

## THEMENFELD: WIRTSCHAFT BESCHÄFTIGUNG



**Unterrichtsmaterial für die Berufsschule  
für die Ausbildungen  
Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel und  
Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel  
und für den berufsübergreifenden Lernbereich Deutsch/Kommunikation**

## **INHALTSVERZEICHNIS**

### ZUM THEMA

Wirtschaft – Beschäftigung  
Weiterführende Informationen

### DIDAKTISCH-METHODISCHE HINWEISE

Zum Einsatz der Materialien  
Lehrplanbezüge

### INHALT UNTERRICHTSEINHEIT

Fragestellungen  
Die Aufgaben im Überblick  
Benötigte Materialien

### AUFGABEN

Aufgabe 1: Arbeitgeber Handel – Trends und Zukunftsberufe  
Aufgabe 2: Wie geht es weiter nach der Ausbildung?  
Aufgabe 3: Mein Traumjob im Handel – Internetrecherche und Stellenbeschreibung

### ARBEITSBLÄTTER

## **Impressum**

Herausgeber:  
METRO AG  
Corporate Communications  
Metro-Straße 1  
40235 Düsseldorf

Erika Herrenbrück, didaktis, Engelskirchen  
Miriam Meister, Kauffrau im Groß- und Außenhandel, Ausbilderin AEVO, Kürten

## ZUM THEMA

### **Der Handel als Arbeitgeber**

Der Handel ist nicht nur ein wichtiger Wirtschaftszweig in Deutschland, sondern auch einer der größten Arbeitgeber. Knapp fünf Millionen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer<sup>1</sup> verdienen im Groß-, Außen- und Einzelhandel ihr Geld. Das sind rund zehn Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland.<sup>2</sup> Mehr als 245.000 Auszubildende lernen aktuell einen Handelsberuf. Das macht fast 18 Prozent der rund 1,6 Millionen Ausbildungsplätze in Deutschland aus.<sup>3</sup> Den ersten Platz der beliebtesten Handelsberufe belegen die Einzelhandelskaufleute, dicht gefolgt von den Verkäuferinnen und Verkäufern. Auf Platz drei liegen die Kaufleute im Groß- und Außenhandel.

Die Arbeit im Handel beschränkt sich jedoch nicht nur auf Verkauf und Warenwirtschaft. Im Gegenteil – die Branche ist ausgesprochen vielseitig. Die wachsende Bedeutung von E-Commerce, der Auf- und Ausbau von Online-Marktplätzen und die Optimierung der Warenwirtschaft haben das Bild des klassischen Handelsberufs stark verändert und neue Möglichkeiten eröffnet.

Mit einem Bachelor oder Master in Betriebswirtschaft oder Informatik bieten sich Berufsanfängern viele spannende Chancen. Besonders geeignet ist eine duale Ausbildung, in der Nachwuchskräfte neben einer kaufmännischen Ausbildung das Praxiswissen in einem begleitenden Studium, zum Beispiel im Handelsmanagement, vertiefen.

### **Vielfältige Karrierechancen**

Kaum eine andere Branche bietet eine solche Bandbreite an Karrieremöglichkeiten und Aufgabenfeldern. Der moderne Handel ist spannend und zukunftssträchtig: Internationale Expansion, innovative Technologien und neue Vertriebskonzepte bilden die Basis für neue Berufsbilder. Zu den Handelsberufen von heute zählen zum Beispiel E-Commerce-Spezialisten, Qualitäts- und Category Manager.

### **Eine starke Branche**

Auch auf europäischer Ebene zeigt sich die hohe Bedeutung der Handelsbranche für den Arbeitsmarkt: Für die mehr als sechs Millionen Handelsunternehmen innerhalb der Europäischen Union<sup>4</sup> arbeiten mehr als 33 Millionen Menschen.<sup>5</sup> Damit ist der Handel einer der größten Arbeitgeber des Kontinents.<sup>6</sup>

<sup>1</sup> DIHK: Daten und Fakten - <http://www.dihk.de/branchen/handel/handelsbranche-allgemein/zahlen-und-fakten>.

<sup>2</sup> Ebd.

<sup>3</sup> Ebd.

<sup>4</sup> Ebd.

<sup>5</sup> METRO GROUP Handelsbrief 02/2013.

<sup>6</sup> METRO-Handelslexikon 2012/2013, S. 186.

## Weiterführende Informationen

Akademie für Welthandel AG  
[www.akademie-welthandel.de](http://www.akademie-welthandel.de)

Akademie Handel e.V.  
[www.akademie-handel.de](http://www.akademie-handel.de)

Basisinformationen des Bundesinstituts für Berufsbildung über verschiedene Ausbildungsberufe  
[www.bibb.de](http://www.bibb.de)

Informationen des Einzelhandelsportals HDE zum Thema Ausbildung  
[www.einzelhandel.de](http://www.einzelhandel.de)

Informationen der Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e.V. zu handelsrelevanten Aus- und Weiterbildungsthemen inklusive Weiterbildungsdatenbank  
[www.zbb.de](http://www.zbb.de)

Informationen zum Aufbau eines dualen Studiums  
<http://www.einstieg.com/studium/duales-studium.html>

Berufsinformationen einfach finden  
<http://berufenet.arbeitsagentur.de/berufe/>

## DIDAKTISCH-METHODISCHE HINWEISE

### Zum Einsatz der Materialien

Die Materialien sind Vorschläge für den Unterricht. Die konkrete Verwendung liegt bei der Fachlehrkraft, da die jeweilige Lernsituation häufig eine Anpassung erfordert. Zu diesem Zweck ist es ausdrücklich erlaubt, das Download-Dokument (Word) zu überarbeiten.

Texthinweis: Zur Vereinfachung sind „Schülerinnen und Schüler“ mit SuS abgekürzt.

### Lehrplanbezüge

Die Unterrichtseinheit nimmt Bezug auf Rahmenlehrpläne (Beschlüsse der Kultusministerkonferenz aus den Jahren 2004 bis 2006) für die Ausbildungsberufe

- Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel; Verkäufer/Verkäuferin
- Kaufmann im Groß- und Außenhandel/Kauffrau im Groß- und Außenhandel

Weiterhin orientiert sich die Unterrichtseinheit an Vorgaben der Länder zu berufsübergreifenden Lernbereichen, hier Lehrplan Deutsch/Kommunikation Sekundarstufe II – Berufskolleg; Fachklassen des dualen Systems der Berufsausbildung (Schriftenreihe Schule in NRW, Heft 4291, 1. Auflage 2007).

### Berufsbezogener Lernbereich

<i>Rahmenlehrplan</i>	<i>Die Schülerinnen und Schüler ...</i>
Einzelhandel Lernfeld 13: Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ führen unter Beachtung personalwirtschaftlicher Ziele Aufgaben und Tätigkeiten des Personalwesens ... durch.</li> <li>▪ stellen bei der internen und externen Personalbeschaffung ... Kriterien zur Bewerberauswahl zusammen.</li> </ul>
<i>Rahmenlehrplan</i>	<i>Die Schülerinnen und Schüler ...</i>
Groß- und Außenhandel Lernfeld 5: Personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ übernehmen personalwirtschaftliche Aufgaben im Unternehmen.</li> <li>▪ ergreifen Maßnahmen zur Personalbeschaffung.</li> </ul>

### Berufsübergreifender Lernbereich Deutsch/Kommunikation

Die Unterrichtseinheit behandelt Aspekte aus den Kompetenzbereichen 2: Informationen verarbeiten 3: Texte erstellen und präsentieren 5: Interessen vertreten und verhandeln	
<i>Kompetenzbereich</i>	<i>Kompetenzen</i>
2: Informationen verarbeiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Informationsquellen und -materialien auffinden und auswerten</li> <li>▪ Informationen ordnen und zusammenstellen</li> <li>▪ Zusammenhänge herstellen (beschreiben, definieren)</li> </ul>
3: Texte erstellen und präsentieren	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Texte sprachlich richtig verfassen (Grammatik, Rechtschreibung, Zeichensetzung)</li> </ul>
5: Interessen vertreten und verhandeln	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entscheidungen treffen und begründen</li> <li>▪ Handlungsperspektiven ... aufzeigen</li> </ul>

## INHALT UNTERRICHTSEINHEIT

### Fragestellungen

- Wie sieht die Beschäftigungslage beim Arbeitgeber aus?
- Welche Handelsbereiche werden sich entwickeln, für die neue Berufe entstehen?
- Wie geht es weiter nach der Ausbildung?
- Für welche Aufgaben im Handel kann ich mich spezialisieren?
- Welche Fachrichtungen finde ich interessant?
- Welche sind Weiterbildungs- und Aufstiegsberufe im Handel?
- Wie stelle ich mir meinen Traumjob vor?

### Die Aufgaben im Überblick

Der Einstieg ins Thema **Aufgabe 1** erfolgt über einen Text (Material 1) zum Handel als Arbeitgeber. Die SuS entnehmen dem Text Berufe, Trends und Daten zur Beschäftigung.

Mit **Aufgabe 2** erhalten sie Informationen (Material 2 bis 4) zu Fachaufgaben im Handel, zu möglichen Jobs und Spezialisierungen und zu Aufstiegschancen. Die SuS wählen daraus aus, was sie besonders anspricht und was sie sich für einen Traumjob vorstellen können.

In **Aufgabe 3** recherchieren sie im Internet Berufsbilder, die ihrem Traumjob entsprechen, und formulieren daraus eine Stellenbeschreibung, die auf sie selbst zutrifft. Sie legen Unterlagen zur Recherche vor und stellen ihren Traumjob vor.



Benötigte Materialien:

- ARBEITSBLÄTTER 1 bis 3

## AUFGABEN

### **Aufgabe 1: Arbeitgeber Handel – Trends und Zukunftsberufe**

Lies den folgenden Text und notiere:

- die Aussagen über Berufe
- die statistischen Angaben
- Trends und zukünftige Entwicklungen

### **Material 1**

#### Der Handel als Arbeitgeber

Der Handel ist nicht nur ein wichtiger Wirtschaftszweig in Deutschland, sondern auch einer der größten Arbeitgeber. Knapp fünf Millionen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer<sup>7</sup> verdienen im Groß-, Außen- und Einzelhandel ihr Geld. Das sind rund zehn Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland.<sup>8</sup> Mehr als 245.000 Auszubildende lernen aktuell einen Handelsberuf. Das macht fast 18 Prozent der rund 1,6 Millionen Ausbildungsplätze in Deutschland aus.<sup>9</sup> Den ersten Platz der beliebtesten Handelsberufe belegen die Einzelhandelskaufleute, dicht gefolgt von den Verkäuferinnen und Verkäufern. Auf Platz drei liegen die Kaufleute im Groß- und Außenhandel.

Die Arbeit im Handel beschränkt sich jedoch nicht nur auf Verkauf und Warenwirtschaft. Im Gegenteil – die Branche ist ausgesprochen vielseitig. Die wachsende Bedeutung von E-Commerce, der Auf- und Ausbau von Online-Marktplätzen und die Optimierung der Warenwirtschaft haben das Bild des klassischen Handelsberufs stark verändert und neue Möglichkeiten eröffnet.

Mit einem Bachelor oder Master in Betriebswirtschaft oder Informatik bieten sich Berufsanfängern viele spannende Chancen. Besonders geeignet ist eine duale Ausbildung, in der Nachwuchskräfte neben einer kaufmännischen Ausbildung das Praxiswissen in einem begleitenden Studium, zum Beispiel im Handelsmanagement, vertiefen.

#### Vielfältige Karrierechancen

Kaum eine andere Branche bietet eine solche Bandbreite an Karrieremöglichkeiten und Aufgabenfeldern. Der moderne Handel ist spannend und zukunftssträchtig: Internationale Expansion, innovative Technologien und neue Vertriebskonzepte bilden die Basis für neue Berufsbilder. Zu den Handelsberufen von heute zählen zum Beispiel E-Commerce-Spezialisten, Qualitäts- und Category Manager.

#### Eine starke Branche

Auch auf europäischer Ebene zeigt sich die hohe Bedeutung der Handelsbranche für den Arbeitsmarkt: Für die mehr als sechs Millionen Handelsunternehmen innerhalb der Europäischen Union<sup>10</sup> arbeiten mehr als 33 Millionen Menschen.<sup>11</sup> Damit ist der Handel einer der größten Arbeitgeber des Kontinents.<sup>12</sup>

<sup>7</sup> DIHK: Daten und Fakten – <http://www.dihk.de/branchen/handel/handelsbranche-allgemein/zahlen-und-fakten>.

<sup>8</sup> Ebd.

<sup>9</sup> Ebd.

<sup>10</sup> Ebd.

<sup>11</sup> METRO GROUP Handelsbrief 02/2013.

<sup>12</sup> METRO-Handelslexikon 2012/2013, S. 186.

## Leistungserwartung zu Aufgabe 1:

### Aussagen über Berufe

- Einzelhandelskaufleute am beliebtesten
- Kaufleute im Groß- und Außenhandel auf Platz 3

### Karrierechancen für

- duale Ausbildung = kaufmännische Ausbildung plus Studium, zum Beispiel im Handelsmanagement
- E-Commerce-Spezialisten
- Qualitätsmanager
- Category Manager

### Statistische Angaben

- 4 Millionen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer im Groß-, Außen- und Einzelhandel = 10 Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland
- 180.000 Azubis = 12 Prozent der 1,6 Millionen Ausbildungsplätze
- 6 Millionen Handelsunternehmen innerhalb der EU
- Mehr als 33 Millionen Beschäftigte in Handelsunternehmen innerhalb der EU

### Trends

- Betriebswirtschaft oder Informatik bieten viele Chancen.
- Internationale Expansion
- Innovative Technologien
- Neue Betriebsformen
- E-Commerce, der Auf- und Ausbau von Online-Marktplätzen
- Optimierung der Warenwirtschaft



## Aufgabe 2: Wie geht es weiter nach der Ausbildung?

Lies Material 2 oder 3 (jeweils, was für deine Ausbildung zutrifft) und notiere zu jedem Kapitel, was du dir für deine Zukunft vorstellen kannst.

Wenn du dich für Fach- und Führungsaufgaben interessierst, bearbeite zusätzlich Material 4.

### Material 2: Wie geht es weiter nach der Ausbildung im Einzelhandel?

#### Jobs

Für Verkäuferinnen und Verkäufer sowie Kaufleute gibt es Jobs im Einzelhandel in den einzelnen Märkten oder in Filialen und Fachabteilungen von größeren Handelsunternehmen.

#### Spezialisierungen

Dabei können sie sich auf Sortimente und Warengruppen spezialisieren. Außerdem können sie spezielle Aufgaben beispielsweise im Kundenservice oder im Marketing übernehmen.

Hier ein Überblick über die wichtigsten Spezialisierungen im Einzelhandel:

Bürobedarf, Schreibwaren Elektrogeräte Foto, Film, Video Hausrat, Glas, Porzellan Heimwerkerbedarf und Werkzeuge Kosmetik, Körperpflege, Parfümerie Kraftfahrzeuge, Teile und Zubehör Lebensmittel Lederwaren Uhren, Schmuck, Juwelen	Gold- und Silberwaren Medizintechnischer und Sanitätshandel Möbel Pflanzen und Gartenbedarf Reformkost, Biokost, Naturkost Rundfunk, Fernsehen, Video Schuhe Spielwaren Sportartikel	Textil, Bekleidung Wohnbedarf Zoobedarf, Heimtiere Sonstige Warengruppen (zum Beispiel Tabakwaren, Computer und Zubehör, Fahrräder und Zubehör, Briefmarken, Münzen, Dekorationsware, Bastelbedarf)
--	--	---

Kaufleute im Einzelhandel können Fachleute werden für Lager- und Beschaffungswesen sowie im Rechnungswesen und Controlling oder im Personalwesen arbeiten.

#### Fortbildung und Aufstieg

Fortbildung und Aufstieg sind möglich als Handelsassistent//Handelsassistentin oder als Handelsfachwirt/Handelsfachwirtin und für Abiturienten steht beispielsweise der Weg zum Studium der Betriebswirtschaft offen.

#### Selbstständigkeit

Sogar die Selbstständigkeit mit einem eigenen Betrieb ist erreichbar, wenn Kaufleute beispielsweise ein Einzelhandelsgeschäft gründen oder übernehmen.

### Material 3: Wie geht es weiter nach der Ausbildung im Groß- und Außenhandel?

#### **Kaufleute im Großhandel**

##### Jobs

Sie arbeiten vorwiegend in der Warenwirtschaft von Großhandelsunternehmen. Ihr Arbeitsplatz ist in einem Büro oder in Lagern und Verkaufsstätten.

##### Spezialisierung

Sie können sich spezialisieren auf Einkauf, Verkaufssachbearbeitung, Lagerverwaltung oder Versand. Sie müssen sich ständig auf dem Laufenden halten über neue Warenwirtschaftssysteme oder über aktuelle Änderungen, zum Beispiel bei Zöllen oder Steuern.

##### Fortbildung

Für Kaufleute im Großhandel kommen zum Beispiel Weiterbildungen infrage:

- als Fachkaufmann/Fachkauffrau für Einkauf und Logistik oder für Marketing
- als Handelsfachwirt/Handelsfachwirtin
- als Betriebswirt/Betriebswirtin für Logistik beziehungsweise Logistik-Ökonom/Logistik-Ökonomin

#### **Kaufleute im Außenhandel**

##### Jobs

Sie arbeiten in Unternehmen des Export- und Importhandels, aber auch in exportorientierten Industrieunternehmen. Dazu können auch längere Auslandsaufenthalte gehören.

##### Funktionen

Sie übernehmen beispielsweise Funktionen als Export- oder Importsachbearbeiter/Export- oder Importsachbearbeiterin, Einkäufer/Einkäuferin, Disponent/Disponentin, Versandleiter/Versandleiterin oder Außenhandelskorrespondent/Außenhandelskorrespondentin. Sie müssen immer die aktuellen Vertriebs- und Verkaufsstrategien im Außenhandel oder die neuesten rechtlichen Bestimmungen im internationalen Handel kennen.

##### Fortbildung

Kaufleute im Außenhandel können sich fortbilden:

- als Fachkaufmann/Fachkauffrau für Außenwirtschaft
- als Logistik-Ökonom/Logistik-Ökonomin
- als Handelsfachwirt/Handelsfachwirtin
- als Fachwirt/Fachwirtin im Außenhandel

#### **Kaufleute beider Fachrichtungen,**

die die Hochschulreife besitzen, können ein betriebswirtschaftliches Studium beginnen, zum Beispiel mit den Schwerpunkten:

- Außenwirtschaft
- Beschaffungswesen
- Marketing
- Logistik
- Handelsbetriebswirtschaft

## Material 4

### Fach- und Führungsaufgaben im Handel

Fach- und Führungskräfte übernehmen Aufgaben in den Tätigkeitsfeldern des Handels und spezialisieren sich gegebenenfalls auf bestimmte Bereiche. Zwar sind sie auch im Verkaufsraum anzutreffen, doch den größten Teil ihrer Arbeitszeit verbringen sie im Büro oder im Gespräch mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen. Analyse, Konzeption, Planung, Organisation und Kontrolle sind ihre Gebiete.

#### Beschaffung/Einkauf: Balanceakt zwischen Angebot und Nachfrage

<p><u>Tätigkeiten</u> beim Einkauf sind unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ durch Abverkaufsdaten den Bedarf ermitteln</li> <li>▪ das Angebot erkunden bei Lieferanten und Herstellern</li> <li>▪ Sortimente für die Kunden zusammenstellen</li> <li>▪ die Qualität prüfen und sichern</li> <li>▪ Lieferanten auswählen nach Einkaufspreisen, Konditionen, Qualität und Termingenaugkeit</li> <li>▪ gute Geschäftspartnerschaften aufbauen</li> </ul>	<p><u>Herausforderungen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ neue Beschaffungsmärkte erschließen</li> <li>▪ E-Commerce mit Einkauf in Online-Plattformen</li> </ul>
---	--

#### Logistik: der kürzeste, schnellste und günstigste Weg von A nach B

<p><u>Tätigkeiten</u> in der Logistik sind unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Transporte für Waren organisieren, gegebenenfalls Speditionen beauftragen</li> <li>▪ Transportwege, -mittel und -kapazitäten berechnen und optimal nutzen</li> <li>▪ im Lager die Waren sachgerecht lagern</li> <li>▪ Waren kommissionieren (zusammenstellen) und versenden</li> </ul>	<p><u>Herausforderungen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ immer komplexere Warenströme vernetzen</li> <li>▪ internationale Zusammenarbeit</li> </ul>
---	--

#### Verkauf/Vertrieb: die Waren an den Mann und die Frau bringen

<p><u>Tätigkeiten</u> im Verkauf sind unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Waren einkaufen, lagern, kontrollieren</li> <li>▪ Sortimente bestimmen, Verkaufspreise kalkulieren</li> <li>▪ Waren präsentieren und Verkaufsaktionen durchführen</li> <li>▪ Kunden informieren, betreuen und beraten</li> <li>▪ verkaufen, kassieren und abrechnen</li> <li>▪ Verkaufsorganisation verbessern</li> <li>▪ wenn im Außendienst: Beratungs- und Verkaufsgespräche bei Kunden, Besuche von Fachmessen</li> </ul>	<p><u>Herausforderungen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gewinnchancen erkennen</li> <li>▪ permanente Warenverfügbarkeit sicherstellen</li> </ul>
---	--

## Marketing: die Kundenwünsche in den Mittelpunkt stellen

<p><u>Tätigkeiten</u> im Handelsmarketing sind unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Warengruppenmanagement: Sortimente nach Kundenwünschen zusammenstellen</li> <li>▪ Instrumente und Konzepte des visuellen Marketing (Visual Merchandising) auswählen und einsetzen</li> <li>▪ Preispolitik unter anderem nach Saison, aktuellem Trend oder Ortslage</li> <li>▪ Sonderaktionen für neue Produkte oder Saisonware</li> <li>▪ Kommunikation mit den Kunden, zum Beispiel durch Werbung, Events und Kundenbindungsprogramme (Kundenkarte)</li> <li>▪ das Kaufverhalten der Kunden und die Angebote der Wettbewerber analysieren</li> </ul>	<p><u>Herausforderungen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ einen „Riecher“ für Wünsche und Erwartungen der Kunden entwickeln</li> <li>▪ Marktlücken erkennen und neue Zielgruppen erschließen</li> <li>▪ Absatzmärkte analysieren und Prognosen aufstellen</li> </ul>
--	--

## ... und hinter den Kulissen: Organisation, Rechnungswesen, Personalwesen

<p><u>Betriebliche Aufgaben</u>, die überwiegend am PC und per Telefon/Fax erledigt werden:</p> <p><u>im Warenmanagement</u> unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ den gesamten Warenfluss mithilfe voll integrierter Warenwirtschaftssysteme (Software) steuern</li> <li>▪ den Warenfluss durch Kennzahlen steuern</li> </ul> <p><u>im Rechnungswesen</u> unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kassenberichte kontrollieren, den Zahlungsverkehr überwachen</li> <li>▪ Geschäftsbücher führen</li> <li>▪ Kosten und Preise kalkulieren</li> <li>▪ Bilanzen und Finanzierungspläne erstellen</li> <li>▪ Daten ermitteln und zum Beispiel Umsatzstatistiken führen</li> </ul> <p><u>im Personalwesen</u> unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Personalpläne erstellen, Personal einstellen und einsetzen</li> <li>▪ Löhne und Gehälter abrechnen</li> <li>▪ Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen anleiten und qualifizieren</li> <li>▪ Azubis ausbilden</li> </ul> <p>Im Personalwesen und bei Verhandlungen sind gute Kommunikation und gewinnende Umgangsformen gefragt.</p>	<p><u>Herausforderungen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ neue kundenorientierte und wirtschaftliche Konzepte erarbeiten</li> <li>▪ Auswirkungen von Marktentwicklungen beurteilen</li> <li>▪ die Qualität von Leistungen beurteilen und verbessern</li> <li>▪ und nicht zuletzt: auch unter Termindruck die Ruhe bewahren</li> </ul>
---	---

## Leistungserwartung zu Aufgabe 2:

Die Ergebnisse sind individuell. Hier ist zu jedem Material ein Profil exemplarisch dargestellt.

### Material 2: Kauffrau im Einzelhandel

- Job: Fachabteilung zum Beispiel in einem größeren Handelsunternehmen
- Spezialisierung: Fachfrau im Warenmanagement für Heimwerkerbedarf
- Fortbildung: Handelsassistentin
- Selbstständigkeit: nicht interessant

### Material 3: Kaufmann im Außenhandel

- Job: in exportorientierten Industrieunternehmen
- Funktion: Versandleiter
- Fortbildung: Logistik-Ökonom

### Material 4: Fach- und Führungsaufgaben

- Spezialisierung: Handelsmarketing

## **Aufgabe 3: Mein Traumjob im Handel – Internetrecherche und Stellenbeschreibung**

Die Aufgabe besteht aus den drei Teilen Internetrecherche, Stellenbeschreibung und Präsentation des Traumjobs.

### **a) Internetrecherche:**

- Suche im Internet weitere Informationen zu Job, Spezialisierungen und Fortbildungen, die du in Aufgabe 2 für dich ausgewählt hast. Benutze als Suchwörter die Trends aus Material 1 und Begriffe der Überschriften aus den Materialien 2 bis 4.
- Beginne im BERUFENET unter <http://berufenet.arbeitsagentur.de/berufe/>
- Wähle Informationen aus für die Stellenbeschreibung, die du im zweiten Teil formulieren sollst.
- Notiere die Quellen, aus denen du Informationen entnimmst, und drucke die Texte aus.

### **b) Stellenbeschreibung:**

- Formuliere für deinen Traumjob eine Stellenbeschreibung, die auf dich zutrifft.
- Du kannst dir im Internet entsprechende Stellenbeschreibungen ansehen. Drucke sie aus und füge sie deiner Präsentation hinzu.

Die Stellenbeschreibung soll folgende Angaben enthalten:

- die Stellenbezeichnung
- die Branche
- die Aufgaben der Stelle (Arbeitsbild) mit der Festlegung des Kompetenzbereiches für den Stelleninhaber/die Stelleninhaberin
- Stellenanforderungen (Besetzungsbild) mit Vorbildung, Ausbildung und Kenntnissen, gegebenenfalls auch besonderen Eigenschaften (Persönlichkeit)
- Stelleneingliederung (Instanzenbild): Position der Stelle in der Betriebshierarchie

### **c) Präsentation:**

- Stelle deinen Traumjob vor und erläutere die Stellenbeschreibung.
- Lege dazu die Quellen vor, auf die du dich beziehst.

### Leistungserwartung zu Aufgabe 3

Exemplarisch steht hier die Stellenbeschreibung Einzelhandel.

- Stellenbezeichnung: Category-Managerin
- Branche: großes Handelsunternehmen für Heimwerkerbedarf
- Aufgaben der Stelle (Arbeitsbild):
  - den Warenfluss durch Kennzahlenuntersuchung steuern
  - Renner-Penner-Analysen
  - Sortimente nach Kundenwünschen zusammenstellen
  - Preispolitik unter anderem nach Saison und aktuellem Trend
  - Lieferanten auswählen nach Einkaufspreisen, Konditionen, Qualität und Termingenaugigkeit
  - Umsatzanalyse und Vertriebschlüssel
- Stellenanforderungen (Besetzungsbild):
 

Vorbildung: Schulabschluss Sekundarstufe I  
 Ausbildung: Kauffrau im Einzelhandel, Handelsassistentin  
 Kenntnisse: Berufserfahrung im Warenmanagement, EDV-Kenntnisse: MS Office, Warenwirtschaftssysteme, Sprachen: Deutsch und Englisch  
 Persönlichkeit: Organisationstalent, eigenständiges Arbeiten, unter Termindruck die Ruhe bewahren, flexibel, begeisterte Heimwerkerin
- Stelleneingliederung (Instanzenbild): Die Position ist dem Einkauf zugeordnet und der Abteilungsleitung unterstellt.