

Landeslehrplan

für die Berufsschulen im Amtsbereich des
Landesschulrates für Oberösterreich
gemäß BGBl. II 212 / 2017

Einzelhandel

(3 Jahre)

Lehrgangsunterricht

(Schwerpunkte: Allgemeiner Einzelhandel oder Baustoffhandel oder Einrichtungsberatung oder Eisen- und Hartwaren oder Elektro-Elektronikberatung oder Feinkostfachverkauf oder Gartencenter oder Kraftfahrzeuge und Ersatzteile oder Lebensmittelhandel oder Parfümerie oder Schuhe oder Sportartikel oder Telekommunikation oder Textilhandel oder Uhren- und Juwelenberatung)



I. Stundentafel

Lehrberuf: Einzelhandel (3 Jahre)

3 Lehrgänge zu je 10 Wochen mit je 42 Wochenstunden
(ohne Religionsunterricht)

Lehrgangsunterricht		Schulstufen			
PFLICHTGEGENSTÄNDE					
		1.	2.	3.	Gesamt
Politische Bildung	PB	40	0	40	80
Deutsch und Kommunikation	DUK	40	40	0	80
Berufsbezogene Fremdsprache Englisch	BFE	40	40	40	120
BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER UNTERRICHT					
Angewandte Wirtschaftslehre	AWL	100	100	80	280
Betriebswirtschaftliches Projektpraktikum	BWPP	40	40	40	120
FACHUNTERRICHT					
Verkaufskompetenz und Persönlichkeitsentwicklung	VP	40	40	40	120
Verkaufsförderung und Warenpräsentation	VFW	40 (5*)	40 (5*)	20 (10*)	100
Verkaufspraktikum	VKP	80 (10*)	120 (20*)	160 (80*)	360
Gesamtstundenzahl Pflichtgegenstände					1260
FREIGEGENSTÄNDE					
Religion	FRL	20	20	20	60
Lebende Fremdsprache	FLF	*	*	*	*
Deutsch	FD	*	*	*	*
Angewandte Mathematik	FAMA	*	*	*	*
Aktive Warenkompetenz im Sporthandel	FAWS	*	*	*	*
Management und Organisation	FMUO	*	*	*	*
Planerisches Gestalten	FPLG	*	*	*	*
Floristik	FFL	*	*	*	*
Bautechnik	FBT	*	*	*	*
UNVERBINDLICHE ÜBUNGEN					
Bewegung und Sport	BSP	*	*	*	*
Angewandte Informatik	UAIF	*	*	*	*
FÖRDERUNTERRICHT*					

*Stundenausmaß siehe II. Bemerkungen zur Stundentafel
(*) davon Anzahl der Unterrichtsstunden für das Projektpraktikum

II. BEMERKUNGEN ZUR STUNDENTAFEL

Da der betriebswirtschaftliche Unterricht in einem Pflichtgegenstand zusammengefasst ist, sind gemäß § 47 Abs. 3 des Schulorganisationsgesetzes jene Teile dieses Pflichtgegenstandes in zwei Leistungsgruppen zu führen, die durch einen Lehrstoff der Vertiefung ausgewiesen sind. Die als leistungsdifferenziert ausgewiesenen Teile umfassen mindestens 120 Unterrichtsstunden.

Im Fachunterricht ist der Pflichtgegenstand „Verkaufskompetenz und Persönlichkeitsentwicklung“ in Leistungsgruppen mit vertieftem Bildungsangebot zu führen.

Für den Kompetenzbereich „Projektpraktikum“ sind im Fachunterricht in Summe mindestens 40 Unterrichtsstunden vorzusehen.

Das Stundenausmaß für die Freigegegenstände „Lebende Fremdsprache“, „Deutsch“, „Angewandte Mathematik“, „Aktive Warenkompetenz im Sporthandel“, „Management und Organisation“, „Planerisches Gestalten“, „Floristik“, „Bautechnik“ sowie für die Unverbindlichen Übungen „Bewegung und Sport“ und „Angewandte Informatik“ beträgt an lehrgangsmäßigen Berufsschulen mindestens zwei bis maximal vier Unterrichtsstunden je Lehrgangswochen.

Für den Förderunterricht gem. § 8 lit. g sublit. aa des Schulorganisationsgesetzes ist eine Kursdauer von maximal 18 Unterrichtsstunden je Pflichtgegenstand und Schulstufe vorzusehen.

III. ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN, ALLGEMEINES BILDUNGSZIEL, ALLGEMEINE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE UND UNTERRICHTSPRINZIPIEN

A. Allgemeine Bestimmungen:

Begriff: Der Lehrplan der Berufsschule ist ein lernergebnis- und kompetenzorientierter Lehrplan mit Rahmencharakter, der die Stundentafel, das allgemeine Bildungsziel, die didaktischen Grundsätze sowie die Bildungs- und Lehraufgabe und den Lehrstoff für die einzelnen Unterrichtsgegenstände enthält.

Umsetzung: Der Lehrplan bildet die Grundlage für die eigenständige und verantwortliche Unterrichts- und Erziehungsarbeit der Lehrerinnen und Lehrer gemäß den Bestimmungen des § 17 Abs. 1 des Schulunterrichtsgesetzes.

Wesentlich ergänzendes Element der Lehrplanumsetzung sowie der Qualitätssicherung und -weiterentwicklung ist die Evaluation (zB Selbst-, Fremdevaluation) am Schulstandort.

B. Allgemeines Bildungsziel:

Bildungsauftrag: Die Berufsschule dient im Sinne des § 46 unter Berücksichtigung von § 2 des Schulorganisationsgesetzes der Erweiterung der Allgemeinbildung sowie der Förderung und Ergänzung der betrieblichen oder berufspraktischen Ausbildung. Die berufsfachlich ausgerichtete Ausbildung orientiert sich am Berufsprofil sowie an den Berufsbildispositionen der jeweiligen Ausbildungsordnung für die betriebliche Ausbildung.

Das Bildungsziel der Berufsschule ist auf die Entwicklung einer umfassenden Handlungskompetenz sowohl im privaten, beruflichen als auch im gesellschaftlichen Leben ausgerichtet. Die Absolventinnen und Absolventen

- sind zum selbstständigen, eigenverantwortlichen und lösungsorientierten Handeln motiviert und befähigt,
- können unter Einsatz ihrer Fach- und Methodenkompetenz sowie ihrer sozialen und personalen Kompetenz berufliche und außerberufliche Herausforderungen bewältigen,
- haben ihre Individualität und Kreativität weiterentwickelt sowie ihren Selbstwert gefestigt,
- haben Lerntechniken und Lernstrategien weiterentwickelt und können diese für das lebenslange Lernen einsetzen,
- haben unternehmerisches Potenzial, Leistungsbereitschaft und Eigeninitiative entwickelt und können sich konstruktiv in ein Team einbringen,

- können sich mit sozialen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Benachteiligungen kritisch auseinandersetzen sowie geschlechtersensibel agieren,
- kennen die Bedeutung eines wertschätzenden Umgangs mit ihrer Umwelt, sind sich ihrer sozialen Verantwortung bewusst und verfügen über entsprechende Handlungskompetenz,
- sind fähig, berufsbezogene und gesundheitliche Belastungen zu erkennen und möglichen Fehlentwicklungen entgegenzuwirken.

C. Allgemeine didaktische Grundsätze:

Gemäß §§ 17 und 51 des Schulunterrichtsgesetzes haben Lehrerinnen und Lehrer den Unterricht sorgfältig vorzubereiten und das Recht und die Pflicht, an der Gestaltung des Schullebens mitzuwirken.

Die Sicherung des Bildungsauftrages (§ 46 des Schulorganisationsgesetzes) und die Erfüllung des Lehrplanes erfordern die Kooperation der Lehrerinnen und Lehrer. Diese Kooperation umfasst insbesondere

- die Anordnung, Gliederung und Gewichtung der Lehrplaninhalte unter Einbindung der mitverantwortlichen Lehrerinnen und Lehrer sowie unter Berücksichtigung schulorganisatorischer und zeitlicher Rahmenbedingungen,
- den Einsatz jener Lehr- und Lernformen sowie Unterrichtsmittel, welche die bestmögliche Entwicklung und Förderung der individuellen Begabungen ermöglichen.

Die Unterrichtsplanung (Vorbereitung) erfordert von den Lehrerinnen und Lehrern die Konkretisierung des allgemeinen Bildungszieles sowie der Bildungs- und Lehraufgaben der einzelnen Unterrichtsgegenstände durch die Festlegung der Unterrichtsziele sowie der Methoden und Medien für den Unterricht.

Die Unterrichtsplanung hat einerseits den Erfordernissen des Lehrplanes zu entsprechen und andererseits didaktisch angemessen auf die Fähigkeiten, Bedürfnisse und Interessen der Schülerinnen und Schüler sowie auf aktuelle Ereignisse und Berufsnotwendigkeiten einzugehen. Bei der Einschätzung der individuellen Lernfähigkeit von Schülerinnen und Schülern mit einer anderen Erstsprache ist immer eine etwaige Diskrepanz zwischen vorhandenen Möglichkeiten und tatsächlicher Ausdrucksfähigkeit zu berücksichtigen.

Bei der qualitativen und quantitativen Aufbereitung der Lehrinhalte und der Festlegung der Unterrichtsmethoden ist vom Bildungsstand der Schülerinnen und Schüler sowie von deren Lebens- und Berufswelt auszugehen.

Der Unterricht ist handlungsorientiert zu gestalten und hat sich an den Anforderungen der beruflichen Praxis zu orientieren. Bei der Unterrichtsgestaltung sind die Wissens-, Erkenntnis- und Anwendungsdimension sowie die personale und soziale Dimension zu berücksichtigen. Produktorientierte Arbeitsformen mit schriftlicher oder dokumentierender Komponente – wie zB Portfolio-Präsentationen oder Projektarbeiten – sind für die Entwicklung der personalen Kompetenz sowie zur Förderung der Fähigkeit zur Selbsteinschätzung geeignet. Die Anwendung elektronischer Medien im Unterricht wird ausdrücklich empfohlen.

Bei der Unterrichtsplanung und Erarbeitung von Aufgabenstellungen sind die Querverbindungen zu anderen Pflichtgegenständen zu berücksichtigen. Im Unterricht sind komplexe Aufgabenstellungen einzusetzen, welche die Schülerinnen und Schüler zur selbstständigen Planung, Durchführung, Überprüfung, Korrektur und Bewertung praxisnaher Arbeiten führen und den Kompetenzaufbau fördern.

Lehrmethoden sind so zu wählen, dass sie das soziale Lernen und die individuelle Förderung sicherstellen sowie beide Geschlechter gleichermaßen ansprechen. Lehrerinnen und Lehrer sind angehalten, ein (Lern-)Klima der gegenseitigen Achtung zu schaffen, eigene Erwartungshaltungen, Geschlechterrollenbilder und Interaktionsmuster zu reflektieren sowie die Schülerinnen und Schüler anzuregen, dies gleichermaßen zu tun.

Zur Förderung des selbsttätigen Erwerbs von Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten sind Methoden zur Weiterentwicklung von Lerntechniken in der Unterrichtsgestaltung zu berücksichtigen.

Eine detaillierte Rückmeldung über die jeweiligen Lernfortschritte, über die aktuelle Ausprägung von Stärken und Schwächen sowie über die erreichte Leistung (erworbene Kompetenzen) ist wichtig und steht auch bei der Leistungsbeurteilung im Vordergrund. Klar definierte und transparente Bewertungskriterien sollen Anleitung zur Selbsteinschätzung bieten sowie Motivation, Ausdauer und Selbstvertrauen der Schülerinnen und Schüler positiv beeinflussen.

Zur Leistungsfeststellung sollen praxis- und lebensnahe Aufgabenstellungen herangezogen werden, auf rein reproduzierendes Wissen ausgerichtete Leistungsfeststellungen sind zu vermeiden.

Bei der Gestaltung von schriftlichen Überprüfungen und Schularbeiten ist zu berücksichtigen, dass das Lösen anwendungsbezogener Aufgabenstellungen mehr Zeit erfordert. Dem Berufsleben entsprechend empfiehlt es sich, Unterlagen, Nachschlagewerke und technische Hilfsmittel auch bei der Leistungsfeststellung zuzulassen.

Zum Zweck der koordinierten Unterrichtsarbeit und zur Vermeidung von Doppelgleisigkeiten hat die Abstimmung der Lehrerinnen und Lehrer untereinander zu erfolgen.

D. Unterrichtsprinzipien:

Der Schule sind Bildungs- und Erziehungsaufgaben („Unterrichtsprinzipien“) gestellt, die nicht einem Unterrichtsgegenstand zugeordnet werden können, sondern nur fächerübergreifend zu bewältigen sind. Die Unterrichtsprinzipien umfassen entwicklungspolitische Bildungsarbeit, die Erziehung zur Gleichstellung von Frauen und Männern, europapolitische Bildungsarbeit, die Erziehung zum unternehmerischen Denken und Handeln, Gesundheitserziehung, Lese- und Sprecherziehung, Medienbildung, Politische Bildung, Sexualerziehung, Umweltbildung, Verkehrserziehung sowie Wirtschafts-, Verbraucherinnen- und Verbraucherbildung.

Ein weiteres Unterrichtsprinzip stellt die Entwicklung der sozialen Kompetenzen (soziale Verantwortung, Kommunikationsfähigkeit, Teamfähigkeit, Führungskompetenz und Rollensicherheit) sowie der personalen Kompetenzen (Selbstständigkeit, Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen, Stressresistenz sowie die Einstellung zur gesunden Lebensführung und zu lebenslangem Lernen) dar.

IV. BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN PFLICHTGEGENSTAND POLITISCHE BILDUNG

Im Vordergrund des Unterrichts stehen die Identifikation mit Demokratie, Menschenrechten und Rechtsstaatlichkeit sowie die Förderung des Interesses an Politik und an politischer Beteiligung. Die Auseinandersetzung mit aktuellen politischen und gesellschaftlichen Geschehen ist vor das Faktenwissen zu stellen.

Begegnungen mit Vertreterinnen und Vertretern aus dem öffentlichen Leben sind zu fördern.

Die Unterrichtsgestaltung ist auf die Entwicklung einer (selbst-)kritischen Haltung gegenüber gesellschaftlichen Weltanschauungen, den Aufbau eigener Werthaltungen, die Förderung der Fähigkeit zur selbstständigen Beurteilung von politischen Sachverhalten sowie die Entwicklung von Toleranzfähigkeit auszurichten.

Breiter Raum ist dem Dialog zu geben. Was in Gesellschaft und Politik kontrovers ist, ist auch im Unterricht kontrovers darzustellen. Unterschiedliche Standpunkte, verschiedene Optionen und Alternativen sind sichtbar zu machen und zu diskutieren. Lehrerinnen und Lehrer haben den Schülerinnen und Schülern für gegensätzliche Meinungen ausreichend Platz zu lassen. Unterschiedliche Ansichten und Auffassungen dürfen nicht zu Diskreditierungen führen; kritisch abwägende Distanzen zu persönlichen Stellungnahmen sollen möglich sein. Auf diese Weise ist ein wichtiges Anliegen des Unterrichts, die Schülerinnen und Schüler zu selbstständigem Urteil, zur Kritikfähigkeit und zur politischen Mündigkeit zu führen, umzusetzen.

Die Fähigkeit, Alternativen zu erwägen, Entscheidungen zu treffen, Zivilcourage zu zeigen und Engagement zu entwickeln, ist zu stärken.

Zeitgeschichtliche Entwicklungen sind unter Beachtung der Bedeutung der historischen Dimension der zu behandelnden Themenbereiche, insbesondere der Demokratie und Menschenrechte, in den Unterricht zu integrieren.

V. BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN PFLICHTGEGENSTAND DEUTSCH UND KOMMUNIKATION UND FÜR DEN FREIGEGENSTAND DEUTSCH

Als Grundlage einer gezielten Unterrichtsplanung empfiehlt es sich, den Stand der Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten der Schülerinnen und Schüler auf Basis einer standardisierten Diagnose zu erheben.

Im Vordergrund des Unterrichts steht die mündliche Kommunikation im beruflichen und persönlichen Umfeld. Durch den Einsatz geeigneter Unterrichtsmethoden sollen die Schülerinnen und Schüler in ihrem Selbstbewusstsein gestärkt und zur Kommunikation motiviert werden. Bei der Unterrichtsplanung sind Querverbindungen zum Fachunterrichtsbereich herzustellen.

Im Bereich der mündlichen Kommunikation sind sowohl individuelle Aufgabenstellungen als auch Übungen in Gruppen anzuwenden. Durch den Einsatz situationsgerechter Gesprächs- und Sozialformen werden die Schülerinnen und Schüler zu aktiver Mitarbeit motiviert, kommunikative Selbst- und Fremderfahrungen ermöglicht sowie wertvolle Beiträge zur Persönlichkeitsbildung geleistet. Zur Unterstützung der individuellen Selbst- und Fremdrelexion wird darüber hinaus auch der Einsatz audiovisueller Medien empfohlen.

Die Schlüsselkompetenz „Lesen“ ist Basis für das lebenslange Lernen. Um die Schülerinnen und Schüler zu motivieren und in der Entwicklung einer persönlichen Lesekultur zu fördern, sind im Kompetenzbereich „Lesen“ in erster Linie Texte aus dem beruflichen Umfeld heranzuziehen. Bei der Auswahl von literarischen Texten sind die Vorbildung und Interessen der Schülerinnen und Schüler sowie nach Möglichkeit der Bezug des Textes zum beruflichen Hintergrund zu berücksichtigen.

Handlungsorientierte Methoden verbessern Lesekompetenz und Kommunikationsfähigkeit der Schülerinnen und Schüler. Vor dem Hintergrund der Bedeutung des Wissensmanagements für die berufliche Praxis und das lebenslange Lernen sind bei der Unterrichtsgestaltung die Vermittlung von Strategien zum selbstständigen Beschaffen von Informationsmaterial zu berücksichtigen.

Einer behutsamen Fehlerkorrektur kommt insbesondere in den Bereichen Orthografie und Grammatik eine große Bedeutung zu. Durch die Berücksichtigung von Methoden zur Förderung der Selbsteinschätzung in der Unterrichtsgestaltung sollen die Schülerinnen und Schüler dabei unterstützt werden, ihre Rechtschreib- und Grammatikfertigkeiten zu analysieren sowie Verbesserungspotentiale zu erkennen. Orthografie und Grammatik sind nicht isoliert zu unterrichten, sondern anlassbezogen in den Unterricht einzubeziehen.

VI. BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN PFLICHTGEGENSTAND BERUFSBEZOGENE FREMDSPRACHE UND FÜR DEN FREIGEGENSTAND LEBENDE FREMDSPRACHE

Die Schülerinnen und Schüler sollen Situationen des beruflichen und persönlichen Umfelds in der Fremdsprache bewältigen können. Es empfiehlt sich dazu den Stand der Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten auf der Basis des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen, entsprechend der Empfehlung des Ministerkomitees des Europarates an die Mitgliedstaaten Nr. R (98) 6 vom 17. März 1998 zum Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmen für Sprachen, zu erheben.

Ausgehend vom individuellen Einstiegsniveau der Schülerin bzw. des Schülers ist durch eine differenzierte Unterrichtsgestaltung zum Erreichen des nächsthöheren bzw. der nächsthöheren Kompetenzniveaus beizutragen. Die Bildungs- und Lehraufgabe sowie der Lehrstoff sind so festgelegt, dass sie in der letzten Schulstufe den Anforderungen des Niveaus B1 („Independent User“) entsprechen.

Grundsätzlich soll immer nach dem Prinzip „von einfachen Aufgaben zu komplexen Aufgabenstellungen“ vorgegangen werden. Aufbauend auf einem gemeinsamen Grundangebot für alle Schülerinnen und Schüler bekommen leistungsstärkere Schülerinnen und Schüler komplexere Aufgaben, die aber auch für leistungsschwächere Schülerinnen und Schüler zugänglich sein sollen.

Die Schülerinnen und Schüler sollen durch eine Vielzahl von sprachlichen Angeboten zur kommunikativen Anwendung der Fremdsprache motiviert und angeleitet werden.

Zur Förderung der kommunikativen Fertigkeiten ist auf eine weitgehende Verwendung der Fremdsprache als Unterrichtssprache sowie den Einsatz geeigneter Medien, Unterrichtsmittel und Kommunikationsformen zu achten, wobei insbesondere der Einsatz von Partnerübungen, Gruppenarbeiten, Rollenspielen und Diskussionen empfohlen wird. Die besten Ergebnisse werden erzielt, wenn die Freude an der Mitteilungsleistung Vorrang vor der Sprachrichtigkeit genießt.

Um die Schülerinnen und Schüler auf Begegnungen mit Menschen aus anderen Kultur- und Sprachgemeinschaften vorzubereiten sowie die Freude am Sprachenlernen zu fördern, empfiehlt es sich, authentische Hör- und Lesetexte einzusetzen, die auch die Interessen der Schülerinnen und Schüler berücksichtigen.

Die Verwendung fachspezifischer Originaltexte fördert nicht nur das Leseverstehen, sondern verstärkt auch den Praxisbezug, daher wird in Abhängigkeit des beruflichen Hintergrunds sowie des Kompetenzniveaus der Schülerinnen und Schüler empfohlen, beispielsweise Bedienungs-, Wartungs- und Reparaturanleitungen, Anzeigen, Produkt- und Gebrauchsinformationen, Geschäftsbriefe und Artikel aus Fachzeitschriften im Unterricht einzusetzen. Bei der Auswahl von Originaltexten sind auch elektronische Textsorten sowie berufsbezogene Software zu berücksichtigen. Bei der Unterrichtsplanung sind Querverbindungen zum Fachunterrichtsbereich herzustellen.

Verständnis für die Grammatik und das Erlernen des Wortschatzes ergeben sich am wirkungsvollsten aus der Bearbeitung authentischer Texte und kommunikativer Situationen.

VII. BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN UNTERRICHT

Die Unterrichtsplanung ist insbesondere auf die Erreichung folgender Lernergebnisse auszurichten: das Verständnis von wirtschaftlichen Zusammenhängen, entrepreneurship- und intrapreneurshiporientiertes Denken sowie reflektiertes Konsumverhalten. Der Kontakt zu Behörden, Beratungsstellen und Institutionen ist zu fördern. Aufgabenstellungen sind so zu wählen, dass die Problemlösungskompetenz im Mittelpunkt steht. Dabei ist der Schriftverkehr integrierter Bestandteil.

Der Unterricht soll von den Erfahrungen der Schülerinnen und Schüler sowie von aktuellen Anlässen ausgehen, wobei entsprechend den Besonderheiten des Lehrberufes und den regionalen Gegebenheiten Schwerpunkte zu setzen sind. Bei der Planung des Unterrichts ist auf das fachübergreifende Prinzip insbesondere auch im Zusammenhang mit projektspezifischen Arbeitsaufträgen Bedacht zu nehmen.

Im Unterricht sind aktuelle Medien unter Berücksichtigung von Datensicherheit und Datenschutz einzusetzen. Die für den außerberuflichen und beruflichen Alltag notwendigen Schriftstücke und Berechnungen sind computergestützt anzufertigen.

Die Möglichkeiten von E-Government sind zu nutzen.

VIII. BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DEN FACHUNTERRICHT

Es ist insbesondere auf die Vermittlung einer gut fundierten Basisausbildung für den Lehrberuf Bedacht zu nehmen. Der gründlichen Erarbeitung in der notwendigen Beschränkung und der nachhaltigen Festigung grundlegender Fertigkeiten und Kenntnisse ist der Vorzug gegenüber einer oberflächlichen Vielfalt zu geben. Die Kompetenzbereiche sind gegenstandsübergreifend aufgebaut, daher sind Teamabsprachen zwischen den Lehrerinnen und Lehrern erforderlich.

Bei der Bildung der Klassen ist auf die jeweiligen Schwerpunkte Bedacht zu nehmen. Lässt dies die Schülerinnen- und Schülerzahl nicht zu, ist unter Berücksichtigung der Gruppenteilung, die das Praktikum vorsieht, ein Unterricht in Schwerpunkten zu ermöglichen. Bei Klassen mit mehr als zwei Schwerpunkten orientiert sich die Unterrichtsgestaltung an den Warensortimenten der in der Klasse vertretenen Schwerpunkte.

Der Schwerpunkt „Allgemeiner Einzelhandel“ erlaubt auch über die definierten Schwerpunkte hinaus die Bildung von branchenspezifischen Fachklassen.

Aufgrund der Heterogenität des Einzelhandels und der rasch voranschreitenden Entwicklungen des Sortimentes ist die Unterrichtsgestaltung insbesondere auf die Förderung transversaler Kompetenzen auszurichten, damit Schülerinnen und Schüler flexibel auf Änderungen in ihrem beruflichen Umfeld reagieren können.

Im Unterricht und insbesondere bei Präsentationen durch Schülerinnen und Schüler ist auf die adäquate Verwendung von Fachbegriffen zu achten. Die Verbindung zu den Pflichtgegenständen „Deutsch und Kommunikation“ und „Berufsbezogene Fremdsprache“ ist dabei herzustellen.

Auf die sprachliche Ausdrucksweise sowie auf die persönlichen Umgangsformen ist besonderer Wert zu legen.

IX. BESONDERE DIDAKTISCHE GRUNDSÄTZE FÜR DIE UNVERBINDLICHE ÜBUNG BEWEGUNG UND SPORT

Um die Schülerinnen und Schüler für sportliche Betätigungen im Rahmen des Berufsschulunterrichtes zu motivieren, sollen sie bei der Planung und Gestaltung des Unterrichtes einbezogen werden. Um sie darüber hinaus auch in der Freizeit für sportliche Aktivitäten zu gewinnen, sind Kooperationen mit Sportverbänden, -organisationen und -vereinen von besonderer Bedeutung.

Geschlechtsspezifische Anliegen sowie Anliegen von Schülerinnen und Schülern mit besonderen Bedürfnissen sollen in der Unterrichtsplanung Berücksichtigung finden.

Bei der Wahl der Schwerpunkte und Inhalte sind die Altersgemäßheit, die Art der Lehrberufe, die speziellen Rahmenbedingungen der Berufsschule und die jeweils regional zur Verfügung stehenden Sportstätten zu berücksichtigen. Insbesondere sind die Jugendlichen in ihrer Bewegungsfreude durch die Einbeziehung ihrer Bewegungswelt und durch die Einbeziehung unterschiedlicher Freizeittrends zu motivieren.

Durch innere Differenzierung des Unterrichtes ist auf die unterschiedliche Leistungsfähigkeit der Schülerinnen und Schüler Rücksicht zu nehmen.

Im Unterricht ist zu jeder Zeit ein höchstmögliches Maß an Sicherheit der Schülerinnen und Schüler zu gewährleisten.

X. LEHRPLÄNE FÜR DEN RELIGIONSUNTERRICHT

(Bekanntmachungen gemäß § 2 Abs. 2 des Religionsunterrichtsgesetzes BGBl. Nr. 190/1949, zuletzt geändert durch das Bundesgesetz BGBl. I Nr. 36/2012)

1. Katholischer Religionsunterricht

Siehe die Bekanntmachung BGBl. II Nr. 571/2003 idgF.

2. Evangelischer Religionsunterricht

Die Bekanntmachung BGBl. II Nr. 130/2009 (Lehrplan für den Evangelischen Religionsunterricht an berufsbildenden mittleren und höheren Schulen) findet mit der Maßgabe Anwendung, dass Themenbereiche aus jeder Kompetenz A – H einer dem Lehrberuf und den jeweiligen Lehrgangsformen entsprechenden Verteilung von der Lehrperson nach eigenem Ermessen ausgewählt werden sollen.

3. Islamischer Religionsunterricht

Siehe die Bekanntmachung BGBl. II Nr. 234/2011.

XI. BILDUNGS- UND LEHRAUFGABEN SOWIE LEHRSTOFF DER EINZELNEN UNTERRICHTSGEGENSTÄNDE

PFLICHTGEGENSTÄNDE

POLITISCHE BILDUNG

1. Schulstufe

Kompetenzbereich Lernen und Arbeiten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- die für sie geltenden schul-, arbeits- und sozialrechtlichen Bestimmungen des dualen Ausbildungssystems recherchieren und deren Umsetzung beschreiben,
- bei den zuständigen Interessenvertretungen sowie bei Sozialversicherungen und Behörden Informationen einholen, diese reflektieren und daraus situationsadäquate Handlungen ableiten und argumentieren,
- sich persönliche und berufliche Ziele setzen, bereits erworbene Fähigkeiten und Fertigkeiten reflektieren sowie darauf aufbauend Fort- und Weiterbildungsangebote recherchieren und darstellen.

Lehrstoff:

Schulrecht und Schulgemeinschaft. Berufsausbildungsgesetz. Kinder- und Jugendbeschäftigungsgesetz. Sozialrecht. Lebenslanges Lernen. Interessenvertretungen.

Kompetenzbereich Leben in der Gesellschaft

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Rollenverhalten in Gemeinschaften erkennen, hinterfragen, auf die eigene Person beziehen und darüber diskutieren,
- Diskriminierungen erkennen, Vorurteile reflektieren und persönliche Strategien zur Vermeidung von diesen entwickeln,
- ihr Verhalten in Bezug auf Gesundheit, Umwelt, Verkehrssicherheit und Jugendschutz hinterfragen und Konsequenzen für sich und die Gesellschaft darstellen,
- den Generationenvertrag erklären und die Auswirkungen auf die eigene Person sowie die Gesellschaft darlegen.

Lehrstoff:

Soziale Beziehungen. Persönliche und gesellschaftliche Verantwortung. Generationenvertrag.

Kompetenzbereich Mitgestalten in der Gesellschaft

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen zentrale Kriterien von Demokratie, können persönliche Standpunkte artikulieren und reflektieren sowie die Auswirkungen politischer Entscheidungen auf die Staatsbürgerinnen bzw. Staatsbürger nachvollziehen und beurteilen,
- können politische Positionen bewerten, sich ein Urteil bilden, eigene Meinungen und Haltungen formulieren und begründen sowie Möglichkeiten der Teilnahme an demokratischen Entscheidungsprozessen und zum zivilgesellschaftlichen Engagement aufzeigen.

Lehrstoff:

Demokratie. Politische Meinungsbildung.

3. Schulstufe

Kompetenzbereich Lernen und Arbeiten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- die für sie geltenden schul-, arbeits- und sozialrechtlichen Bestimmungen des dualen Ausbildungssystems recherchieren und deren Umsetzung beschreiben,
- bei den zuständigen Interessenvertretungen sowie bei Sozialversicherungen und Behörden Informationen einholen, diese reflektieren und daraus situationsadäquate Handlungen ableiten und argumentieren.

Lehrstoff:

Interessenvertretungen. Arbeitsrecht.

Kompetenzbereich Leben in der Gesellschaft

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- ihr Verhalten in Bezug auf Gesundheit, Umwelt, Verkehrssicherheit und Jugendschutz hinterfragen und Konsequenzen für sich und die Gesellschaft darstellen,
- Inhalt und Wirkung von Medien kritisch analysieren, den Wahrheitsgehalt bewerten und Maßnahmen zum verantwortungsvollen Umgang mit Informationen darlegen.

Lehrstoff:

Persönliche und gesellschaftliche Verantwortung. Medien und Manipulation.

Kompetenzbereich Mitgestalten in der Gesellschaft

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen zentrale Kriterien von Demokratie, können persönliche Standpunkte artikulieren und reflektieren sowie die Auswirkungen politischer Entscheidungen auf die Staatsbürgerinnen bzw. Staatsbürger nachvollziehen und beurteilen,
- können politische Positionen bewerten, sich ein Urteil bilden, eigene Meinungen und Haltungen formulieren und begründen sowie Möglichkeiten der Teilnahme an demokratischen Entscheidungsprozessen und zum zivilgesellschaftlichen Engagement aufzeigen,
- kennen die Bedeutung der Grund- und Menschenrechte, können deren Inhalte interpretieren sowie daraus Konsequenzen für das persönliche Verhalten ableiten und beschreiben,
- können politische Strukturen und Prozesse in Österreich und der EU darlegen sowie Möglichkeiten der aktiven Teilnahme aufzeigen,
- kennen die wesentlichen Prinzipien und die Grundfreiheiten der EU und können deren Auswirkungen auf den Alltag darlegen,
- können sich in Bürgerinnen- und Bürgerangelegenheiten an die dafür zuständigen Stellen wenden, ihre Anliegen artikulieren und Entscheidungen über die weiteren Schritte treffen und argumentieren,
- können Leistungen der öffentlichen Hand recherchieren, deren Bedeutung für das Gemeinwohl präsentieren sowie daraus die Notwendigkeit der eigenen Beiträge ableiten und begründen,
- kennen die Bedeutung der internationalen Zusammenarbeit und können deren Auswirkungen sowohl für Österreich als auch für die einzelne Bürgerin bzw. den einzelnen Bürger darlegen.

Lehrstoff:

Demokratie. Politische Meinungsbildung. Zivilgesellschaftliches Engagement. Grund- und Menschenrechte. Politisches System Österreichs. Politisches System der Europäischen Union. Öffentliche Verwaltung. Leistungen der öffentlichen Hand. Internationale Zusammenarbeit.

1. Schulstufe

Kompetenzbereich Zuhören

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- gesprochene Inhalte verstehen, Kerninformationen erkennen, strukturieren und wiedergeben,
- aktiv zuhören, verbale und nonverbale Signale deuten, unterschiedliche Kommunikationsebenen wahrnehmen und sich in die Gedanken- und Gefühlswelt anderer hineinversetzen sowie situationsadäquate Reaktionen ableiten.

Lehrstoff:

Aktives Zuhören. Verbale und nonverbale Signale. Kommunikationsebenen.

Kompetenzbereich Sprechen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können Gesprächsverhalten reflektieren, sich gesprächsfördernd verhalten, nonverbale Signale gezielt einsetzen sowie sich personen- und situationsadäquat ausdrücken,
- können eigene Umgangsformen reflektieren, geeignete Umgangsformen für berufliche, gesellschaftliche und kulturelle Anlässe erarbeiten sowie diese in unterschiedlichen Kommunikationssituationen einsetzen.
- können Meinungen und Werthaltungen von Kommunikationspartnerinnen und partnern respektieren, Gespräche und Diskussionen moderieren, sich zu berufsspezifischen und gesellschaftlichen Themen Meinungen bilden, diese äußern sowie Standpunkte sachlich und emotional argumentieren,
- können mögliche Ursachen für Missverständnisse aufzeigen, diese in Gesprächen erkennen und vermeiden sowie durch Nachfragen klären,
- können Strategien für verschiedene Gesprächsformen beschreiben und umsetzen, in Konfliktsituationen sprachlich angemessen kommunizieren und fachlich argumentieren sowie kooperativ und wertschätzend agieren.
- kennen unterschiedliche Präsentationstechniken und können allgemeine und berufsspezifische Inhalte strukturieren, zielgruppenspezifisch formulieren und präsentieren.

Lehrstoff:

Verbale und nonverbale Kommunikation. Gesprächsförderndes Verhalten. Gesprächs- und Umgangsformen. Präsentationstechniken.

Kompetenzbereich Lesen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Texte flüssig lesen und verstehen, dabei unterschiedliche Lesetechniken anwenden, Textsignale nutzen, zentrale Inhalte erschließen und von irrelevanten Informationen unterscheiden, Inhalte wiedergeben sowie ein Gesamtverständnis für Texte entwickeln,
- Fach- und Sachtexten Informationen zielgerichtet entnehmen und Lösungskonzepte für berufliche Problemstellungen entwickeln,
- Textsorten und deren Merkmale unterscheiden, Fach- und Sachtexte sowie literarische Texte lesen und diese mit eigenen Erfahrungen und Vorwissen vernetzen,
- unbekannte Wörter aus dem Kontext erschließen und sowohl ihren allgemeinen Wortschatz als auch ihren Fachwortschatz erweitern und festigen.

Lehrstoff:

Textverständnis. Allgemeiner Wortschatz und Fachwortschatz. Textsorten.

Kompetenzbereich Schreiben

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- in beruflichen und außerberuflichen Situationen Informationen notieren, gliedern und zielgruppenspezifisch aufbereiten,
- situationsadäquat, zielgruppenorientiert sowie sprachsensibel formulieren, Texte strukturieren, allgemeine und berufsbezogene Texte sowohl sachlich, formal als auch sprachlich richtig verfassen und geeignete Medien zu deren Verbreitung auswählen,
- Texte inhaltlich und sprachlich überarbeiten.

Lehrstoff:

Schriftliche Kommunikation. Verfassen unterschiedlicher Textsorten. Schreibrichtigkeit.

2. Schulstufe

Kompetenzbereich Zuhören

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- aktiv zuhören, verbale und nonverbale Signale deuten, unterschiedliche Kommunikationsebenen wahrnehmen und sich in die Gedanken- und Gefühlswelt anderer hineinversetzen sowie situationsadäquate Reaktionen ableiten.

Lehrstoff:

Aktives Zuhören. Verbale und nonverbale Signale. Kommunikationsebenen.

Kompetenzbereich Sprechen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können berufsspezifische Inhalte unter Verwendung der Fachsprache erklären sowie Fachgespräche zielgruppen- und situationsadäquat führen,
- kennen unterschiedliche Präsentationstechniken und können allgemeine und berufsspezifische Inhalte strukturieren, zielgruppenspezifisch formulieren und präsentieren,
- können sich in ein Team einbringen, konstruktives Feedback geben sowie mit Feedback umgehen.

Lehrstoff:

Fachsprache. Präsentationstechniken. Feedback.

Kompetenzbereich Lesen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Texte flüssig lesen und verstehen, dabei unterschiedliche Lesetechniken anwenden, Textsignale nutzen, zentrale Inhalte erschließen und von irrelevanten Informationen unterscheiden, Inhalte wiedergeben sowie ein Gesamtverständnis für Texte entwickeln,
- Fach- und Sachtexten Informationen zielgerichtet entnehmen und Lösungskonzepte für berufliche Problemstellungen entwickeln,
- Textsorten und deren Merkmale unterscheiden, Fach- und Sachtexte sowie literarische Texte lesen und diese mit eigenen Erfahrungen und Vorwissen vernetzen,
- unbekannte Wörter aus dem Kontext erschließen und sowohl ihren allgemeinen Wortschatz als auch ihren Fachwortschatz erweitern und festigen.

Lehrstoff:

Textverständnis. Allgemeiner Wortschatz und Fachwortschatz. Textsorten.

Kompetenzbereich Schreiben

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- situationsadäquat, zielgruppenorientiert sowie sprachsensibel formulieren, Texte strukturieren, allgemeine und berufsbezogene Texte sowohl sachlich, formal als auch sprachlich richtig verfassen und geeignete Medien zu deren Verbreitung auswählen,
- Texte inhaltlich und sprachlich überarbeiten.

Lehrstoff:

Verfassen unterschiedlicher Textsorten. Schreibrichtigkeit.

Vorbereitung auf die Berufsreifeprüfung: Die Schülerinnen und Schüler, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu den einzelnen Kompetenzbereichen und den dazu gehörenden Lehrstoffinhalten lösen.

1., 2. und 3. Schulstufe

Kompetenzniveau A1

Kompetenzbereich Hören

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können unter der Voraussetzung, dass langsam und deutlich gesprochen wird,

- vertraute Wörter, alltägliche Ausdrücke und ganz einfache Sätze, die sich auf sie selbst, die Familie und das Umfeld beziehen, verstehen,
- vertraute Ausdrücke im Zusammenhang mit dem Berufsbild, ihren beruflichen Tätigkeiten sowie dem branchen- und sortimentspezifischen Waren- und Leistungsangebot verstehen,
- vertraute Fachbegriffe im Zusammenhang mit der Geschäftseinrichtung, Arbeitsmaterialien sowie der Werbung und Präsentation verstehen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

Kompetenzbereich Lesen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können einzelne vertraute Namen und Wörter sowie ganz einfache Sätze

- aus dem persönlichen Umfeld sinnerfassend lesen,
- aus Fachtexten, Produktbeschreibungen, Formularen und Betriebsanleitungen sinnerfassend lesen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Fachtexte.

Kompetenzbereich Sprechen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- sich auf einfache Art verständigen, wenn die Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner langsam und deutlich sprechen und bereit sind zu helfen,
- sich selbst oder andere Personen beschreiben und vorstellen sowie mit einfachen Wendungen und Sätzen über ihren Wohn- und Arbeitsort berichten,
- vertraute einfache Ausdrücke im Zusammenhang mit dem Berufsbild, ihren beruflichen Tätigkeiten sowie dem branchen- und sortimentspezifischen Waren- und Leistungsangebot verwenden und ganz einfache Fragen zu diesen Themenbereichen stellen und beantworten,
- vertraute einfache Fachbegriffe im Zusammenhang mit der Geschäftseinrichtung, Arbeitsmaterialien sowie der Werbung und Präsentation verwenden und ganz einfache Fragen zu diesen Themenbereichen stellen und beantworten,
- einfache Wendungen und Sätze gebrauchen, um Kundinnen und Kunden zu beraten.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

Kompetenzbereich Schreiben

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- kurze einfache Mitteilungen, Grußkarten und kurze einfache Korrespondenz schreiben,
- Basisinformationen aus dem beruflichen und persönlichen Umfeld in Formulare eintragen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

Kompetenzniveau A2

Kompetenzbereich Hören

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- einzelne Sätze und häufig verwendete Ausdrücke, die sich auf sie selbst, die Familie, das Umfeld, Einkaufsmöglichkeiten und -gewohnheiten sowie Freizeitaktivitäten beziehen, verstehen,
- das Wesentliche von kurzen, klaren und einfachen Mitteilungen und Durchsagen verstehen,
- einzelne Sätze und häufig verwendete Ausdrücke im Zusammenhang mit dem Berufsbild, ihren beruflichen Tätigkeiten sowie dem branchen- und sortimentspezifischen Waren- und Leistungsangebot verstehen,
- einzelne Sätze und häufig verwendete Fachbegriffe im Zusammenhang mit der Geschäftseinrichtung, Arbeitsmaterialien sowie der Werbung und Präsentation verstehen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

Kompetenzbereich Lesen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- ganz kurze einfache Texte und Alltagstexte aus dem persönlichen Umfeld sinnerfassend lesen,
- ganz kurzen einfachen berufsbezogenen Fach- und Sachtexten Informationen entnehmen,
- ganz kurze einfache persönliche und berufliche Korrespondenz sinnerfassend lesen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Fach- und Sachtexte.

Kompetenzbereich Sprechen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- sich in einfachen routinemäßigen Situationen verständigen, um Informationen einfach und direkt auszutauschen,
- einzelne Sätze und häufig verwendete Ausdrücke, die sich auf sie selbst, die Familie, das Umfeld, Einkaufsmöglichkeiten und -gewohnheiten sowie Freizeitaktivitäten beziehen, verwenden, sich selbst oder andere Personen beschreiben und vorstellen sowie mit einfachen Mitteln über die eigene Herkunft und berufliche Ausbildung berichten,
- einzelne Sätze und häufig verwendete Ausdrücke im Zusammenhang mit dem Berufsbild, ihren routinemäßigen beruflichen Tätigkeiten sowie dem branchen- und sortimentspezifischen Waren- und Leistungsangebot verwenden und Informationen zu diesen Themenbereichen auf einfachem und direktem Weg austauschen,
- einzelne Sätze und häufig verwendete Fachbegriffe im Zusammenhang mit der Geschäftseinrichtung, Arbeitsmaterialien sowie der Werbung und Präsentation verwenden und Informationen zu diesen Themenbereichen auf einfachem und direktem Weg austauschen,

- sehr kurze Verkaufs- und Beratungsgespräche mit Kundinnen und Kunden sowie Gespräche mit Personen aus dem beruflichen Umfeld führen, verstehen aber normalerweise nicht genug, um selbst das Gespräch in Gang zu halten.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

Kompetenzbereich Schreiben

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können unter Zuhilfenahme von Vorlagen

- kurze einfache Notizen, Mitteilungen und Schriftstücke schreiben,
- einfache berufsspezifische und persönliche Korrespondenz schreiben,
- einen Lebenslauf und Bewerbungen schreiben.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

Kompetenzniveau B1

Kompetenzbereich Hören

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- sofern klare Standardsprache zur Anwendung kommt, Hörtexten und Dialogen Hauptpunkte entnehmen sowie vertraute Dinge aus den Bereichen Beruf, Schule und Freizeit verstehen,
- sofern klare Standardsprache zur Anwendung kommt, Hörtexten und Dialogen im Zusammenhang mit dem branchen- und sortimentspezifischen Waren- und Leistungsangebot Hauptpunkte entnehmen,
- sofern klare Standardsprache zur Anwendung kommt, Hörtexten und Dialogen im Zusammenhang mit der Geschäftseinrichtung, Arbeitsmaterialien sowie der Werbung und Präsentation Hauptpunkte entnehmen,
- wenn relativ langsam und deutlich gesprochen wird, Medienberichten zu aktuellen Ereignissen und Themen aus dem eigenen Berufsumfeld oder persönlichen Interessengebieten zentrale Informationen entnehmen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprachen

Kompetenzbereich Lesen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Texte, in denen sehr gebräuchliche Alltagssprache zur Anwendung kommt, sinnerfassend lesen,
- berufsbezogenen Fach- und Sachtexten, in denen sehr gebräuchliche Fachsprache zur Anwendung kommt, Informationen entnehmen und Handlungen daraus ableiten,
- persönliche und berufliche Korrespondenz sinnerfassend lesen und Handlungen daraus ableiten.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Fach- und Sachtexte.

Kompetenzbereich Sprechen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- im Alltag und auf Reisen geläufige berufliche und persönliche Situationen sprachlich bewältigen,
- über Erfahrungen und Ereignisse berichten, Ziele beschreiben und zu Plänen und Ansichten kurze Begründungen oder Erklärungen geben,

- sich einfach und zusammenhängend zum branchen- und sortimentspezifischen Waren- und Leistungsangebot in normalem Sprechtempo äußern,
- sich einfach und zusammenhängend zur Geschäftseinrichtung, Arbeitsmaterialien sowie der Werbung und Präsentation in normalem Sprechtempo äußern,
- initiativ an Telefon-, Verkaufs- und Beratungsgesprächen mit Kundinnen und Kunden sowie an Gesprächen mit Personen aus dem beruflichen Umfeld teilnehmen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

Kompetenzbereich Schreiben

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Notizen und Konzepte für das freie Sprechen sowie für Telefongespräche schreiben,
- einfache berufsspezifische und persönliche Korrespondenz schreiben,
- nach Mustern einen Lebenslauf und Bewerbungen schreiben,
- Hör- und Lesetexte einfach zusammenfassen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Berufliches Umfeld. Berufsspezifische Fremdsprache.

Vorbereitung auf die Berufsreifeprüfung: Die Schülerinnen und Schüler, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu den einzelnen Kompetenzbereichen und den dazu gehörenden Lehrstoffinhalten lösen.

Schularbeiten:

Bei mindestens 20 Unterrichtsstunden auf der betreffenden Schulstufe:

Eine Schularbeit (je nach Bedarf ein- oder zweistündig)

Bei mindestens 40 Unterrichtsstunden auf der betreffenden Schulstufe:

Zwei Schularbeiten (je nach Bedarf ein- oder zweistündig)

ANGEWANDTE WIRTSCHAFTSLEHRE

1. Schulstufe

Kompetenzbereich Wirtschaftliches Denken und Handeln

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können ihre Lohn- bzw. Gehaltsabrechnung rechtlich und rechnerisch überprüfen sowie bei Abweichungen geeignete Maßnahmen setzen,
- können Einnahmen und Ausgaben aufzeichnen, ihr Konsumverhalten reflektieren sowie finanzielle Entscheidungen treffen und begründen,
- können im Falle von finanziellen Problemen Schritte zur Entschuldung setzen,
- können unterschiedliche Unterstützungsangebote für Lehrlinge recherchieren und beantragen.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

Lehrstoff:

Entlohnung. Lehrlingsförderungen und -beihilfen. Haushaltsplanung. Privatkonkurs.

Lehrstoff der Vertiefung:

Entlohnung.

Kompetenzbereich Verträge abschließen und Dokumente verwalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen potentielle Gefahrenquellen im Internet und können auf diese situationsadäquat reagieren,
- sind in der Lage, einen sorgsamen Umgang mit privaten und beruflichen Informationen sowie mit sensiblen Daten aufzuzeigen und das eigene Verhalten zu reflektieren,
- können einen Kaufvertrag und andere Verträge unter Berücksichtigung der rechtlichen Grundlagen anbahnen, abschließen und erfüllen, die daraus resultierenden Konsequenzen abschätzen sowie die entsprechende mündliche und schriftliche Kommunikation abwickeln,
- kennen die gesetzlichen Vorgaben für eine Rechnung, können die notwendigen Mengen- und Preisberechnungen durchführen, Rechnungen auf ihre Richtigkeit überprüfen und eine Rechnung erstellen.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

Lehrstoff:

Internetsicherheit. Datenschutz. Verträge. Kaufvertrag. Angebotsvergleiche. Rechnung. Konsumentenschutz. Dokumente und Urkunden.

Lehrstoff der Vertiefung:

Verträge. Angebotsvergleiche. Rechnung.

Kompetenzbereich Unternehmerisches Denken und Handeln

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen die Bedeutung des Unternehmensgesetzbuches sowie der Gewerbeordnung und können auf dieser Basis unter Einbeziehung der Unternehmensformen die erforderlichen Schritte für eine Unternehmensgründung aufzeigen und begründen.

Lehrstoff:

Unternehmensgesetzbuch. Gewerbeordnung.

Kompetenzbereich Volkswirtschaftliches Denken und Handeln**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- ihr Konsumverhalten hinsichtlich der volkswirtschaftlichen Auswirkungen darstellen und analysieren,
- anhand von Medienberichten grundlegende Begriffe der Volkswirtschaft und Wirtschaftspolitik erklären.

Lehrstoff:

Globalisierung. Wirtschaftspolitik.

2. Schulstufe**Kompetenzbereich Wirtschaftliches Denken und Handeln****Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler

- können unterschiedliche Spar- und Finanzierungsformen recherchieren, zu diesen Vergleichs- und Zinsrechnungen durchführen sowie darauf aufbauend unter Berücksichtigung ihrer eigenen Möglichkeiten eine Auswahl treffen und begründen,
- können Wohnformen recherchieren, die rechtlichen und finanziellen Auswirkungen vergleichen sowie die Ergebnisse präsentieren,
- kennen Möglichkeiten von E-Commerce und können Bankdienstleistungen im nationalen sowie im internationalen Zahlungsverkehr unter Berücksichtigung der Konditionen vergleichen und unter Beachtung der Datensicherheit nutzen.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

Lehrstoff:

Spar- und Finanzierungsformen. Wohnraumbeschaffung. Preis-, Tarif- und Konditionsvergleiche. Fremdwährungen. Zahlungsverkehr. E-Commerce.

Lehrstoff der Vertiefung:

Spar- und Finanzierungsformen.

Kompetenzbereich Verträge abschließen und Dokumente verwalten**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler

- können die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Zahlungsarten nennen und deren betriebswirtschaftliche sowie rechtliche Auswirkungen erklären,
- können bei vertraglichen Unregelmäßigkeiten angemessen agieren, Konsumentenschutzeinrichtungen nutzen und ihre Handlungsweise argumentieren,
- kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen beim gestörten Verlauf eines Vertrages und können die in diesem Fall zu setzenden Schritte ableiten,

- können einen Versicherungsbedarf abschätzen, das Kosten-Nutzenverhältnis beurteilen, ihre Versicherungsabschlüsse begründen sowie eine Schadensmeldung durchführen,
- können Preise für Anschaffungen berechnen, Tarife und Konditionen vergleichen und das Preis-Leistungsverhältnis beurteilen.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

Lehrstoff:

Zahlungsverkehr. Versicherungen.

Lehrstoff der Vertiefung:

Zahlungsverkehr.

Kompetenzbereich Unternehmerisches Denken und Handeln

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- erkennen die Notwendigkeit des betrieblichen Rechnungswesens und können die Grundlagen und Formvorschriften der Buchführung erläutern sowie aufgrund branchenbezogener Geschäftsfälle Aufzeichnungen führen,
- können aufgrund des Ergebnisses einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung Konsequenzen für die Betriebsführung ableiten,
- kennen die Grundsätze der Warenbeschaffung und -logistik, können ausgehend vom Lagerbestand und den damit verbundenen Kennzahlen Waren termingerecht bestellen, die den Waren entsprechenden Lagerbedingungen organisieren, einen geeigneten Transport auswählen sowie den Wareneingang abwickeln.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

Lehrstoff:

Aufzeichnungen. Einnahmen-Ausgaben-Rechnung. Warenwirtschaft. Lagerkennzahlen.

Lehrstoff der Vertiefung:

Einnahmen-Ausgaben-Rechnung.

Kompetenzbereich Volkswirtschaftliches Denken und Handeln

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- die Bedeutung der Handelsbetriebe als Teil der Volkswirtschaft veranschaulichen.

Lehrstoff:

Volkswirtschaft.

3. Schulstufe

Kompetenzbereich Wirtschaftliches Denken und Handeln

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können Stellenausschreibungen analysieren, die eigenen Fähigkeiten reflektieren, Karrierewege planen, entsprechende Schriftstücke situationsgerecht erstellen und Bewerbungsgespräche vorbereiten,
- kennen die Auflösungsarten von Dienstverhältnissen und können deren Konsequenzen abschätzen und darlegen,
- können die Arbeitnehmerveranlagung online durchführen.

Lehrstoff:

Stellenbewerbung. Auflösung von Dienstverhältnissen. Arbeitnehmerveranlagung.

Kompetenzbereich Verträge abschließen und Dokumente verwalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können eine Struktur für eine Dokumentensammlung erstellen sowie bei Beschaffung und Verlust die notwendige Kommunikation unter Nutzung des E-Governments durchführen.

Lehrstoff:

E-Government.

Kompetenzbereich Unternehmerisches Denken und Handeln

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Begriffe des Marketings erklären und Marketingkonzepte analysieren,
- Handelskalkulationen sowie Kostenrechnungen erstellen, Preise und Preisnachlässe berechnen und unter Berücksichtigung der gesetzlichen Bestimmungen branchenspezifische Preisauszeichnungen durchführen,
- betriebliche Steuern und Abgaben nennen sowie Kundinnen und Kunden die Bedingungen des „tax free shopping“ erklären.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

Lehrstoff:

Preisauszeichnung. Kalkulation. Unternehmensgründung. Steuern und Abgaben.

Lehrstoff der Vertiefung:

Kalkulation. Steuern und Abgaben.

Kompetenzbereich Volkswirtschaftliches Denken und Handeln

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Möglichkeiten, die der europäische Wirtschaftsraum und der europäische Arbeitsmarkt bieten, recherchieren und aufzeigen.

Lehrstoff:

Europäischer Wirtschaftsraum und Arbeitsmarkt.

Schularbeiten:

Bei mindestens 40 Unterrichtsstunden auf der betreffenden Schulstufe:
Zwei Schularbeiten (zweistündig)

1. Schulstufe

Kompetenzbereich Verträge abschließen und Dokumente verwalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- die Funktionen eines Computers bedarfsgerecht nutzen, auftretende Fehlermeldungen analysieren, auftretende Probleme lösen, Dateien sichern und verwalten sowie unterschiedliche Dateiformate richtig einsetzen,
- Texte inhaltlich, formal und sprachlich richtig erstellen sowie diese mit Hilfe eines Textverarbeitungsprogrammes korrekt schreiben, bearbeiten, gestalten und drucken.
- die notwendige mündliche und schriftliche Kommunikation für Geschäftsfälle in Verbindung mit dem Kaufvertrag abwickeln sowie auf Störungen angemessen reagieren.

Lehrstoff:

Funktionen von Computern. Dateiformate. Textverarbeitung.

Kompetenzbereich Unternehmerisches Denken und Handeln

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- im Rahmen eines Projektes die Schritte einer Unternehmensgründung unter Einbeziehung eines Marketingkonzeptes entwickeln, argumentieren und präsentieren.

Lehrstoff:

Präsentationsmedien.

2. Schulstufe

Kompetenzbereich Wirtschaftliches Denken und Handeln

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- EDV-unterstützt ein Kassabuch führen, Finanzkonditionen berechnen und vergleichen, Förderungen beantragen sowie bei finanziellen Engpässen die erforderliche mündliche oder schriftliche Kommunikation durchführen.

Lehrstoff:

Finanzmanagement.

Kompetenzbereich Verträge abschließen und Dokumente verwalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- aktuelle Mittel der Kommunikations- und Informationstechnologien einsetzen sowie Internetrecherchen durchführen,
- mit Hilfe von Tabellenkalkulationen Berechnungen durchführen und Tabellenkalkulationsprogramme zur Lösung kaufmännischer Problemstellungen einsetzen,
- die notwendige mündliche und schriftliche Kommunikation für Geschäftsfälle in Verbindung mit dem Kaufvertrag abwickeln sowie auf Störungen angemessen reagieren.

Lehrstoff:

Informations- und Kommunikationssysteme. Tabellenkalkulation.

Kompetenzbereich Unternehmerisches Denken und Handeln

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Belege Einnahmen und Ausgaben zuordnen, diese EDV-unterstützt erfassen und den Erfolg ermitteln sowie eine Umsatzsteuervoranmeldung ausfüllen und Aufzeichnungen für eine Inventur erstellen,
- im Rahmen der Warenbeschaffung den Bedarf ermitteln, potentielle Lieferfirmen suchen, Angebote einholen, Preise, Tarife und Konditionen für private und betriebliche Anschaffungen vergleichen, das Preis-Leistungsverhältnis unter Einbeziehung verschiedener Investitionsarten berechnen und beurteilen sowie den Schriftverkehr durchführen.

Lehrstoff:

Einnahmen-Ausgaben-Rechnung. Inventur. Material- und Warenwirtschaft.

3. Schulstufe**Kompetenzbereich Wirtschaftliches Denken und Handeln****Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Bewerbungs- und Aufnahmegespräche führen,
- den Inhalt von Dienstzeugnissen interpretieren.

Lehrstoff:

Bewerbungs- und Aufnahmegespräch. Dienstzeugnis.

Kompetenzbereich Verträge abschließen und Dokumente verwalten**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- E-Government Anwendungen situationsadäquat nutzen.

Lehrstoff:

E-Government.

Kompetenzbereich Unternehmerisches Denken und Handeln**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- im Rahmen eines Projektes die Schritte einer Unternehmensgründung unter Einbeziehung eines Marketingkonzeptes entwickeln, argumentieren und präsentieren,
- umsatzsteuerrelevante Berechnungen durchführen sowie Formulare für das „tax free shopping“ ausfüllen.

Lehrstoff:

Marketing. Steuern und Abgaben.

Kompetenzbereich Volkswirtschaftliches Denken und Handeln**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verbesserungsvorschläge betreffend nachhaltiges Verhalten für ihr Umfeld erarbeiten und präsentieren.

Lehrstoff:

Nachhaltigkeit

VERKAUFSKOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

1. Schulstufe

Kompetenzbereich Verkaufspersönlichkeit und dienstleistungsorientiertes Verhalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Schülerinnen und Schüler können

- ihre Stärken und Schwächen einschätzen, wesentliche Verhaltensmerkmale und Eigenschaften für die Tätigkeit im Einzelhandel nennen, ihr Anforderungsprofil erstellen und sind sich ihrer Verantwortung gegenüber dem Unternehmen sowie den Konsumentinnen und Konsumenten bewusst,
- berufsspezifische Umgangsformen sowie die Bedeutung des ersten Eindrucks und des äußeren Erscheinungsbildes beschreiben.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

Lehrstoff:

Persönliches und berufliches Anforderungsprofil. Umgangsformen. Erscheinungs- und Verhaltensmerkmale.

Lehrstoff der Vertiefung:

Persönliches und berufliches Anforderungsprofil. Zielgruppen.

Kompetenzbereich Kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen Grundlagen der Gesprächsführung sowie kommunikationsfördernde und –hemmende Aspekte und können deren Einsatz situationsbezogen beschreiben,
- kennen die Phasen des Verkaufsgespräches und können diese erklären,
- kennen psychologische Grundlagen des Verkaufens und können Kaufmotive von Kundinnen und Kunden erkennen und beschreiben,
- können Möglichkeiten der Kontaktaufnahme beschreiben, die Bedeutung der Fragestellung zur Bedarfsermittlung im Verkaufsgespräch erläutern und verschiedene Fragetechniken unterscheiden,
- kennen Möglichkeiten der Preisnennung und können diese situations- und zielgruppengerecht erläutern,
- kennen mögliche Einwände und Konfliktsituationen in Verkaufsgesprächen sowie deren Ursachen und können Lösungsvorschläge erarbeiten,
- kennen Signale eines Kaufabschlusses und können mögliche Abschlusstechniken beschreiben sowie Strategien für Zusatzverkäufe erarbeiten.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

Lehrstoff:

Gesprächsführung. Verkaufspsychologie. Phasen des Verkaufsgespräches. Einwände und Konfliktsituationen.

Lehrstoff der Vertiefung:

Verkaufspsychologie. Phasen des Verkaufsgespräches.

2. Schulstufe

Kompetenzbereich Verkaufspersönlichkeit und dienstleistungsorientiertes Verhalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- berufsspezifische Umgangsformen sowie die Bedeutung des ersten Eindrucks und des äußeren Erscheinungsbildes beschreiben,
- Erwartungen von Kundinnen und Kunden anhand spezifischer Verhaltensweisen einschätzen und entsprechendes dienstleistungs- und zielgruppenorientiertes Vorgehen beschreiben.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

Lehrstoff:

Persönliches und berufliches Anforderungsprofil. Erscheinungs- und Verhaltensmerkmale. Zielgruppen.

Lehrstoff der Vertiefung:

Zielgruppen.

Kompetenzbereich Kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen Grundlagen der Gesprächsführung sowie kommunikationsfördernde und –hemmende Aspekte und können deren Einsatz situationsbezogen beschreiben,
- kennen die Bedeutung des digitalen Verkaufs sowie unterschiedliche Absatzkanäle im Einzelhandel und können Einsatzmöglichkeiten von mobilen Endgeräten bei Verkaufs- und Beratungsgesprächen aufzeigen,
- kennen psychologische Grundlagen des Verkaufens und können Kaufmotive von Kundinnen und Kunden erkennen und beschreiben,
- können branchenspezifische Möglichkeiten der Kundinnen- und Kundenbindung nennen und situationsadäquat auswählen,
- kennen mögliche Einwände und Konfliktsituationen in Verkaufsgesprächen sowie deren Ursachen und können Lösungsvorschläge erarbeiten,
- kennen Sonderfälle des Verkaufs und können geeignete Lösungsmöglichkeiten aufzeigen.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

Lehrstoff:

Gesprächsführung. Digitaler Verkauf. Verkaufspsychologie. Kundinnen- und Kundenbindung. Einwände und Konfliktsituationen. Sonderfälle des Verkaufs.

Lehrstoff der Vertiefung:

Verkaufspsychologie. Sonderfälle des Verkaufs.

3. Schulstufe

Kompetenzbereich Verkaufspersönlichkeit und dienstleistungsorientiertes Verhalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- berufsspezifische Umgangsformen sowie die Bedeutung des ersten Eindrucks und des äußeren Erscheinungsbildes beschreiben,
- Erwartungen von Kundinnen und Kunden anhand spezifischer Verhaltensweisen einschätzen und entsprechendes dienstleistungs- und zielgruppenorientiertes Vorgehen beschreiben.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

Lehrstoff:

Persönliches und berufliches Anforderungsprofil. Erscheinungs- und Verhaltensmerkmale. Zielgruppen.

Lehrstoff der Vertiefung:

Zielgruppen.

Kompetenzbereich Kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen Grundlagen der Gesprächsführung sowie kommunikationsfördernde und –hemmende Aspekte und können deren Einsatz situationsbezogen beschreiben,
- kennen psychologische Grundlagen des Verkaufens und können Kaufmotive von Kundinnen und Kunden erkennen und beschreiben,
- kennen die Bedeutung des digitalen Verkaufs sowie unterschiedliche Absatzkanäle im Einzelhandel und können Einsatzmöglichkeiten von mobilen Endgeräten bei Verkaufs- und Beratungsgesprächen aufzeigen,
- können einschlägige und produktbezogene rechtliche Bestimmungen sowie branchenspezifische Entwicklungen und Trends recherchieren und darlegen,
- können branchenspezifische Möglichkeiten der Kundinnen- und Kundenbindung nennen und situationsadäquat auswählen,
- kennen mögliche Einwände und Konfliktsituationen in Verkaufsgesprächen sowie deren Ursachen und können Lösungsvorschläge erarbeiten,
- kennen Sonderfälle des Verkaufs und können geeignete Lösungsmöglichkeiten aufzeigen.

Die Schülerinnen und Schüler der Leistungsgruppe mit vertieftem Bildungsangebot sowie jene, die sich auf die Berufsreifeprüfung vorbereiten, können zusätzlich komplexe Aufgaben zu einzelnen Lehrstoffinhalten lösen.

Lehrstoff:

Gesprächsführung. Digitaler Verkauf. Verkaufspsychologie. Kundinnen- und Kundenbindung. Einwände und Konfliktsituationen. Sonderfälle des Verkaufs.

Lehrstoff der Vertiefung:

Verkaufspsychologie. Sonderfälle des Verkaufs.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Allgemeinen Einzelhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache

zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Allgemeinen Einzelhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Baustoffhandel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Baustoffhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Baustoffhandels.

**Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt
Einrichtungsberatung:**

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Einrichtungsfachhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Einrichtungsfachhandels.

**Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Eisen- und
Hartwaren:**

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Eisen- und Hartwarenhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Eisen- und Hartwarenhandels.

**Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Elektro-
Elektronikberatung:**

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Elektro- und Elektronikhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Elektro- und Elektronikhandels .

**Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt
Feinkostfachverkauf:**

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Feinkosthandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Feinkosthandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Gartencenter:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Gartencenterfachhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Gartencenterfachhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Lebensmittelhandel:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Lebensmittelhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Lebensmittelhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Parfümerie:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Parfümeriehandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Parfümeriehandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Schuhe:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Schuhfachhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Schuhfachhandels .

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Sportartikel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Sportartikelhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Sportartikelhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Telekommunikation:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente der Telekommunikationsbranche erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente der Telekommunikationsbranche.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Textilhandel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Textilfachhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Textilfachhandels.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Uhren- und Juwelenfachhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.

Lehrstoff:

Warengruppen und -sortimente des Uhren- und Juwelenfachhandels.

Schularbeiten:

Bei mindestens 40 Unterrichtsstunden auf der betreffenden Schulstufe:
Zwei Schularbeiten (je nach Bedarf ein- oder zweistündig)

VERKAUFSFÖRDERUNG UND WARENPRÄSENTATION

1. Schulstufe

Kompetenzbereich Verkaufspersönlichkeit und dienstleistungsorientiertes Verhalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können unterschiedliche Werbestrategien beschreiben und deren Wirkung auf die eigene Person reflektieren,
- können die branchenspezifische Wirkung von Werbemaßnahmen in Bezug auf das berufliche Umfeld analysieren,
- erkennen die Bedeutung von Zielgruppen bei der Auswahl von Werbekonzepten und sind in der Lage, zielgruppengerechte Werbemaßnahmen unter Berücksichtigung rechtlicher Bestimmungen zu planen sowie ein einfaches Werbekonzept für einen Betrieb zu entwerfen.

Lehrstoff:

Werbestrategien. Werbemaßnahmen. Werbekonzepte. Zielgruppen.

Kompetenzbereich Kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen die Bedeutung von Verkaufsförderungsmaßnahmen und können diese branchenspezifisch einsetzen sowie deren Wirkung situationsbezogen erläutern,

Lehrstoff:

Verkaufsförderungsmaßnahmen

Kompetenzbereich Projektpraktikum

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine produkt- und branchenspezifische Projektidee aus dem eigenen Schwerpunkt entwickeln, die Projektziele formulieren, einen Projektplan mit Meilensteinen aufstellen sowie die zur Projektrealisierung erforderlichen Ressourcen aufzeigen,
- ein Projektteam unter Berücksichtigung der Sozialformen des Arbeitsprozesses zusammenstellen, Teilaufgaben für ein Projekt festlegen und diese auf die einzelnen Projektmitglieder verteilen,
- aufgrund eines Projektplanes eine To-do-Liste erstellen und argumentieren,
- für ein Projekt die Querverbindungen zu allgemein bildenden, sprachlichen, betriebswirtschaftlichen, fachtheoretischen und fachpraktischen Inhalten aufzeigen und argumentieren sowie diese in der Projektplanung berücksichtigen.

Lehrstoff:

Projektkonzeption. Projektplanung.

2. Schulstufe

Kompetenzbereich Kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können Möglichkeiten der Warenpräsentation beschreiben sowie Gestaltungsvorschläge unter Berücksichtigung von werbepsychologischen Grundsätzen und Trends präsentieren und umsetzen,
- können Warenpräsentationen zu speziellen Themen und Anlässen erarbeiten und durchführen,

- können branchenspezifische Hilfsmittel zur Preisauszeichnung erstellen und verkaufsfördernd einsetzen,
- können Zusatzartikel verkaufsfördernd platzieren und präsentieren.

Lehrstoff:

Warenpräsentationen. Preisauszeichnung.

Kompetenzbereich Projektpraktikum

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine produkt- und branchenspezifische Projektidee aus dem eigenen Schwerpunkt entwickeln, die Projektziele formulieren, einen Projektplan mit Meilensteinen aufstellen sowie die zur Projektrealisierung erforderlichen Ressourcen aufzeigen,
- ein Projektteam unter Berücksichtigung der Sozialformen des Arbeitsprozesses zusammenstellen, Teilaufgaben für ein Projekt festlegen und diese auf die einzelnen Projektmitglieder verteilen,
- aufgrund eines Projektplanes eine To-do-Liste erstellen und argumentieren,
- für ein Projekt die Querverbindungen zu allgemein bildenden, sprachlichen, betriebswirtschaftlichen, fachtheoretischen und fachpraktischen Inhalten aufzeigen und argumentieren sowie diese in der Projektplanung berücksichtigen.

Lehrstoff:

Projektkonzeption. Projektplanung.

3. Schulstufe

Kompetenzbereich Kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können Möglichkeiten der Warenpräsentation beschreiben sowie Gestaltungsvorschläge unter Berücksichtigung von werbepsychologischen Grundsätzen und Trends präsentieren und umsetzen,
- können Warenpräsentationen zu speziellen Themen und Anlässen erarbeiten und durchführen,
- können branchenspezifische Hilfsmittel zur Preisauszeichnung erstellen und verkaufsfördernd einsetzen,
- können Zusatzartikel verkaufsfördernd platzieren und präsentieren.

Lehrstoff:

Warenpräsentationen. Preisauszeichnung.

Kompetenzbereich Projektpraktikum

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine produkt- und branchenspezifische Projektidee aus dem eigenen Schwerpunkt entwickeln, die Projektziele formulieren, einen Projektplan mit Meilensteinen aufstellen sowie die zur Projektrealisierung erforderlichen Ressourcen aufzeigen,
- ein Projektteam unter Berücksichtigung der Sozialformen des Arbeitsprozesses zusammenstellen, Teilaufgaben für ein Projekt festlegen und diese auf die einzelnen Projektmitglieder verteilen,
- aufgrund eines Projektplanes eine To-do-Liste erstellen und argumentieren,
- für ein Projekt die Querverbindungen zu allgemein bildenden, sprachlichen, betriebswirtschaftlichen, fachtheoretischen und fachpraktischen Inhalten aufzeigen und argumentieren sowie diese in der Projektplanung berücksichtigen.

Lehrstoff:

Projektkonzeption. Projektplanung.

1. Schulstufe

Kompetenzbereich Verkaufspersönlichkeit und dienstleistungsorientiertes Verhalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eigene und fremde Erscheinungsbilder und Verhaltensweisen im Verkauf reflektieren, kritisch beobachten und unter Anwendung von Feedback- und Kommunikationsregeln gezielt Rückmeldungen über erkennbare Verhaltensmuster geben,
- Umgangsformen situationsadäquat anwenden und dabei nonverbale und verbale Kommunikationsformen einsetzen.

Lehrstoff:

Verhaltensmuster und -weisen. Feedback- und Kommunikationsregeln. Umgangsformen. Nonverbale und verbale Kommunikation.

Kompetenzbereich kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- situations- und zielgruppenadäquat kommunizieren,
- Kontakt zu Kundinnen und Kunden herstellen sowie situationsadäquate Fragetechniken zur Bedarfsermittlung einsetzen,
- einschlägige produktbezogene rechtliche Bestimmungen in Beratung und Verkauf anwenden sowie verkaufsbedeutsame Warenmerkmale ableiten, analysieren und beschreiben,
- branchen- und produktspezifische Fachausdrücke interpretieren, Gebrauchsanweisungen lesen und im Rahmen eines Verkaufsgespräches kundinnen- und kundengerecht erklären,
- Preise argumentieren und Einwände zu diesen situations- und zielgruppengerecht behandeln,
- Kaufsignale erkennen, den Kaufabschluss bestärken und Zusatzartikel anbieten.

Lehrstoff:

Gesprächsführung. Verkaufspsychologie. Phasen des Verkaufsgespräches. Warengruppen und -sortimente.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Allgemeinen Einzelhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Allgemeinen Einzelhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Baustoffhandel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Einzelhandel

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Baustoffhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Baustoffhandel.

**Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt
Einrichtungsberatung:**

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Einrichtungsfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Einrichtungsfachhandel.

**Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Eisen- und
Hartwaren:**

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Eisen- und Hartwarenhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Eisen- und Hartwarenhandel.

**Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Elektro-
Elektronikberatung:**

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Elektro- und Elektronikhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Elektro- und Elektronikhandel .

**Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt
Feinkostfachverkauf:**

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Feinkostfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Feinkostfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Gartencenter:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Gartencenterfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Gartencenterfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Kraftfahrzeug und -ersatzteilhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Kraftfahrzeug und -ersatzteilhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Lebensmittelhandel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Lebensmittelhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Lebensmittelhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Parfümerie:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Parfümeriehandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Parfümeriehandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Schuhe:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Schuhfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Schuhfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Sportartikel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse

des Sportartikelhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Sportartikelhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Telekommunikation:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse der Telekommunikationsbranche anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche in der Telekommunikationsbranche.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Textilhandel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Textilfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Textilfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Uhren- und Juwelenfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Uhren- und Juwelenfachhandel.

Kompetenzbereich Projektpraktikum

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- einen produkt und branchenspezifischen Projektplan aus ihrem Schwerpunkt unter Einbeziehung von Maßnahmen zur Qualitätssicherung umsetzen, bedarfsbezogen anpassen und den Informationsfluss zwischen den einzelnen Projektmitgliedern steuern,
- Teile eines Projektes in der berufsbezogenen Fremdsprache entwickeln und erläutern,
- die Durchführung und die Ergebnisse eines Projektes dokumentieren, reflektieren, evaluieren und präsentieren sowie Verbesserungsvorschläge aufzeigen.

Lehrstoff:

Projektdurchführung. Projektdokumentation. Projektpräsentation. Projektevaluation.

2. Schulstufe

Kompetenzbereich Verkaufspersönlichkeit und dienstleistungsorientiertes Verhalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eigene und fremde Erscheinungsbilder und Verhaltensweisen im Verkauf reflektieren, kritisch beobachten und unter Anwendung von Feedback- und Kommunikationsregeln gezielt Rückmeldungen über erkennbare Verhaltensmuster geben,
- Umgangsformen situationsadäquat anwenden und dabei nonverbale und verbale Kommunikationsformen einsetzen.

Lehrstoff:

Verhaltensmuster und -weisen. Feedback- und Kommunikationsregeln. Umgangsformen. Nonverbale und verbale Kommunikation.

Kompetenzbereich Kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- situations- und zielgruppenadäquat kommunizieren,
- Kontakt zu Kundinnen und Kunden herstellen sowie situationsadäquate Fragetechniken zur Bedarfsermittlung einsetzen,
- einschlägige produktbezogene rechtliche Bestimmungen in Beratung und Verkauf anwenden sowie verkaufsbedeutsame Warenmerkmale ableiten, analysieren und beschreiben,
- branchen- und produktspezifische Fachausdrücke interpretieren, Gebrauchsanweisungen lesen und im Rahmen eines Verkaufsgespräches kundinnen- und kundengerecht erklären,
- Preise argumentieren und Einwände zu diesen situations- und zielgruppengerecht behandeln,
- Einwände entgegennehmen, mit Konfliktsituationen professionell umgehen, diese analysieren, Lösungsstrategien entwickeln und die erforderlichen Maßnahmen setzen,
- bei Sonderfällen im Verkauf situationsadäquat handeln,
- Kaufsignale erkennen, den Kaufabschluss bestärken und Zusatzartikel anbieten.

Lehrstoff:

Gesprächsführung. Verkaufspsychologie. Phasen des Verkaufsgespräches. Warengruppen und -sortimente. Einwände und Konfliktsituationen. Sonderfälle des Verkaufs.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Allgemeinen Einzelhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Allgemeinen Einzelhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Baustoffhandel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Baustoffhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Baustoffhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Einrichtungsberatung:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Einrichtungsfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Einrichtungsfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Eisen- und Hartwarenhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Eisen- und Hartwarenhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Elektro- Elektronikberatung:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Elektro- und Elektronikhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Elektro- und Elektronikhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Feinkostfachverkauf:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Feinkostfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Feinkostfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Gartencenter:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Gartencenterfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Gartencenterfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Lebensmittelhandel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Lebensmittelhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Lebensmittelhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Parfümerie:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Parfümeriehandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Parfümeriehandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Schuhe:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Schuhfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Schuhfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Sportartikel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Sportartikelhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Sportartikelhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Telekommunikation:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse der Telekommunikationsbranche anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche in der Telekommunikationsbranche.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Textilhandel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Textilfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Textilfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Uhren- und Juwelenfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Uhren- und Juwelenfachhandel.

Kompetenzbereich Projektpraktikum

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- einen produkt und branchenspezifischen Projektplan aus ihrem Schwerpunkt unter Einbeziehung von Maßnahmen zur Qualitätssicherung umsetzen, bedarfsbezogen anpassen und den Informationsfluss zwischen den einzelnen Projektmitgliedern steuern,
- Teile eines Projektes in der berufsbezogenen Fremdsprache entwickeln und erläutern,
- die Durchführung und die Ergebnisse eines Projektes dokumentieren, reflektieren, evaluieren und präsentieren sowie Verbesserungsvorschläge aufzeigen.

Lehrstoff:

Projektdurchführung. Projektdokumentation. Projektpräsentation. Projektevaluation.

3. Schulstufe

Kompetenzbereich Verkaufspersönlichkeit und dienstleistungsorientiertes Verhalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- eigene und fremde Erscheinungsbilder und Verhaltensweisen im Verkauf reflektieren, kritisch beobachten und unter Anwendung von Feedback- und Kommunikationsregeln gezielt Rückmeldungen über erkennbare Verhaltensmuster geben,
- Umgangsformen situationsadäquat anwenden und dabei nonverbale und verbale Kommunikationsformen einsetzen.

Lehrstoff:

Verhaltensmuster und -weisen. Feedback- und Kommunikationsregeln. Umgangsformen. Nonverbale und verbale Kommunikation.

Kompetenzbereich Kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- situations- und zielgruppenadäquat kommunizieren,
- Kontakt zu Kundinnen und Kunden herstellen sowie situationsadäquate Fragetechniken zur Bedarfsermittlung einsetzen,
- einschlägige produktbezogene rechtliche Bestimmungen in Beratung und Verkauf anwenden sowie verkaufsbedeutsame Warenmerkmale ableiten, analysieren und beschreiben,
- Waren unter Berücksichtigung von Trends zielgruppenadäquat erklären und verkaufsfördernd präsentieren,
- branchen- und produktspezifische Fachausdrücke interpretieren, Gebrauchsanweisungen lesen und im Rahmen eines Verkaufsgespräches kundinnen- und kundengerecht erklären,
- Preise argumentieren und Einwände zu diesen situations- und zielgruppengerecht behandeln,
- Einwände entgegennehmen, mit Konfliktsituationen professionell umgehen, diese analysieren, Lösungsstrategien entwickeln und die erforderlichen Maßnahmen setzen,
- bei Sonderfällen im Verkauf situationsadäquat handeln,
- Kaufsignale erkennen, den Kaufabschluss bestärken und Zusatzartikel anbieten.

Lehrstoff:

Gesprächsführung. Verkaufspsychologie. Phasen des Verkaufsgespräches. Warengruppen und -sortimente. Einwände und Konfliktsituationen. Sonderfälle des Verkaufs.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Allgemeinen Einzelhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Allgemeinen Einzelhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Baustoffhandel:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Baustoffhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Baustoffhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Einrichtungsberatung:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Einrichtungsfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Einrichtungsfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Eisen- und Hartwarenhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Eisen- und Hartwarenhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Elektro- und Elektronikhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Elektro- und Elektronikhandel .

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Feinkostfachverkauf:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Feinkostfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Feinkostfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Gartencenter:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Gartencenterfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Gartencenterfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Einzelhandel

Verkaufsgespräche im Kraftfahrzeug- und -ersatzteilhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Lebensmittelhandel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Lebensmittelhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Lebensmittelhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Parfümerie:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Parfümeriehandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Parfümeriehandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Schuhe:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Schuhfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Schuhfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Sportartikel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Sportartikelhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Sportartikelhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Telekommunikation:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse der Telekommunikationsbranche anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche in der Telekommunikationsbranche.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Textilhandel:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Textilfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Textilfachhandel.

Zusätzliche Spezifikationen für den Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung:**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Grundlagen sowie unterschiedlicher Kundinnen- und Kundentypen führen, Warenkenntnisse des Uhren- und Juwelenfachhandels anwenden, Dienstleistungen anbieten sowie ihr Vorgehen kritisch überprüfen und analysieren.

Lehrstoff:

Verkaufsgespräche im Uhren- und Juwelenfachhandel.

Kompetenzbereich Projektpraktikum**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- einen produkt- und branchenspezifischen Projektplan aus ihrem Schwerpunkt unter Einbeziehung von Maßnahmen zur Qualitätssicherung umsetzen, bedarfsbezogen anpassen und den Informationsfluss zwischen den einzelnen Projektmitgliedern steuern,
- Teile eines Projektes in der berufsbezogenen Fremdsprache entwickeln und erläutern,
- die Durchführung und die Ergebnisse eines Projektes dokumentieren, reflektieren, evaluieren und präsentieren sowie Verbesserungsvorschläge aufzeigen.

Lehrstoff:

Projektdurchführung. Projektdokumentation. Projektpräsentation. Projektevaluation.

FREIGEGENSTÄNDE

LEBENDE FREMDSPRACHE

1., 2. und 3. Schulstufe:

Kompetenzniveau A1

Kompetenzbereich Hören

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können unter der Voraussetzung, dass langsam und deutlich gesprochen wird

- vertraute Wörter, alltägliche Ausdrücke und ganz einfache Sätze, die sich auf sie selbst, die Familie und das Umfeld beziehen, verstehen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld.

Kompetenzbereich Lesen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- einzelne vertraute Namen und Wörter sowie ganz einfache Sätze aus dem persönlichen Umfeld sinnerfassend lesen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld.

Kompetenzbereich Sprechen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- sich auf einfache Art verständigen, wenn die Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner langsam und deutlich sprechen und bereit sind zu helfen,
- sich selbst oder andere Personen beschreiben und vorstellen sowie mit einfachen Wendungen und Sätzen über ihren Wohn- und Arbeitsort berichten.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld.

Kompetenzbereich Schreiben

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- kurze einfache Mitteilungen, Grußkarten und kurze einfache Korrespondenz schreiben,
- Basisinformationen aus dem persönlichen Umfeld in Formulare eintragen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld.

Kompetenzniveau A2

Kompetenzbereich Hören

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- einzelne Sätze und häufig verwendete Ausdrücke, die sich auf sie selbst, die Familie, das Umfeld, Einkaufsmöglichkeiten und -gewohnheiten sowie Freizeitaktivitäten beziehen, verstehen,
- das Wesentliche von kurzen, klaren und einfachen Mitteilungen und Durchsagen verstehen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld.

Kompetenzbereich Lesen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- ganz kurze einfache Texte und Alltagstexte aus dem persönlichen Umfeld sinnerfassend lesen,
- ganz kurze einfache persönliche Korrespondenz sinnerfassend lesen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld.

Kompetenzbereich Sprechen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- sich in einfachen routinemäßigen Situationen verständigen, um Informationen einfach und direkt auszutauschen,
- einzelne Sätze und häufig verwendete Ausdrücke, die sich auf sie selbst, die Familie, das Umfeld, Einkaufsmöglichkeiten und -gewohnheiten sowie Freizeitaktivitäten beziehen, verwenden, sich selbst oder andere Personen beschreiben und vorstellen sowie mit einfachen Mitteln über die eigene Herkunft und berufliche Ausbildung berichten,
- ein sehr kurzes Kontaktgespräch führen, verstehen aber normalerweise nicht genug, um selbst das Gespräch in Gang zu halten.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld.

Kompetenzbereich Schreiben

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können unter Zuhilfenahme von Vorlagen

- kurze einfache Notizen, Mitteilungen und Mails schreiben,
- einfache persönliche Korrespondenz schreiben,
- einen Lebenslauf und Bewerbungen schreiben.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld.

Kompetenzniveau B1

Kompetenzbereich Hören

Bildungs- und Lehraufgabe:

Einzelhandel

46 von 61

OÖLLP aufsteigend ab 2017/18

Die Schülerinnen und Schüler können,

- sofern klare Standardsprache zur Anwendung kommt, Hörtexten und Dialogen Hauptpunkte entnehmen sowie vertraute Dinge aus den Bereichen Beruf, Schule und Freizeit verstehen,
- wenn relativ langsam und deutlich gesprochen wird, Medienberichten zu aktuellen Ereignissen und persönlichen Interessengebieten zentrale Informationen entnehmen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld.

Kompetenzbereich Lesen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Alltagstexte und literarische Texte, in denen sehr gebräuchliche Sprache zur Anwendung kommt, sinnerfassend lesen,
- persönliche Korrespondenz sinnerfassend lesen und Handlungen daraus ableiten.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Literatur und Medien.

Kompetenzbereich Sprechen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- im Alltag und auf Reisen geläufige Situationen sprachlich bewältigen,
- über Erfahrungen und Ereignisse berichten, Ziele beschreiben und zu Plänen und Ansichten kurze Begründungen oder Erklärungen geben,
- initiativ an Gesprächen teilnehmen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Freies Kommunizieren.

Kompetenzbereich Schreiben

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Notizen und Konzepte für das freie Sprechen und für Telefongespräche schreiben,
- einfache persönliche Korrespondenz schreiben,
- nach Mustern einen Lebenslauf und Bewerbungen schreiben,
- Hör- und Lesetexte einfach zusammenfassen,
- unterschiedliche Textsorten verfassen.

Lehrstoff:

Persönliches Umfeld. Kreatives Schreiben.

1. Schulstufe

Kompetenzbereich Zuhören

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- verbale und nonverbale Elemente sowie Gestaltungsmittel der Kommunikation erkennen und verstehen,
- aktiv zuhören, unterschiedliche Kommunikationsebenen wahrnehmen und sich in die Gedanken- und Gefühlswelt anderer hineinversetzen sowie situationsadäquate Reaktionen ableiten.

Lehrstoff:

Aktives Zuhören. Verbale und nonverbale Signale. Kommunikationsebenen.

Kompetenzbereich Sprechen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können Gesprächsverhalten reflektieren, sich gesprächsfördernd verhalten, nonverbale Signale gezielt einsetzen sowie sich personen- und situationsadäquat ausdrücken,
- können zu aktuellen Themen der Gesellschaft sowie aus dem Berufs- und Privatleben mündlich Stellung nehmen, sich konstruktiv an Gesprächen und Diskussionen beteiligen und auf Gesprächsbeiträge angemessen reagieren.

Lehrstoff:

Verbale und nonverbale Kommunikation. Gesprächsförderndes Verhalten. Gesprächs- und Umgangsformen.

Kompetenzbereich Lesen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- still und laut sinnerfassend sowie gestaltend lesen,
- Texten Informationen entnehmen und Bezüge zu anderen Texten, zum eigenen Wissen und zu individuellen Erfahrungen sowie zu unterschiedlichen Weltansichten und Denkmodellen herstellen.

Lehrstoff:

Lesestrategien. Textinterpretation.

Kompetenzbereich Schreiben

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- zu aktuellen Themen der Gesellschaft sowie des beruflichen und außerberuflichen Bereichs schriftlich Stellung nehmen,
- Texte mit unterschiedlichen Intentionen zielgruppenadäquat verfassen,
- Rechtschreib- und Grammatikregeln anwenden, Nachschlagewerke verwenden sowie ihren Grund-, Fach- und Fremdwortschatz erweitern und festigen.

Lehrstoff:

Schriftliche Kommunikation. Verfassen und Lesen unterschiedlicher Textsorten. Orthografie und Grammatik.

2. Schulstufe

Kompetenzbereich Zuhören

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- verbale und nonverbale Elemente sowie Gestaltungsmittel der Kommunikation erkennen und verstehen,
- aktiv zuhören, unterschiedliche Kommunikationsebenen wahrnehmen und sich in die Gedanken- und Gefühlswelt anderer hineinversetzen sowie situationsadäquate Reaktionen ableiten.

Lehrstoff:

Aktives Zuhören. Verbale und nonverbale Signale. Kommunikationsebenen.

Kompetenzbereich Sprechen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können Gesprächsverhalten reflektieren, sich gesprächsfördernd verhalten, nonverbale Signale gezielt einsetzen sowie sich personen- und situationsadäquat ausdrücken,
- können zu aktuellen Themen der Gesellschaft sowie aus dem Berufs- und Privatleben mündlich Stellung nehmen, sich konstruktiv an Gesprächen und Diskussionen beteiligen und auf Gesprächsbeiträge angemessen reagieren,
- kennen unterschiedliche Präsentationstechniken und können ihre Anliegen vor Publikum vorbringen und referieren.

Lehrstoff:

Verbale und nonverbale Kommunikation. Gesprächsförderndes Verhalten. Gesprächs- und Umgangsformen. Präsentationstechniken.

Kompetenzbereich Lesen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- still und laut sinnerfassend sowie gestaltend lesen,
- Texten Informationen entnehmen und Bezüge zu anderen Texten, zum eigenen Wissen und zu individuellen Erfahrungen sowie zu unterschiedlichen Weltansichten und Denkmodellen herstellen.

Lehrstoff:

Lesestrategien. Textinterpretation.

Kompetenzbereich Schreiben

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- zu aktuellen Themen der Gesellschaft sowie des beruflichen und außerberuflichen Bereichs schriftlich Stellung nehmen,
- Texte mit unterschiedlichen Intentionen zielgruppenadäquat verfassen,
- Rechtschreib- und Grammatikregeln anwenden, Nachschlagewerke verwenden sowie ihren Grund-, Fach- und Fremdwortschatz erweitern und festigen.
- können mit analogen und digitalen Medienangeboten kritisch umgehen und diese situationsgerecht nutzen.

Lehrstoff:

Schriftliche Kommunikation. Verfassen und Lesen unterschiedlicher Textsorten. Orthografie und Grammatik. Umgang mit Informationsquellen.

3. Schulstufe

Kompetenzbereich Zuhören

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- verbale und nonverbale Elemente sowie Gestaltungsmittel der Kommunikation erkennen und verstehen,
- aktiv zuhören, unterschiedliche Kommunikationsebenen wahrnehmen und sich in die Gedanken- und Gefühlswelt anderer hineinversetzen sowie situationsadäquate Reaktionen ableiten.

Lehrstoff:

Aktives Zuhören. Verbale und nonverbale Signale. Kommunikationsebenen.

Kompetenzbereich Sprechen**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler

- können Gesprächsverhalten reflektieren, sich gesprächsfördernd verhalten, nonverbale Signale gezielt einsetzen sowie sich personen- und situationsadäquat ausdrücken,
- können zu aktuellen Themen der Gesellschaft sowie aus dem Berufs- und Privatleben mündlich Stellung nehmen, sich konstruktiv an Gesprächen und Diskussionen beteiligen und auf Gesprächsbeiträge angemessen reagieren,
- kennen unterschiedliche Präsentationstechniken und können ihre Anliegen vor Publikum vorbringen und referieren,
- können Stil- und Sprachebenen unterscheiden sowie diese situationsadäquat einsetzen.

Lehrstoff:

Verbale und nonverbale Kommunikation. Gesprächsförderndes Verhalten. Gesprächs- und Umgangsformen. Präsentationstechniken. Stil- und Sprachebenen.

Kompetenzbereich Lesen**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können

- still und laut sinnerfassend sowie gestaltend lesen,
- Texten Informationen entnehmen und Bezüge zu anderen Texten, zum eigenen Wissen und zu individuellen Erfahrungen sowie zu unterschiedlichen Weltansichten und Denkmodellen herstellen.

Lehrstoff:

Lesestrategien. Textinterpretation.

1. und 2. Schulstufe

Kompetenzbereich Zahlen und Maße

Bildungs- und Lehraufgabe

Die Schülerinnen und Schüler können

- die Mengen der natürlichen, ganzen, rationalen und reellen Zahlen anhand der auf ihnen durchführbaren Rechenoperationen unterscheiden, Zahlen diesen Zahlenmengen zuordnen und Berechnungen durchführen,
- Maßeinheiten situationsadäquat verwenden und Umrechnungen durchführen,
- Prozentangaben verstehen, berufsspezifische Berechnungen mit diesen durchführen sowie absolute Größen als Prozentwerte ausdrücken und Änderungsraten bestimmen,
- Verhältnisrechnungen durchführen und den Lösungsweg erklären.

Lehrstoff:

Zahlenmengen. Maßeinheiten. Prozentrechnung. Verhältnisrechnungen.

Kompetenzbereich Algebra und Geometrie

Bildungs- und Lehraufgabe

Die Schülerinnen und Schüler können

- berufsspezifische Zusammenhänge mit Hilfe von Variablen, Termen und Formeln beschreiben, Terme vereinfachen und Formeln nach vorgegebenen Größen umformen,
- Gleichungen und Ungleichungen lösen und grafisch darstellen,
- berufsspezifische Fragestellungen als lineare Gleichungssysteme darstellen und diese lösen,
- geometrische und trigonometrische Berechnungen durchführen.

Lehrstoff:

Terme. Formeln. Gleichungen. Ungleichungen. Lineare Gleichungssysteme. Geometrie und Trigonometrie.

3. Schulstufe

Kompetenzbereich Funktionale Zusammenhänge

Bildungs- und Lehraufgabe

Die Schülerinnen und Schüler können

- den Begriff Funktion definieren sowie funktionale Zusammenhänge in ihrem Berufsfeld erkennen und präsentieren,
- Funktionen benennen, in Abhängigkeit ihrer Parameter skizzieren, anhand ihrer Eigenschaften unterscheiden sowie geeignete Funktionen für die Beschreibung berufsspezifischer Zusammenhänge auswählen und argumentieren,
- Funktionsparameter interpretieren, anhand vorgegebener Daten ermitteln und die Funktionsgleichung zur Bestimmung unbekannter Funktionswerte nutzen.

Lehrstoff:

Funktionsstypen. Eigenschaften von Funktionen. Funktionsgleichungen.

Kompetenzbereich Stochastik

Bildungs- und Lehraufgabe

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen Verfahren der deskriptiven Statistik und können diese auf berufsspezifische Daten anwenden sowie die Ergebnisse interpretieren und präsentieren.

Lehrstoff:

Beschreibende Statistik.

Schularbeiten:

Bei mindestens 20 Unterrichtsstunden auf der betreffenden Schulstufe:

Eine Schularbeit (je nach Bedarf ein- oder zweistündig)

Bei mindestens 40 Unterrichtsstunden auf der betreffenden Schulstufe:

Zwei Schularbeiten (je nach Bedarf ein- oder zweistündig)

1., 2. und 3. Schulstufe

Kompetenzbereich Produktkenntnisse

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Unterschiede bei gleichen Produkten unterschiedlicher Hersteller aufgrund aktiver Eigenerfahrungen erkennen,
- können ihr aktuelles Warensortiment aufgrund aktiver Eigenerfahrungen kundenbezogen besser anbieten.

Lehrstoff:

Aktuelles Warensortiment.

Kompetenzbereich Serviceangebote

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können Füße analysieren und Einlagen anpassen,
- können den Fitnesszustand der Kunden ermitteln und Trainingsempfehlungen geben,
- können andere aktuelle Serviceangebote anbieten.

Lehrstoff:

Aktuelle Serviceleistungen.

Kompetenzbereich Sportarten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können aufgrund aktiver Eigenerfahrungen Auskunft über das Ausüben verschiedener Sportarten an Kunden geben.

Lehrstoff:

Sportarten.

1., 2. und 3. Schulstufe

Kompetenzbereich Verkaufskompetenz und Persönlichkeitsentwicklung

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- sich in eine Gruppe integrieren und entsprechend verhalten,
- sich wertfrei mit anderen Kulturstandards auseinandersetzen,
- ihr eigenes Persönlichkeitsbild erkennen und beeinflussen,
- ein Bewerbungsgespräch führen,
- Business Behavior in der Praxis anwenden,
- mit Konflikten adäquat umgehen,
- eigene Ideen und Anliegen in eine Gruppe einbringen,
- Präsentationen mit einschlägiger Software erstellen,
- Fachthemen professionell präsentieren.

Lehrstoff:

Eigen- und Fremdwahrnehmung. Stärken- und Schwächenanalyse. Konfliktlösung. Gruppenverhalten. Ideen und Anliegen. Präsentationssoftware. Körpersprache. Sprachregeln.

Kompetenzbereich Selbstorganisation, Projektplanung und Kommunikation

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- ihren eigenen Lerntypus erkennen und effizient lernen,
- Arbeitsziele formulieren,
- Termine in einen Kalender übersichtliche eintragen und verwalten,
- den eigenen Arbeitsplatz übersichtlich und ordentlich gestalten,
- mit den Unterrichts- und Arbeitsmaterialien adäquat umgehen,
- eigene Ideen und Anliegen vorbringen,
- Gespräche mit Kunden, Mitarbeitern und Vorgesetzten vorbereiten, führen und nachbereiten,
- in Verkaufsgesprächen kundenorientiert argumentieren,
- Strategien für Verhandlungen beschreiben und umsetzen,
- Projektziele definieren,
- Projekt-Meilensteine planen,
- Projekte in Teamarbeit abwickeln,
- Projekte dokumentieren und evaluieren.

Lehrstoff:

Lerntypentests. Arbeitsunterlagen. Aufzeichnungen. Gesprächsführung. Argumentationstechniken. Verkaufs- und Verhandlungstechniken. Projektkonzeption. Projektplanung. Projektdurchführung. Projektdokumentation. Projektevaluation.

PLANERISCHES GESTALTEN

1., 2. und 3. Schulstufe

Kompetenzbereich Planarbeit und Naturmaße

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Baupläne, Einreichpläne und Polierpläne lesen,
- Naturmaße aufnehmen und daraus Maßskizzen anfertigen.

Lehrstoff:

Baupläne, Einreichpläne und Polierpläne. Naturmaße.

Kompetenzbereich technische Umsetzung der Planerstellung

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Einrichtungszeichnungen entwickeln,
- perspektivische Darstellungen zeichnen,
- berufsbezogene EDV-Programme einsetzen.

Lehrstoff:

Einrichtungspläne. Berufsbezogene EDV-Programme.

Kompetenzbereich kreative Raumlösungen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Einrichtungsideen unter Berücksichtigung von Funktion, Form und Farbe entwickeln,
- Schattierungstechniken und Farbtechniken fachgerecht anwenden.

Lehrstoff:

Maßskizzen. Lichteinfall. Farbtechnik.

1., 2. und 3. Schulstufe

Kompetenzbereich floristisches Gestalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- können geeignete Materialien und Hilfsmittel für floristische Arrangements nennen und fachgerecht einsetzen,
- können Pflanzen für floristische Arrangements unter Berücksichtigung von Saisonen und Trends situationsadäquat auswählen und fachgerecht verarbeiten,
- kennen verschiedene Gestaltungsarten und -techniken der Floristik und können diese in floristischen Arrangements umsetzen.

Lehrstoff:

Materialien und Hilfsmittel. Pflanzen. Gestaltungsarten und -techniken.

Kompetenzbereich kundinnen- und kundenorientierter Verkauf

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Kundinnen und Kunden über floristische Arrangements unter Berücksichtigung verschiedener Anlässe und Verwendungsmöglichkeiten beraten und kompetent kommunizieren,
- floristische Arrangements unter Berücksichtigung von Saisonen und Trends zielgruppenadäquat erklären und verkaufsfördernd präsentieren.

Lehrstoff:

Floristische Arrangements. Präsentation.

1., 2. und 3. Schulstufe

Kompetenzbereich Verkaufspersönlichkeit und dienstleistungsorientiertes Verhalten

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- über grundlegende rechtliche Bestimmungen des Bauens Auskunft geben,
- Techniken des Bauens beschreiben,
- Baupläne lesen und interpretieren,
- über grundlegende berufseinschlägige Sicherheitsvorschriften, Umweltschutzmaßnahmen und Brandschutzvorschriften informieren.

Lehrstoff:

Bauordnung. Bauvorschriften. Bauplan. Baukonstruktionen. Baustufen. Bauverfahren. Bauökologie. Umweltschutz. Sicherheitsvorschriften. Brandschutzvorschriften.

Kompetenzbereich kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- einfache mathematische Aufgaben aus dem Bereich ihres Lehrberufes logisch und ökonomisch planen und lösen,
- sich der mathematischen Symbolik bedienen sowie Rechner, Tabellen und Formelsammlungen zweckentsprechend benutzen und Aufgaben lösen.

Lehrstoff:

Material- und Preisberechnungen. Mengenbedarfsermittlung. Physikalische Berechnungen.

UNVERBINDLICHE ÜBUNGEN

BEWEGUNG UND SPORT

1., 2., und 3. Schulstufe

Kompetenzbereich Grundlagen zum Bewegungshandeln

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Methoden zur Schulung der konditionellen, koordinativen und beweglichkeitsbezogenen Fähigkeiten eigenverantwortlich anwenden.

Lehrstoff:

Übungen aus den Bereichen Turnen, Gymnastik, Leichtathletik und Schwimmen.
Übungen an Fitnessgeräten. Sportmotorische Tests.

Kompetenzbereich leistungsorientierte und spielerische Bewegungshandlungen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- ihr Leistungsvermögen in Bewegungshandlungen einschätzen,
- Regeln einhalten und sich fair verhalten sowie das Verhalten auf Spielsituationen abstimmen und taktische Entscheidungen in der Gruppe bzw. Mannschaft treffen,
- ausgewählte Wettbewerbe und Sportspiele organisieren und leiten.

Lehrstoff:

Wettbewerbe und Spiele. Trendsportarten.

Kompetenzbereich gestaltende und darstellende Bewegungshandlungen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- sich durch Bewegung ausdrücken und verständigen,
- Bewegung gestalten und kreative Ausdrucksmöglichkeiten finden.

Lehrstoff:

Pantomime. Gefühle durch Bewegungen darstellen. Tanz. Musikgymnastik. Rhythmische Gymnastik und Akrobatik.

Kompetenzbereich gesundheitsorientierte und ausgleichende Bewegungshandlungen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- körperliche Belastungssymptome und deren Ursachen erkennen sowie mögliche Auswirkungen auf die Gesundheit beschreiben,
- alltägliche Bewegungshandlungen durch gezielte Übungen verbessern und berufsspezifische Belastungen ausgleichen.

Lehrstoff:

Funktionsgymnastik. Regeneration. Atemtechniken. Entspannungs- und Dehntechniken.

Kompetenzbereich erlebnisorientierte Bewegungshandlungen

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- herausfordernde Bewegungssituationen aufsuchen, persönliche Grenzen und Verhaltensweisen erfahren, Erlebnisse selbst und in der Gruppe reflektieren sowie Gefahren einschätzen.

Lehrstoff:

Bergsport. Gleit- und Rollsport. Wassersport. Ballspiele. Sportveranstaltungen

1., 2., und 3. Schulstufe

Kompetenzbereich Informationssysteme, Mensch und Gesellschaft

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- sind in der Lage, Computerarbeitsplätze nach gesundheitlichen, ergonomischen, ökologischen und ökonomischen Gesichtspunkten zu analysieren sowie Optimierungsmöglichkeiten vorzuschlagen und zu präsentieren,
- kennen Vor- und Nachteile marktüblicher Betriebssysteme, können ein Betriebssystem in Betrieb nehmen, Software installieren und deinstallieren sowie Geräteverbindungen entsprechend ihrem Einsatzgebiet unterscheiden und fallbezogen auswählen,
- sind in der Lage, einen sorgsamen Umgang mit privaten und beruflichen Informationen sowie mit sensiblen Daten aufzuzeigen und das eigene Verhalten zu reflektieren,
- können Möglichkeiten der Datensicherung anwenden sowie Daten vor unberechtigtem Zugriff im persönlichen und beruflichen Umfeld schützen,
- können Daten in verschiedenen Formaten erkennen, geeignete Dateiformate auswählen und begründen sowie eine Dateistruktur anlegen und Dateien effizient verwalten,
- können Daten importieren, exportieren, überprüfen und weiterverarbeiten,
- können Dateien fachgerecht konvertieren,
- können die umwelt- und fachgerechte Entsorgung von Hardware und Verbrauchsmaterialien beschreiben.

Lehrstoff:

Computerarbeitsplätze. Betriebssysteme. Datenschutz. Datensicherheit. Dateiverwaltung. Entsorgung.

Kompetenzbereich Textverarbeitung, Präsentation und Kommunikation

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

- Schriftstücke mit Hilfe von Textverarbeitungssoftware effizient und strukturiert erstellen, bearbeiten und drucken,
- unter Zuhilfenahme unterschiedlicher Software sowie Visualisierungs- und Strukturierungstechniken Besprechungs- und Präsentationsunterlagen erstellen,
- E-Mails verantwortungsbewusst nutzen und verwalten,
- mit Hilfe elektronischer Medien unter Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen Informationen beschaffen und verarbeiten sowie die Möglichkeiten der Nachrichtenübermittlung situationsadäquat auswählen,
- Bilder und Grafiken mit geeigneter Software verantwortungsbewusst bearbeiten.

Lehrstoff:

Schriftstücke. Besprechungs- und Präsentationsunterlagen. E-Mail. Dateien. Informationsmedien. Bildbearbeitung.

Kompetenzbereich Tabellenkalkulation und Datenbanken

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen Einsatzbereiche von Tabellenkalkulationssoftware und können mit dieser einfache Berechnungen unter Verwendung von Formeln und Funktionen durchführen,
- können Diagramme erstellen und Datenbestände auswerten,
- können einfache Datenbanken unter Verwendung eines Standardprogrammes anlegen, verwalten und bearbeiten sowie Abfragen in Datenbanken durchführen und die Ergebnisse präsentieren.

Lehrstoff:

Tabellenkalkulationssoftware. Datenbanken.

FÖRDERUNTERRICHT**1., 2., und 3. Schulstufe****Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die vorübergehend von einem Leistungsabfall betroffenen Schülerinnen und Schüler sollen jene Kompetenzen entwickeln, die ihnen die Erfüllung der Bildungs- und Lehraufgabe des betreffenden Pflichtgegenstandes ermöglichen.

Lehrstoff:

Pflichtgegenstände des sprachlichen, betriebswirtschaftlichen und des fachtheoretischen Unterrichtes.

Wie im entsprechenden Pflichtgegenstand unter Beschränkung auf jene Lehrinhalte, bei denen Wiederholungen und Übungen notwendig sind.