisse - Eigenes Produkt/Leistung - Standort	verstehen	2.4
1.1.1.2	Konzept einer Geschäftsidee - Eigen- oder Fremdkonzept - Sortiment / Leistungen - Besonderheit der Geschäftsidee - Kundennutzen	verstehen	
1.1.2	Qualitative Bestandteile eines Businessplans	kennen	
1.1.2.1	Bedeutung der Führungsmerkmale - Unternehmensziele - Strategie - Management - Wahl der Rechtsform - Externe Beratung		1.5 Alleinunter- nehmung oder Partnerschaft mit Aufgaben- teilung 1.5 1.10 Rechtsanwälte, Steuerberater, Verbände
1.1.2.2	Bedeutung des Leistungsangebots - Kompetenzen des Unternehmens - Sortimente / Leistungen des Unternehmens		
1.1.2.3	Bedeutung eines Marketingkonzepts - Situationsanalyse - Platzierung am Markt - Marketingplanung für die Gründungsphase - Ertragsplanung		1.1.3.4

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.1.2.4	Dimensionen der Leistungserstellung - Standort - Objekt - Betriebs- und Geschäftsausstattung - Sortiment - Personalqualifikationen und -bedarf - Externer Beratungsbedarf - Qualitätssicherung		2.4 2.6 3.6 1.11
1.1.2.5	Unternehmensstruktur		
1.1.3	Quantitative Bestandteile eines Businessplans		
1.1.3.1	Notwendigkeit eines Kapitalbedarfsplan - Sachmittel - Betriebsmittel - Gründungskosten - Liquiditätssicherung	verstehen	1.1.3.5
1.1.3.2	Notwendigkeit eines Finanzierungsplan - Eigenkapital - Öffentliche Mittel - Bankdarlehen	verstehen	Berücksichtigung der Liquiditätssicherung 1.9
1.1.3.3	Planbilanz	kennen	
1.1.3.4	Ertragsplan - Rohertrag - Absatz-, Umsatz- und Rohertragsplanung - Abschreibungsplanung	erstellen	anhand grundlegender Beispiele 1.7
1.1.3.5	Liquiditätsplan	erstellen	
1.1.3.6	Planung der Gewinnverwendung	beherrschen (kognitiv)	1.7
1.2	Besonderheiten der Übernahme		
	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.2.1	Vor- und Nachteile einer Betriebsübernahme	kennen	
1.2.2	Informationsquellen zur Auffindung geeigneter Betriebe	kennen	
1.2.3	Formen der Übernahme	kennen	Familiennachfolge, Outsourcing, Spin-Off-Gründung

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.2.4	Kriterien der Unternehmensbewertung	kennen	Warenbestand; Personal 3.12.1.4; Standort 2.4; Marktsituation 2.3; finanzielle Situ- ation 1.7 bis 1.9
1.2.5	Kriterien für Kauf oder Pacht	kennen	
1.2.6.	Wesentliche Bestandteile eines Unternehmenskaufvertrags	kennen	
1.2.7	Wesentliche Bestandteile eines Pachtvertrags	kennen	
1.3	Persönliche und fachliche Eignung zur unternehmerischen Selbstständigkeit		
Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.3.1	Körperliche, seelische, geistige und soziale Voraussetzungen	überblicken	
1.3.2	Anmeldungen und Genehmigungen	überblicken	Gewerbean- meldung, Sachkunde- nachweise
1.3.3	Qualifikationen	überblicken	Produkt- und Branchen- kenntnisse, betriebswirt- schaftliche Kompetenzen
1.4	Voraussetzungen und Rahmenbedingungen, Chancen und Risiken von unternehmerischer Selbstständigkeit		
Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.4.1	Vor- und Nachteile unternehmerischer Selbständigkeit	kennen	1.1, 1.2, 1.3
1.4.2	Chancen unternehmerischen Handelns	kennen	unternehmeri- sche und per- sönliche Frei- heit

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.4.3.	Risiken einer selbstständigen Existenz	überblicken	verfügbare Mittel 1.1.3, Risikovorsorge
1.4.3.1	Betriebliche Risiken		selbst zu tragender Risiken, Ermittlung verfügbarer liquider Mittel
1.4.3.2.	Persönliche Risiken von Unternehmern		
1.4.3.3.	Versicherungen		Vergleich von Versicherungsangeboten
1.4.4	Kriterien zur Vereinbarkeit beruflicher Selbstständigkeit mit Privatleben	analysieren	typische Zielkonflikte
1.5	Managementaufgaben: analysieren, entscheiden, Ziele setzen, durchführen und kontrollieren		
Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.5.1	System der integrierten Unternehmensführung	überblicken	
1.5.2	Bedeutung der unternehmerischen Zielbildung als Grundlage eines unternehmenspolitischen Führungssystems	verstehen	Anforderungen an die Unternehmensführung, Unternehmensgrundsätze, Corporate Identity
1.5.3	Aufgaben und Methoden der strategischen Unternehmensplanung	darstellen	Konzeption, operatives Führungssystems, strategische Planung
1.5.4	Operative Entscheidungen	vorbereiten	Entscheidungsgrundlagen, Instrumentarium
1.5.5	Planungs- und Kontrollrechnung auf Basis betrieblicher Informationssysteme	analysieren	

1.6 Unternehmensorganisation

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.6.1	Ziele und Aufgaben der Organisation		
1.6.1.1	Organisation, Disposition, Improvisation	unterscheiden	
1.6.1.2	Formelle und informelle Organisation	einsehen	
1.6.2.	Analyseinstrumentarium	überblicken	
1.6.2.1	Aufgabenanalyse		Einzelhandels- und mehrstufi- ges Handelsun- ternehmen
1.6.2.2	Arbeitsanalyse		
1.6.3.	Aufbauorganisation		
1.6.3.1	Aufgabensynthese	erfassen	Bildung von Stellen
1.6.3.2	Aufbau der hierarchischen Organisationsstruktur nach hierarchischer Zuordnung	entwickeln	Organigramm
1.6.3.3	Aufbau einer sachlich orientierten Organisationsstruktur	entwickeln	Organigramm
1.6.4	Ablauforganisation	kennen	
1.6.4.1	Organisation betrieblicher Abläufe und ihre Ordnungskomponenten		
1.6.4.2	Organisation des Warenflusses		
1.6.4.3	Organisation der Verwaltung - Organisation des Geldflusses		Kassenwesen, Kartenzahlung, Home Banking, Gefahren / Sicherheit
	- Büroorganisation		
1.6.4.4	Sonderprobleme		Tiefkühlschä- den, Überfall, Abfallentsor- gung
1.6.5	Informationsorganisation	überblicken	
1.6.6	Instrumente der Organisation		
1.6.6.1	Organisationshandbuch	verstehen	

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.6.6.2	Betriebsordnung	begründen	
1.6.6.3	Stellenbeschreibung	entwerfen	3.5.2.3
1.6.6.4	Arbeitsanweisungen	entwerfen	
1.6.6.5	Führungsanweisungen	kennen	3.1

1.7 Angewandte Kosten- und Leistungsrechnung

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.7.1	Stellung der Kostenrechnung im System des betrieblichen Rechnungswesens	verstehen	
1.7.1.1	Gliederung des betrieblichen Rechnungswesens		
1.7.1.2	Stufen, Aufgaben und Teilgebiete der Kostenrechnung		
1.7.2	Begriffe des betrieblichen Rechnungswesens	kennen	
1.7.2.1	Begriffe der Ausgabe- seite		
1.7.2.2	Begriffe der Einnahme- seite		
1.7.3.	Kostenrechnungssysteme	kennen	
1.7.4	Kostenartenrechnung	durchführen	
1.7.4.1	Aufgaben der Kostenartenrechnung		
1.7.4.2	Gliederung der Kostenarten		
1.7.4.3	Erfassung der Kostenarten		
1.7.4.4	Verrechnung der kalkulatorischen Kostenarten		
1.7.4.5	Auswertung der Kostenartenrechnung		
1.7.5	Kostenstellenrechnung	durchführen	
1.7.5.1	Aufgaben der Kostenstellenrechnung		
1.7.5.2	Einteilung der Kostenstellenrechnung		
1.7.5.3	Betriebsabrechnungsbogen		
1.7.5.4	Auswertungsmöglichkeiten der Kostenstellenrechnung		
1.7.6	Kostenträgerrechnung	durchführen	

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.7.6.1	Aufgaben		
1.7.6.2	Kurzfristige Erfolgsrechnung		Break-Even
1.7.6.3	Formen der Kalkulation		kurz- und lang- fristige Preisun- tergrenzen
1.7.7	Teilkostenrechnungssysteme	einsetzen	Deckungsbei- tragsrechnung, System der relativen Ein- zelkostenrech- nung
1.7.8	Aufgaben und Arten der Plankostenrechnung	überblicken	starre und flexible Grenz- plankosten- rechnung
1.8	Controllinginstrumente und ihr Zusammenwirken		
Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.8.1	Controlling als Instrument der Unternehmenssteuerung		Funktionen
1.8.1.1	Ebenen - Strategisches Controlling - Operatives Controlling	unterscheiden	
1.8.1.2	Bereiche - Gesamtcontrolling - Sortimentscontrolling - Marketingcontrolling - Finanzcontrolling - Personalcontrolling	einordnen	
1.8.1.3	Aufbau und Einordnung - Zentrales und Dezentrales Controlling - Stabscontrolling und Liniencontrolling	auswählen	
1.8.2	Steuerungsinstrumente im Controlling	überblicken	ABC-Analyse, Wertanalyse
1.8.3	Controllingkonzepte	kennen	grundsätzliche Methodik

1.9 Finanzierung

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.9.1	Finanzwirtschaftliche Zielsetzung im Unternehmen		
1.9.1.1	Das „magische Viereck“ und die daraus resultierenden Zielkonflikte	verstehen	
1.9.1.2	Ablauf des finanzwirtschaftlichen Prozesses - Entscheidungsprozess - Investitionsbedarf - Kapitalbedarf - Finanzierungsmöglichkeiten - Finanzplanung - Finanzkontrolle	kennen	
1.9.2	Finanzierung eines Handelsunternehmens		Fallstudie
1.9.2.1	Kapitalbedarfsplan auf Basis einer Investitionsplanung	erstellen	
1.9.2.2	Finanzierungsmöglichkeiten - Beschaffung von Eigenkapital • Kapitaleinlagen • Beteiligungsfinanzierungsmöglichkeiten - Beschaffung von Fremdkapital • Kreditfinanzierung • Finanzierung durch Kreditsubstitute • Kreditwürdigkeitsprüfung (Ratingverfahren der Banken) • Förderprogramme - Leasing - Factoring	auswählen	
1.9.2.3	Auswirkung der Finanzierung auf die Unternehmensrentabilität - Rentabilitätsplanung - Zinsen - Abschreibungen - Leverage-Effekt - Eigenkapital- und Fremdkapitalquote	kennen	
1.9.2.4	Auswirkungen der Finanzierung auf die Bilanz - Anlagendeckungsgrad - Kapitalstruktur - Liquiditätsgrade	kennen	
1.9.2.5	Cash-Flow - Entscheidungshilfe und Controllinginstrument - Maßstab für die Innenfinanzierungskraft - Beeinflussungsmöglichkeiten	bewerten	Rohgewinn, Kostenstruktur, Rückstellungen, Privat- entnahmen
1.9.2.6	Liquiditätsplanung als kontinuierliche Entscheidungshilfe und Kontrollinstrument	kennen	

1.10 Rechtliche Grundlagen, Begriffe und anwendungsbezogene Beispiele bei Gründung und Führung eines Unternehmens

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.10.1	Steuerrechtliche Grundsätze	kennen	
1.10.2	Vertragsrecht	kennen	
1.10.3	Wettbewerbsrecht	kennen	2.14
1.10.4	Arbeitsrecht	kennen	3.12
1.10.5	Haftung	kennen	
1.10.5.1	Gesellschafter		
1.10.5.2	Geschäftsleitung		
1.10.5.3	Unternehmen		
1.10.6	Liquidation	kennen	
1.10.7	Insolvenz und Insolvenzplan	kennen	

1.11 Qualitätsmanagement

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.11.1	Ziele und Aufgaben	verstehen	systematische Kundenorientierung
1.11.1.1	Prozessorientierung		
1.11.1.2	kontinuierlicher Verbesserungsprozess		
1.11.2	Auditierung und Zertifizierung eines QM-Systems	kennen	DIN EN ISO 9001
1.11.3	Total-Quality-Management (TQM) als Weiterentwicklung der Organisationsprozesse des Qualitätsmanagements	kennen	
1.11.4	Wechselwirkungen mit anderen Managementsystemen	kennen	Umweltmanagementsysteme, HACCP, IFS

1.12 Umweltmanagement

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.12.1	Normativer Rahmen der ökologieorientierten Unternehmensführung	überblicken	
1.12.1.1	Rechtliche Rahmenbedingungen		
1.12.1.2	Kreislaufwirtschaftssystem		
1.12.1.3	Abfallpolitik		5.8
1.12.1.4	Produktpolitik		
1.12.2	Strategisches und operatives Umweltmanagement	kennen	

2. Handelsmarketing

Im Handlungsbereich „Handelsmarketing“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, Veränderungen der Bedingungen auf nationalen und internationalen Absatzmärkten einzuschätzen, systematisch und entscheidungsorientiert Marktbeobachtung, -analyse und -bearbeitung mit den entsprechenden Instrumenten darzustellen und zu bewerten sowie Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung zu erarbeiten und umzusetzen. Dabei soll gezeigt werden, dass die Marketinginstrumente des Handels zielorientiert eingesetzt werden können und ihr Erfolg überprüft werden kann.

2.1 Handelsentwicklungen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.1.1	Entwicklung vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt	erkennen	
2.1.2	Dynamik der Betriebsformen des Einzel- und Großhandels	bewerten	
2.1.3	Handelsrelevante Trends	analysieren	

2.2 Kooperationen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.2.1	Ziele von Kooperationen	verstehen	vertikale und horizontale Kooperationen
2.2.2	Erfolgsfaktoren für Kooperationen	kennen	

2.3 Marktanalyse, Marktstrategien

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.3.1	Aufgaben der Marktforschung	kennen	Funktionen und Methoden
2.3.2.	Marktanalysen	beurteilen	
2.3.2.1	Analyse der Marktsituation		
2.3.2.2	Kundenanalyse		
2.3.2.3	Distributionsanalyse		
2.3.2.4	Wettbewerbsanalyse		
2.3.2.5	Umfeldanalyse		

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.3.3	Ausgewählte Methoden der Marktanalyse	anwenden	Portfolioanalyse, SWOT-Analyse,
2.3.4	Marketingstrategien		2.5.1
2.3.4.1	Entscheidung über strategische Geschäftseinheiten und deren Ausgestaltung	verstehen	
2.3.4.2	Marktwahlstrategien	verstehen	
2.3.4.3	Marktbearbeitungsstrategien	verstehen	Produkt- / Marktstrategien nach Ansoff, Wettbewerbsstrategien nach Porter
2.3.4.4	Marketingstrategien im Kontext der Internationalisierung	kennen	
2.3.4.5	Implementierung von Marketingstrategien	kennen	
2.4	Standortmarketing		
Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.4.1.	Standortentscheidungen im Rahmen langfristiger Strategien	verstehen	1.1.1, 1.2.4
2.4.2	Kriterien und Methoden der Standortwahl	berücksichtigen	
2.4.3.	Veränderung der Standorte	beachten	Standortklassifikationen, Standortattraktivität, Standortgemeinschaften, Business Improvement Districts (BID)

2.5 Zielgruppenmarketing

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.5.1.	Marktsegmentierung als Basisstrategie für Zielgruppenbildung	begründen	
2.5.2.	Marktsegmentierungskriterien	zuordnen	soziodemografische und psychologische 2.9.1.1
2.5.3	Möglichkeiten der direkten Zielgruppenansprache	bewerten	Event- und Aktionsplanung, 2.9.1.3

2.6 Sortimentssteuerung

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.6.1	Ziele und Aufgaben der Sortimentspolitik	verstehen	
2.6.2	Einflussfaktoren der Sortimentsbildung	kennen	
2.6.3	Gestaltungsvarianten innerhalb der Sortimentspolitik	verstehen	Marken-, Preis- und Servicepolitik
2.6.4	Produktlebenszyklus	beachten	4.2.2
2.6.5	Sortimentspolitische Maßnahmen	anwenden	Erweiterung, Straffung, Modifikation, Niveauveränderung

2.7 Verkaufskonzepte und Servicepolitik

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.7.1	Verkaufskonzepte im Einzelhandel	entwickeln	Vertriebs-, Betriebsformen, Kooperationen, Fallstudie
2.7.2	Verkaufskonzepte im Großhandel	entwickeln	Absatzwege, Betriebsformen, Kooperationen. Fallstudie
2.7.3	Servicepolitik		
2.7.3.1	Ziele, Aufgaben und Bestimmungsgrößen	begründen	
2.7.3.2	Serviceangebote nach Maßgabe von Branche und Betriebsform	entwickeln	Fallstudie

2.8 Gestaltung von Verkaufsflächen (Visual Merchandising), Warenpräsentation

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zu Vermittlung
2.8.1	Visual Merchandising im Rahmen der Gesamtdarstellung eines Unternehmens	einordnen	Corporate Identity, Corporate Design, Corporate Culture
2.8.2	Handlungsfelder des Visual Merchandising	kennen	Werbung / Öffentlichkeitsarbeit, Verkaufsraum
2.8.3	Zusammenarbeit im Bereich visuelles Marketing	unterstützen	interne/externe Partner des \ und Verkauf, Briefing

2.9 Werbung, Verkaufsförderung, Werbeerfolgskontrolle

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zu Vermittlung
2.9.1	Werbung		
2.9.1.1	Werbeplanung - Werbeziele - Zielgruppenbestimmung	erstellen	Marktsegmentierung, 2.5.2

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.9.1.2	Mediaselektion	feststellen	Inter- und Intra-Mediaselektion, Media-Reichweiten
2.9.1.3	Direktwerbung	kennen	Besonderheiten, Einsatzgebiete, 2.5.3
2.9.1.4	Werbekooperationen	verstehen	Ziele, Partner, 2.2
2.9.2	Verkaufsförderung		
2.9.2.1	Ziele und Zielgruppen	festlegen	
2.9.2.2	Verkaufsförderungsaktionen in den Stufen des Distributionsprozesses	unterscheiden	
2.9.3	Werbeerfolgskontrolle	durchführen	
2.10	Öffentlichkeitsarbeit		
Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.10.1	Ziele und Zielgruppen der Public Relations (PR)	kennen	
2.10.2	Externe Kommunikationsinstrumente der PR	unterscheiden	Corporate Identity, Pressearbeit, Medienbeobachtung, Veranstaltungsorganisation, Website
2.10.3	Interne Kommunikationsinstrumente der PR	unterscheiden	
2.10.4	Verhalten im Krisenfall	überblicken	QMS

2.11 Zusammenwirken der Marketinginstrumente

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.11.1	Marketing-Mix	verstehen	
2.11.2	Marketinginstrumente bei Kundengewinnung und Kundenbindung	einsetzen	Fallstudie
2.11.3	Marketinginstrumente im Customer Relationship Management (CRM)	einsetzen	Fallstudie

2.12 E-Commerce, E-Business

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.12.1	Elektronische Geschäftsprozesse und Geschäftsmodelle	überblicken	CRM, SCM, E-Procurement, B2C, B2B
2.12.2	Online-Vertrieb	unterscheiden	Online-Shop, Auktionen, Marktplätze
2.12.3	Instrumente der Kundenbindung im Internet	bewerten	Direktmailings, Newsletter, Online-PR, Kundendienst, Service

2.13 Controlling

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.13.1	Planungs- und Kontrollsysteme in der Unternehmung	kennen	
2.13.2	Marketing-Controlling		
2.13.2.1	Zeitliche Durchführung - Parallelkontrolle - Ex-Post-Kontrolle	unterscheiden	
2.13.2.2	Ökonomische Kontrollinstrumente - Umsatz- und Absatzzahlen - Wirtschaftlichkeitsberechnungen - Leistungskennzahlen - Marktanteilsvergleich - ABC-Analyse	einsetzen	

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.13.2.3	Controlling ausgewählter Marketingbereiche - Standort - Sortiment - Visual Merchandising - Verkaufsförderung	einsetzen	
2.14	Wettbewerbsrecht		
Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
2.14.1	Aufgaben und Rechtsquellen	kennen	
2.14.2	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen	überblicken	
2.14.3	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb	überblicken	
2.14.4	Rechtsfolgen	kennen	Anspruchsdurchsetzung, Verfahren

3. Führung und Personalmanagement

Im Handlungsbereich „Führung und Personalmanagement“ soll einerseits die Fähigkeit nachgewiesen werden, zielorientiert mit Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Kunden zu kommunizieren. Dabei soll gezeigt werden, dass Mitarbeiter und Projektgruppen geführt werden können sowie bei Verhandlungen und in Konfliktfällen lösungsorientiert gehandelt werden kann. Methoden der Präsentation, Kommunikation und Motivationsförderung sollen dabei berücksichtigt werden. Andererseits soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, personalpolitische Ziele und Aufgaben im Unternehmen systematisch und entscheidungsorientiert zu analysieren und darzustellen. Dabei soll gezeigt werden, dass die Zusammenhänge zwischen Unternehmens- und Personalpolitik beurteilt und daraus entsprechend begründete Handlungsschritte abgeleitet sowie Mitarbeiter effektiv und effizient eingesetzt und individuell gefördert werden können.

3.1 Führungsgrundsätze und Führungsmethoden

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.1.1	Ziele und Aufgaben der Personalführung		
3.1.1.1	Anforderungen an eine Führungskraft	überblicken	
3.1.1.2	Führungsaufgaben	überblicken	Delegation, Information, Motivation, Kontrolle
3.1.1.3	Führungsgrundsätze	verstehen	Inhalte, Imple- mentierung
3.1.2	Führungsmethoden		
3.1.2.1	Führungsstile	verstehen	
3.1.2.2	Führungstechniken	umsetzen	Management by Objectives, by Delegation, by Exception

3.2 Personalpolitik

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.2.1	Grundsätze und Ziele der Personalpolitik	verstehen	
3.2.2	Personalmanagement		
3.2.2.1	Aufgabenfelder des Personalmanagements	erfassen	
3.2.2.2	Organisation des Personalmanagements	verstehen	
3.2.2.3	Anforderungen an heutige Personalarbeit	verstehen	

3.3 Psychologische Grundlagen zur Führung, Zusammenarbeit und Kommunikation

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.3.1	Anforderungen an Führungskräfte		
3.3.1.1	Verhaltensnormen	kennen	
3.3.1.2	Befähigungskriterien	kennen	
3.3.1.3	Dimensionen von Führungsanweisungen	überblicken	
3.3.1.4	Mitarbeiterpartizipation - Kommunikation als Führungsinstrument - Destruktive und konstruktive Kommunikationsformen	berücksichtigen	3.10.2 soziale und inhaltliche Ebene Rollenspiel
3.3.2	Mitarbeitern im Prozess der Führung und Zusammenarbeit		
3.3.2.1	Anforderungen - Persönliche Professionalisierung - Kommunikationsbereitschaft und -fähigkeit - Identifikation mit dem Unternehmensleitbild - Fähigkeit zur Reflektion eigenen Handelns	überblicken	
3.3.2.2	Möglichkeiten und Grenzen der Motivationsförderung	erkennen	
3.3.2.3	Teams als Leistungs- und Führungseinheiten - Merkmale und Gestaltung von Gruppen - Möglichkeiten und Grenzen von Gruppenarbeit	verstehen	
3.3.2.4	Wirkungen des Mitarbeiterverhaltens auf Führungskräfte	überblicken	
3.3.3	Einflussnahme der Führung und Wirkungen auf Mitarbeiter und Arbeitsergebnisse	überblicken	einengende, stärkende, be- vormundende, ermächtigende und situative Führung

3.4 Beurteilungsgrundsätze

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.4.1	Ziele und Aufgaben der Personalbeurteilung		3.8.3
3.4.1.1	Personalbeurteilung nach Anlass und Form	unterscheiden	
3.4.1.2	Beurteilungskriterien entsprechend der Anforderungskriterien an den Arbeitsplatz	entwickeln	
3.4.1.3	Beurteilungsmaßstäbe	kennen	

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.4.1.4	Phasen der Beurteilung	kennen	von der Planung bis zur Maßnahmenvereinbarung
3.4.2	Beurteilungsgespräche	führen	Selbst- und Fremdbild, Beurteilungsfehler und -tendenzen
3.4.3.	Rechtliche Bestimmungen zur Beurteilung	beachten	3.12.1.3, 3.12.2
3.5	Personalbedarfs-, Personalkosten- und Personaleinsatzplanung		
	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.5.1	Ziele und Aufgaben der Personalplanung	verstehen	3.2, 3.6, 3.7, 3.8, 3.9, 3.12
3.5.2	Personalplanung im gesamtbetrieblichen Planungsgeschehen		Bedeutung, Faktoren, Vorteile
3.5.2.1	Schrittfolgen der Personalbedarfsermittlung	festlegen	
3.5.2.2	Methoden der Personalbedarfsplanung	anwenden	Ermittlung des Bruttopersonalbedarfs
3.5.2.3	Hilfsmittel zur Personalbedarfsplanung	einsetzen	Stellenbeschreibung, Arbeitsplatzbeschreibung
3.5.3	Personalkostenplanung als Analyse und Steuerungsinstrument		Abgleichen der Soll- und Ist-Situation, Ableiten von Maßnahmen
3.5.3.1	Haupteinflussfaktoren der Personalkostenplanung	bewerten	
3.5.3.2	Personalplanung und Kostenplanung	abstimmen	
3.5.4	Ziele und Aufgaben der Personaleinsatzplanung		
3.5.4.1	Personaleinsatzplanung als Ergebnis der qualitativen und quantitativen Personalplanung	verstehen	
3.5.4.2	Kriterien der kurzfristigen Personaleinsatzplanung	festlegen	

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.5.4.3	Kurzfristige Personaleinsatzplanung	erstellen	Fallstudien
3.5.4.4	Einfluss der Arbeitszeitsysteme auf den Personaleinsatz	feststellen	
3.6	Organisations- und Personalentwicklung		
Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.6.1	Abgrenzung Organisationsentwicklung von Personalentwicklung	darstellen	
3.6.2	Notwendigkeit der systematischen Entwicklung von Mitarbeitern	berücksichtigen	
3.6.2.1	Unternehmensziele		
3.6.2.2	Ziele des Mitarbeiters		
3.6.3	Ausbildung als Grundlage der Personalentwicklung	verstehen	Voraussetzungen, Ausbildungsordnungen, Unterweisungsmethoden 3.12.1.5
3.6.4	Bedarfs- und zielgruppengerechte Weiterbildung		
3.6.4.1	Methoden zur Ermittlung des Weiterbildungsbedarfs	kennen	
3.6.4.2	Personalentwicklungs- und Weiterbildungsbereiche	zuordnen	
3.6.4.3	Methoden der Personalentwicklung	unterscheiden	
3.6.4.4	Planung, Durchführung und Kontrolle der Personalentwicklung	überblicken	3.8.3
3.6.5	Laufbahnbezogene Personalentwicklung	begründen	
3.6.6	Anpassungsprozesse der Personal- und Organisationsentwicklung	erkennen	

3.7 Personalmarketing

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.7.1	Ziele und Konzepte des Personalmarketings	verstehen	
3.7.2	Personalbedarf		
3.7.2.1	Personalbedarf als Ausgangsgröße für die Personalbeschaffung	ermitteln	3.5
3.7.2.2	Beschaffungszeiträume	festlegen	
3.7.3	Innerbetriebliche und außerbetriebliche Personalbeschaffung	unterscheiden	intern / extern, Formen und Instrumente, 3.12.1
3.7.4	Personalauswahl	kennen	Kriterien, Instrumente, Verfahren

3.8 Controlling

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.8.1	Ziele des Personalcontrollings	verstehen	
3.8.2	Datenmaterial für das Personalcontrolling	analysieren	
3.8.2.1	Personalstatistik als personalwirtschaftliches Berichtswesen		Fluktuationsrate, An- u. Abwesenheitszeiten, Personal- u. Sozialaufwendungen
3.8.2.2	Kennzahlen		Personalkostenstruktur, Personalleistung
3.8.3	Qualitative Aspekte des Personalcontrollings	berücksichtigen	3.4.1, 3.6.4.4
3.8.4	Balanced Scorecard	kennen	

3.9 Entgeltsysteme

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.9.1	Grundsätze der Entgeltfindung	kennen	3.12.2
3.9.2	Entgeltformen	unterscheiden	Zeit- und Prä- mienlohn, Leistungs- entlohnung, Umsatzpro- vision, Cafe- teria-Systeme, variable Vergü- tung
3.9.3	Freiwillige Sozialleistungen	kennen	Ziele und Formen

3.10 Konfliktmanagement

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.10.1	Formen und Ursachen von Konflikten	erkennen	
3.10.2	Formen und Folgen kooperativen und unkooperativen Verhaltens	beachten	3.3.1.4
3.10.3	Konstruktive Verhandlungsregeln	anwenden	Rollenspiele, Harvard- Konzept

3.11 Planung und Steuerung von Arbeits- und Projektgruppen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.11.1	Handlungsfähigkeit von Teams	erfassen	Ziele und Auf- gaben, Rollen und Tätigkei- ten, Entschei- dungsabläufe und Kompeten- zen, Kontrollen, Feedback
3.11.2	Teambesprechungen	führen	
3.11.3	Gruppendynamische Prozesse	kennen	
3.11.4	Projektmanagement	überblicken	

3.12 Ausgewählte arbeitsrechtliche Bestimmungen

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.12.1	Auswählen und Einstellen von Mitarbeitern		3.7.3, 3.7.4
3.12.1.1	Pflichten Bewerber und Bewerbungsunternehmen	beachten	unzulässige Fragen
3.12.1.2	Arbeitszeugnisse	beurteilen	
3.12.1.3	Vertragsformen	unterscheiden	
3.12.1.4	Pflichten Arbeitgeber und Arbeitnehmer aus dem Arbeitsvertrag	kennen	1.2.4
3.12.1.5	Pflichten Ausbildender, Auszubildender	kennen	3.6.3
3.12.2	Betriebsverfassungsgesetz und Tarifrecht	beachten	3.9.1
3.12.3	Arbeitsschutzbestimmungen und Arbeitszeitgesetz	berücksichtigen	3.5.4
3.12.4	Rechtsgrundlagen zur Beendigung von Arbeits- und Ausbildungsverhältnissen	kennen	BGB, KSchG, BBlG, BetrVG

3.13 Moderations- und Präsentationstechniken

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.13.1	Moderation		
3.13.1.1	Einsatzgebiete	kennen	
3.13.1.2	Moderationszyklus	kennen	
3.13.1.3	Rolle des Moderators	verstehen	
3.13.1.4	Rolle der Teammitglieder	verstehen	
3.13.1.5	Vorbereitung	darstellen	
3.13.1.6	Visualisierungsregeln	beachten	
3.13.1.7	Fragemethodik	berücksichtigen	
3.13.1.8	Moderationstechniken	anwenden	
3.13.2	Präsentation	durchführen	
3.13.2.1	Einsatzgebiete		
3.13.2.2	Vorbereitung		

Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.13.2.3 Aufbau		
3.13.2.4 Präsentationsmedien		

4. Volkswirtschaft für die Handelspraxis

Im Handlungsbereich „Volkswirtschaft für die Handelspraxis“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, Auswirkungen von volkswirtschaftlichen Entwicklungen auf Unternehmen zu verstehen sowie Schlussfolgerungen und Maßnahmenvorschläge daraus abzuleiten. Dabei sind internationale Märkte zu berücksichtigen.

4.1 Markt und Preis

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
4.1.1	Markt-Preis-Modell der vollständigen Konkurrenz	verstehen	Möglichkeiten und Grenzen
4.1.2	Einflussgrößen auf das Anbieter- und Nachfragerverhalten	beachten	
4.1.2.1	Nachfragefunktion		
4.1.2.2	Angebotsfunktion		
4.1.3	Prozesse und Funktionen der Preisbildung	verstehen	
4.1.3.1	Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage		
4.1.3.2	Funktionen des Marktpreises		relative und absolute Preise, 4.2.1
4.1.4	Staatliche Eingriffe in Preisbildungsprozesse	beurteilen	Mindest- und Höchstpreise, außenwirtschaftlicher Handelsbeschränkungen, 4.5.1.3
4.1.5	Angebots- und Nachfrageelastizitäten	beachten	Preis- und Einkommenselastizitäten der Nachfrage

4.2 Wettbewerb

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
4.2.1	Auswirkungen unterschiedlicher Wettbewerbssituationen	beachten	4.1.1.3, 4.3.1.2
4.2.1.1	Polypole		

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
4.2.1.2	Oligopole		
4.2.1.3	Monopole		
4.2.2	Auswirkungen des Zusammenhangs zwischen Produktzyklus und Marktformen	beachten	Handels- marketing, 2.6.4
4.2.2.1	Marktform-Änderungen		
4.2.2.2	Einflussmöglichkeiten		
4.3	Wachstum und Konjunktur		
Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
4.3.1	Wirtschaftliche Entwicklung	beurteilen	
4.3.1.1	Bruttoinlandsprodukt - nominales und reales Bruttoinlandsprodukt - Bruttoinlandsprodukt als Wohlfahrtsmaßstab - Problematik geringen Wirtschaftswachstums		
4.3.1.2	Wirtschaftsentwicklung als Prozess ständiger Erneuerung und Zerstörung		4.2.1
4.3.1.3	Ursachen, Merkmale und Wirkungen von Schwankungen wirtschaftlicher Entwicklung - Konjunkturzyklus • Aufschwung und Boom • Abschwung und Depression - Lange Wellen		
4.3.2	Stabilitätspolitische Ziele und Kriterien	beurteilen	Quantifizierung u. Zielkonflikte
4.3.2.1	Angemessenes und stetiges Wirtschaftswachstum		
4.3.2.2	Stabiles Preisniveau		wichtige Preisindizes
4.3.2.3	Hoher Beschäftigungsstand		
4.3.2.4	Außenwirtschaftliches Gleichgewicht		4.5.1.3
4.4	Wirtschaftspolitische Steuerungsinstrumente		
Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
4.4.1	Wirtschaftspolitische Konzepte	unterscheiden	
4.4.1.1	Angebotsorientierte		

Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
4.4.1.2	Nachfrageorientierte		
4.4.2	Mögliche Konsequenzen wirtschaftspolitischer Maßnahmen	darstellen	zentrale Steuerungs- instrumente
4.5	Außenwirtschaft		
Bestandteile der Qualifikationsinhalte		Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
4.5.1	Außenwirtschaftliche Entwicklungen und mögliche Auswirkungen		
4.5.1.1	Tendenzen im Außenhandel	überblicken	
4.5.1.2	Wirkung verschiedener Wechselkurssysteme	beurteilen	staatlich fixierte und variable Wechselkurse
4.5.1.3	Ziele und Instrumente der Außenwirtschaftspolitik - Außenwirtschaftliches Gleichgewicht und Zahlungsbilanz - Rückwirkungen der inländischen Geld-, Fiskal- und Lohnpolitik - Außenhandelspolitische Instrumente - Währungspolitische Instrumente	überblicken	4.3.2.4 tarifäre und nicht-tarifäre Handelsbe- schränkungen
4.5.2	Internationalisierung der Wirtschaftsbeziehungen	überblicken	
4.5.2.1	Europäischen Union		
4.5.2.2	Globalisierung		

5. Beschaffung und Logistik

Im Handlungsbereich „Beschaffung und Logistik“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, Beschaffungs- und Logistikprozesse im nationalen und internationalen Handel systematisch und entscheidungsorientiert zu bearbeiten und umzusetzen.

5.1 Beschaffungspolitik, E-Business

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
5.1.1	Ziele und Aufgaben der Beschaffungspolitik	überblicken	
5.1.2	Organisationsformen des Beschaffungsprozesses	unterscheiden	
5.1.3	Beschaffungsprozess	planen	
5.1.3.1	Beschaffungsmarktforschung		2.3
5.1.3.2	Beschaffungskonzepte - Modular Sourcing - Global Sourcing - Single Sourcing		
5.1.3.3	Beschaffungswege		direkte und indirekte
5.1.3.4	Lieferanten		auch Category Management 5.2.1.2
5.1.3.5	Beschaffungsbedarf und -zeitpunkt		5.3.2.2
5.1.4	E-Business	überblicken	5.3.2.2
5.1.4.1	Beschaffungsmarktforschung im Internet		Such- maschinen, IT-Dienstleister
5.1.4.2	Elektronische Marktplätze		Internet- katalog, -auktion, -börse; B2B

5.2 Kundenbezogene Gestaltung des Waren- und Datenflusses (Efficient Consumer Response)

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
5.2.1	Efficient Consumer Response (ECR)	darstellen	
5.2.1.1	Supply Chain Management		5.3

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
5.2.1.2	Category Management		5.1.3.4, 6.4
5.2.2	Basisstrategien von ECR	überblicken	
5.2.2.1	Efficient Replenishment		Nachver- sorgung
5.2.2.2	Efficient Assortment		Sortiments- gestaltung
5.2.2.3	Efficient Promotion		Verkaufs- förderung
5.2.2.4	Efficient Product Introduction		Produkt- neueinführung
5.3	Effizientes Management der Wertschöpfungskette (Supply Chain Management)		
	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
5.3.1	Ziele und Aufgaben	kennen	Abgrenzung von der Logistik
5.3.2	Bereiche des Supply Chain Management Konzeptes	kennen	
5.3.2.1	Technologien zur automatischen Identifikation		RFID, EAN, NVE
5.3.2.2	Logistische Standardprozesse - Cross Docking - Electronic Data Interchange EDI		elektronische Bestellung, Lieferantenavis
5.3.2.3	Warenflusssteuerung - Lieferwegentscheidung - Warenannahme - Lagerbestand - Warenwirtschaftssysteme - Vendor Management Inventory VMI		Zentrallager, Direct Store Delivery Schnittstelle Bestands- führung/Rech- nungswesen Bestandsfüh- rung durch den Lieferanten
5.3.2.4	Systeme zur Steuerung der Supply Chain Aktivitäten		SAP, Advanced Planning and Scheduling APS, ERP-II- Systeme

5.4 Transport

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
5.4.1	Transportprozess	kennen	
5.4.1.1	Beteiligte		
5.4.1.2	Transportmittel		
5.4.1.3	Transportwege		
5.4.1.4	Transportnetzwerke		
5.4.1.5	Transportarten		
5.4.2	Logistikprozess	einordnen	
5.4.2.1	Teilprozesse des Transports - Planung und -organisation - Steuerung - Optimierung		
5.4.2.2	Vor- und nachgelagerte Prozesse		
5.4.2.3	Zwischenlagerung der Ware		
5.4.3	Transportkosten	beurteilen	intern / extern

5.5 Lagerwirtschaft

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
5.5.1	Bestimmungsgründe für Lagerhaltung	kennen	
5.5.1.1	Eigenlagerung		
5.5.1.2	Vorratslose Versorgung		
5.5.1.3	Auslagerung		
5.5.2	Lagerorganisation	kennen	
5.5.2.1	Lagerarten und -typen		
5.5.2.2	Lagersteuerung und -verwaltung		
5.5.2.3	Lagerordnungssysteme		
5.5.3	Lagerbestands- und Lagerverbrauchsrechnung	durchführen	
5.5.4	Kosten der Lagerhaltung	berechnen	

5.6 Controlling

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
5.6.1	Ziele von Beschaffungs- und Logistikcontrolling	kennen	
5.6.2	Kontrollinstrumente	einsetzen	ABC-Analyse, XY-Analyse, Wertanalyse
5.6.3	Kennzahlen	ermitteln	
5.6.3.1	Beschaffung		
5.6.3.2	Lagerhaltung		
5.6.3.3	Transport		

5.7 Relevante Rechtsbestimmungen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
5.7.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	beachten	Gefahrgutlage- rung, Vertrags- recht, Lager- sicherheit
5.7.2	Vertrags- und Leistungsstörungen	feststellen	
5.7.2.1	Arten der Leistungsstörungen		
5.7.2.2	Gewährleistungsansprüche		
5.7.2.3	Produkthaftung		
5.7.2.4	Verjährung		
5.7.3	AGB-Recht	berücksichtigen	
5.7.4	Allgemeine deutsche Speditionsbedingungen (ADSp)	kennen	
5.7.5	Incoterms	kennen	

5.8 Entsorgung

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
5.8.1	Bedeutung der Abfallwirtschaft	kennen	
5.8.1.1	Gründe		
5.8.1.2	Gesetze und Vorschriften		
5.8.2	Objekte der Entsorgung	kennen	
5.8.2.1	Bewegliche Sachen		
5.8.2.2	Abluft und Wasser		
5.8.2.3	Leergut und Rückstände		
5.8.3	Formen der Entsorgung als Teile der Abfallwirtschaft	kennen	
5.8.3.1	Abfallvermeidung		
5.8.3.2	Abfallverminderung		
5.8.3.3	Abfallverwendung		
5.8.3.4	Abfallbeseitigung		
5.8.4	Betriebliche Entsorgung	kennen	
5.8.4.1	Abfallwirtschaftsberatung		
5.8.4.2	Entsorgungsentscheidung / Konzepte		
5.8.4.3	Duales System Deutschland (DSD)		
5.8.4.4	Einbindung kommunaler oder gewerblicher Entsorger		
5.8.4.5	Outsourcing		

9. Mitarbeiterführung und Qualifizierung

Im Handlungsbereich „Mitarbeiterführung und Qualifizierung“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, die kommunikativen Mittel der Mitarbeiterführung einzusetzen sowie Aus- und Weiterbildung zu planen, durchzuführen und zu kontrollieren.

9.1 Zeit- und Selbstmanagement

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs-taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
9.1.1	Bedeutung von Zeit- und Selbstmanagement	begründen	
9.1.2	Zeitdiebe / Zeitfresser	analysieren	
9.1.3	Unterscheidung zwischen Dringendem und Wichtigem	anwenden	Zeitmanagementmatrix
9.1.4	Instrumente des Zeitmanagements	anwenden	Pareto-Prinzip, Eisenhower-Prinzip, ALPEN-Methode, Projektkarte

9.2 Individuelle Mitarbeiterförderung und -entwicklung

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs-taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
9.2.1	Die Potenzialanalyse als Quelle des Stärken- und Schwächenprofils	anwenden	Verfahrensweise, Auswertung des Verfahrens
9.2.2	Coaching als Mittel der Mitarbeiterförderung und Mitarbeiterentwicklung	erkennen	Definition, Ziele, Anlässe, Grenzen
9.2.3	Laufbahnentwicklung	darstellen	positions- und potenzialorientiert
9.2.4	Mentoring als Entwicklung in erweiterte Aufgabenfelder	berücksichtigen	Abgrenzung zu Coaching
9.2.5	Spezielle Methoden individueller Mitarbeiterförderung und -entwicklung	unterscheiden	Job-Enlargement, Job-enrichment, Supervision, 3.6.4.3

9.3 Mitarbeiterbesprechungen, Kritik-, Beurteilungs-, Förder- und Zielvereinbarungsgespräche

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs-taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
9.3.1	Zielsetzung von Mitarbeitergesprächen	verstehen	
9.3.2	Voraussetzungen und Kriterien von Mitarbeitergesprächen	verstehen	
9.3.3	Ablauf von Mitarbeitergesprächen	beachten	
9.3.4	Ausprägungen von Mitarbeitergesprächen	unterscheiden	Kritik-, Beurteilungs-, Förder-, Zielvereinbarungsgespräch; Besonderheiten und Abgrenzungen
9.3.5	Mitarbeitergespräche	führen	Rollenspiele, 3.10.3

9.4 Planung und Organisation von Qualifizierungsmaßnahmen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs-taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
9.4.1	Qualifizierungsbedarf	ermitteln	3.6.4.1
9.4.2	Organisation von Qualifizierungsmaßnahmen	unterstützen	On-the-job, off-the-job
9.4.3	Besonderheiten der Ausbildung		3.6.3
9.4.3.1	Ausbildungsberufe	kennen	
9.4.3.2	Eignung des Betriebs	beurteilen	
9.4.3.3	Organisation der Ausbildung	kennen	
9.4.3.4	Notwendigkeit der Kooperation mit der Berufsschule	verstehen	
9.4.3.5	Ausbildungsplan	festlegen	
9.4.3.6	Einstellungsgespräche	führen	
9.4.3.7	Beurteilungen	erstellen	
9.4.3.8	Auf Prüfungen	vorbereiten	
9.4.3.9	Übernahme	prüfen	

9.5 Auswahl und Einstellung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
9.5.1	Auswahlinstrumente		3.7.4
9.5.1.1	Bewerbungsunterlagen	überprüfen	
9.5.1.2	Personalbogen	auswerten	3.12.1.1
9.5.1.3	Testverfahren	verstehen	
9.5.1.4	Vorstellungsgespräche	führen	
9.5.1.5	Assessment-Center	verstehen	
9.5.2	Arbeitsvertragsform	festlegen	3.12.1.3
9.5.3	Mitarbeiter	einführen	
9.5.4	Controlling des Auswahlverfahren	durchführen	

9.6 Qualifizierung am Arbeitsplatz

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
9.6.1	Mitarbeiter und Auszubildende	fördern	3.6.2
9.6.2	Lernziele	erarbeiten	
9.6.3	Didaktische Prinzipien	anwenden	
9.6.4	Methoden	anwenden	4-Stufen- Methode, Lehr- gespräch, Rol- lenspiel, Leit- textmethode, Sozialformen, 3.6.4.3
9.6.5	Methoden des Training on the job	einordnen	Unterweisung, Job-Rotation, Anleitung und Beratung, Ein- satz als Stell- vertreter, Son- deraufgaben
9.6.6	Lernerfolgskontrolle	durchführen	

9.7 Förderung von Lernprozessen, methodische und didaktische Aspekte

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
9.7.1	Lernmechanismen	erfassen	
9.7.2	Das Dreispeichermodell des Gedächtnisses	erfassen	
9.7.3	Ganzheitliches Lernen	erfassen	
9.7.4	Lernhilfen	einsetzen	Lernzielbereiche, Lernstufen, SQ3R-Methode, Mind-Mapping, Bildung von Netzwerken

9.8 Personalkosten und -leistung

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs- taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
9.8.1	Betriebsvergleiche	auswerten	
9.8.2	Maßnahmen zur Steigerung der Personalleistung	entwickeln	
9.8.3	Maßnahmen zur Senkung der Personalkosten	entwickeln	