

RAHMENLEHRPLAN

für den Ausbildungsberuf

Automobilkaufmann/Automobilkauffrau

(Beschluß der Kultusministerkonferenz vom 27.03.1998)

Teil I Vorbemerkungen

Dieser Rahmenlehrplan für den berufsbezogenen Unterricht der Berufsschule ist durch die Ständige Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK) beschlossen worden.

Der Rahmenlehrplan ist mit der entsprechenden Ausbildungsordnung des Bundes (erlassen vom Bundesministerium für Wirtschaft oder dem sonst zuständigen Fachministerium im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie) abgestimmt. Das Abstimmungsverfahren ist durch das "Gemeinsame Ergebnisprotokoll vom 30.05.1972" geregelt. Der Rahmenlehrplan baut grundsätzlich auf dem Hauptschulabschluß auf und beschreibt Mindestanforderungen.

Der Rahmenlehrplan ist bei zugeordneten Berufen in eine berufsfeldbreite Grundbildung und eine darauf aufbauende Fachbildung gegliedert.

Auf der Grundlage der Ausbildungsordnung und des Rahmenlehrplans, die Ziele und Inhalte der Berufsausbildung regeln, werden die Abschlußqualifikation in einem anerkannten Ausbildungsberuf sowie - in Verbindung mit Unterricht in weiteren Fächern - der Abschluß der Berufsschule vermittelt. Damit werden wesentliche Voraussetzungen für eine qualifizierte Beschäftigung sowie für den Eintritt in schulische und berufliche Fort- und Weiterbildungsgänge geschaffen.

Der Rahmenlehrplan enthält keine methodischen Festlegungen für den Unterricht. Selbständiges und verantwortungsbewußtes Denken und Handeln als übergreifendes Ziel der Ausbildung wird vorzugsweise in solchen Unterrichtsformen vermittelt, in denen es Teil des methodischen Gesamtkonzeptes ist. Dabei kann grundsätzlich jedes methodische Vorgehen zur Erreichung dieses Zieles beitragen; Methoden, welche die Handlungskompetenz unmittelbar fördern, sind besonders geeignet und sollten deshalb in der Unterrichtsgestaltung angemessen berücksichtigt werden.

Die Länder übernehmen den Rahmenlehrplan unmittelbar oder setzen ihn in eigene Lehrpläne um. Im zweiten Fall achten sie darauf, daß das im Rahmenlehrplan berücksichtigte Ergebnis der fachlichen und zeitlichen Abstimmung mit der jeweiligen Ausbildungsordnung erhalten bleibt.

Teil II Bildungsauftrag der Berufsschule

Die Berufsschule und die Ausbildungsbetriebe erfüllen in der dualen Berufsausbildung einen gemeinsamen Bildungsauftrag.

Die Berufsschule ist dabei ein eigenständiger Lernort. Sie arbeitet als gleichberechtigter Partner mit den anderen an der Berufsausbildung Beteiligten zusammen. Sie hat die Aufgabe, den Schülerinnen und Schülern berufliche und allgemeine Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung zu vermitteln.

Die Berufsschule hat eine berufliche Grund- und Fachbildung zum Ziel und erweitert die vorher erworbene allgemeine Bildung. Damit will sie zur Erfüllung der Aufgaben im Beruf sowie zur Mitgestaltung der Arbeitswelt und Gesellschaft in sozialer und ökologischer Verantwortung befähigen. Sie richtet sich dabei nach den für diese Schulart geltenden Regelungen der Schulgesetze der Länder. Insbesondere der berufsbezogene Unterricht orientiert sich außerdem an den für jeden einzelnen staatlich anerkannten Ausbildungsberuf bundeseinheitlich erlassenen Berufsordnungsmitteln:

- Rahmenlehrplan der ständigen Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK)
- Ausbildungsordnungen des Bundes für die betriebliche Ausbildung.

Nach der Rahmenvereinbarung über die Berufsschule (Beschluß der KMK vom 15.03.1991) hat die Berufsschule zum Ziel,

- “eine Berufsfähigkeit zu vermitteln, die Fachkompetenz mit allgemeinen Fähigkeiten humaner und sozialer Art verbindet;
- berufliche Flexibilität zur Bewältigung der sich wandelnden Anforderungen in Arbeitswelt und Gesellschaft auch im Hinblick auf das Zusammenwachsen Europas zu entwickeln
- die Bereitschaft zur beruflichen Fort- und Weiterbildung zu wecken;
- die Fähigkeit und Bereitschaft zu fördern, bei der individuellen Lebensgestaltung und im öffentlichen Leben verantwortungsbewußt zu handeln.”

Zur Erreichung dieser Ziele muß die Berufsschule

- den Unterricht an einer für ihre Aufgaben spezifischen Pädagogik ausrichten, die Handlungsorientierung betont;
- unter Berücksichtigung notwendiger beruflicher Spezialisierung berufs- und berufsfeldübergreifende Qualifikationen vermitteln;
- ein differenziertes und flexibles Bildungsangebot gewährleisten, um unterschiedlichen Fähigkeiten und Begabungen sowie den jeweiligen Erfordernissen der Arbeitswelt und Gesellschaft gerecht zu werden;
- im Rahmen ihrer Möglichkeiten Behinderte und Benachteiligte umfassend stützen und fördern;
- auf die mit Berufsausübung und privater Lebensführung verbundenen Umweltbedrohungen und Unfallgefahren hinweisen und Möglichkeiten zu ihrer Vermeidung bzw. Verminderung aufzeigen.

Die Berufsschule soll darüber hinaus im allgemeinen Unterricht und soweit es im Rahmen berufsbezogenen Unterrichts möglich ist, auf Kernprobleme unserer Zeit wie z.B.

- Arbeit und Arbeitslosigkeit
- Friedliches Zusammenleben von Menschen, Völkern und Kulturen in einer Welt unter Wahrung kultureller Identität
- Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlage, sowie
- Gewährleistung der Menschenrechte

eingehen.

Die aufgeführten Ziele sind auf die Entwicklung von Handlungskompetenz gerichtet. Diese wird hier verstanden als die Bereitschaft und Fähigkeit des einzelnen, sich in gesellschaftlichen, beruflichen und privaten Situationen sachgerecht, durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten.

Handlungskompetenz entfaltet sich in den Dimensionen von Fachkompetenz, Humankompetenz (Personalkompetenz) und Sozialkompetenz.

Fachkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, auf der Grundlage fachlichen Wissens und Könnens Aufgaben und Probleme zielorientiert, sachgerecht, methodengeleitet und selbständig zu lösen und das Ergebnis zu beurteilen.

Humankompetenz (Personalkompetenz) bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, als individuelle Persönlichkeit die Entwicklungschancen, Anforderungen und Einschränkungen in Familie, Beruf und öffentlichem Leben zu klären, zu durchdenken und zu beurteilen, eigene Begabungen zu entfalten sowie Lebenspläne zu fassen und fortzuentwickeln. Sie umfaßt personale Eigenschaften wie Selbständigkeit, Kritikfähigkeit, Selbstvertrauen, Zuverlässigkeit, Verantwortungs- und Pflichtbewußtsein. Zur ihr gehören insbesondere auch die Entwicklung durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte.

Sozialkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, soziale Beziehungen zu leben und zu gestalten, Zuwendungen und Spannungen zu erfassen, zu verstehen sowie sich mit anderen rational und verantwortungsbewußt auseinanderzusetzen und zu verständigen. Hierzu gehört insbesondere auch die Entwicklung sozialer Verantwortung und Solidarität.

Methoden- und Lernkompetenz erwachsen aus einer ausgewogenen Entwicklung dieser drei Dimensionen.

Kompetenz bezeichnet den Lernerfolg in bezug auf den einzelnen Lernenden und seine Befähigung zu eigenverantwortlichem Handeln in privaten, beruflichen und gesellschaftlichen Situationen. Demgegenüber wird unter Qualifikation der Lernerfolg in bezug auf die Verwertbarkeit, d.h. aus der Sicht der Nachfrage in privaten, beruflichen und gesellschaftlichen Situationen, verstanden (vgl. Deutscher Bildungsrat, Empfehlungen der Bildungskommission zur Neuordnung der Sekundarstufe II).

Teil III Didaktische Grundsätze

Die Zielsetzung der Berufsausbildung erfordert es, den Unterricht an einer auf die Aufgaben der Berufsschule zugeschnittenen Pädagogik auszurichten, die Handlungsorientierung betont und junge Menschen zu selbständigem Planen, Durchführen und Beurteilen von Arbeitsaufgaben im Rahmen ihrer Berufstätigkeit befähigt.

Lernen in der Berufsschule vollzieht sich grundsätzlich in Beziehung auf konkretes berufliches Handeln sowie in vielfältigen gedanklichen Operationen, auch gedanklichem Nachvollziehen von Handlungen anderer. Dieses Lernen ist vor allem an die Reflexion der Vollzüge des Handelns (des Handlungsplans, des Ablaufs, der Ergebnisse) gebunden. Mit dieser gedanklichen Durchdringung beruflicher Arbeit werden die Voraussetzungen geschaffen für das Lernen in und aus der Arbeit. Dies bedeutet für den Rahmenlehrplan, daß die Beschreibung der Ziele und die Auswahl der Inhalte berufsbezogen erfolgt.

Auf der Grundlage lerntheoretischer und didaktischer Erkenntnisse werden in einem pragmatischen Ansatz für die Gestaltung handlungsorientierten Unterrichts folgende Orientierungspunkte genannt:

- Didaktische Bezugspunkte sind Situationen, die für die Berufsausübung bedeutsam sind (Lernen für Handeln).
- Den Ausgangspunkt des Lernens bilden Handlungen, möglichst selbst ausgeführt oder aber gedanklich nachvollzogen (Lernen durch Handeln).
- Handlungen müssen von den Lernenden möglichst selbständig geplant, durchgeführt, überprüft, ggf. korrigiert und schließlich bewertet werden.
- Handlungen sollten ein ganzheitliches Erfassen der beruflichen Wirklichkeit fördern, z.B. technische, sicherheitstechnische, ökonomische, rechtliche, ökologische, soziale Aspekte einbeziehen.
- Handlungen müssen in die Erfahrungen der Lernenden integriert und in Bezug auf ihre gesellschaftlichen Auswirkungen reflektiert werden .
- Handlungen sollen auch soziale Prozesse, z.B. der Interessenerklärung oder der Konfliktbewältigung einbeziehen

Handlungsorientierter Unterricht ist ein didaktisches Konzept, das fach- und handlungssystematische Strukturen miteinander verschränkt. Es läßt sich durch unterschiedliche Unterrichtsmethoden verwirklichen.

Das Unterrichtsangebot der Berufsschule richtet sich an Jugendliche und Erwachsene, die sich nach Vorbildung, kulturellem Hintergrund und Erfahrungen aus den Ausbildungsbetrieben unterscheiden. Die Berufsschule kann ihren Bildungsauftrag nur erfüllen, wenn sie diese Unterschiede beachtet und Schülerinnen und Schüler- auch benachteiligte oder besonders begabte - ihren individuellen Möglichkeiten entsprechend fördert.

Teil IV: Berufsbezogene Vorbemerkungen

Der vorliegende Rahmenlehrplan für die Berufsausbildung zum Automobilkaufmann/zur Automobilkauffrau ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung vom 26. Mai 1998 (BGBl I, S. 1145) abgestimmt.

Automobilkaufleute arbeiten in Unternehmen des Kfz-Gewerbes, bei Kfz-Herstellern und Kfz-Importeuren.

Zur Wahrnehmung der Aufgaben ist eine umfassende berufliche Handlungskompetenz erforderlich, die in eine breite kaufmännische Grundbildung Kenntnisse der Kfz-Technik einbezieht.

Automobilkaufleute sind kundenorientiert in den Geschäftsfeldern Service, Markt und Vertrieb sowie Finanzdienstleistungen tätig. Besondere Bedeutung erlangt dabei die Fähigkeit, mit Kunden und Lieferanten - auch in einer Fremdsprache - zu kommunizieren sowie Kunden zu beraten. Bei diesen Tätigkeiten müssen einschlägige Rechtsgrundlagen sowie branchen- und betriebsspezifische Geschäftsbedingungen beachtet und angewandt werden. Im Neuwagengeschäft sind Automobilkaufleute vorwiegend mit der Vorbereitung und der internen Auftrags-

abwicklung beschäftigt. Sie wirken außerdem in Prozessen der betrieblichen Steuerung und Kontrolle, des Finanz- und Rechnungswesens sowie der Personalverwaltung mit.

Veränderungen in der Kfz-Branche machen vor dem Hintergrund der europäischen Integration sowie der Aufnahme neuer Geschäftsfelder eine flexible Anwendung und Weiterentwicklung beruflicher Kompetenzen notwendig.

Die Entwicklung einer breiten beruflichen Handlungskompetenz erfordert eine übergreifende Befähigung zu:

- selbständigem analytischem Denken,
- Eigeninitiative und Verantwortungsbewußtsein,
- qualitätsbewußtem und kundenbezogenem Handeln,
- Organisation von Arbeitsabläufen unter Berücksichtigung von wirtschaftlichen und technischen Zusammenhängen,
- Kommunikation und Kooperation im Team,
- Nutzung technischer, informationstechnologischer und organisatorischer Mittel und Medien.

Eine besondere Prägung erhält der Beruf dadurch, daß er ein hohes Maß an Verantwortungsbereitschaft für Mensch und Umwelt verlangt. Es ist daher auch Problembewußtsein für Fragen der Arbeitssicherheit und des Umweltschutzes zu entwickeln, insbesondere sind

- Notwendigkeiten und Möglichkeiten einer von humanen und ergonomischen Gesichtspunkten bestimmten Arbeits- und Arbeitsplatzgestaltung zu berücksichtigen,
- berufsbezogene Umweltbelastungen zu erkunden und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung bzw. Verminderungen einzuleiten,
- die Wiederverwertung bzw. sachgerechte Entsorgung von Abfallstoffen zu fördern und zu veranlassen,
- Grundsätze zu rationellem Einsatz der bei der Arbeit verwendeten Energien und Materialien zu berücksichtigen und entsprechende Maßnahmen daraus abzuleiten.

Der Rahmenlehrplan orientiert sich in Aufbau und Zielsetzung an beruflichen Handlungsabläufen. Daher sind die Sachgebiete Fremdsprache, Datenverarbeitung und Textverarbeitung nicht als eigenständige Lernfelder formuliert.

Die Datenverarbeitung und Textverarbeitung ist mit einem Gesamtumfang von 80 Stunden in die Lernfelder integriert. Aus der Zielsetzung der Lernfelder ergibt sich der Einsatz entsprechender Standardsoftware oder branchenspezifischer Software.

Die fremdsprachlichen Ziele und Inhalte (gemäß Ausbildungsrahmenplan: fremdsprachige Fachbegriffe anwenden sowie im Ausbildungsbetrieb übliche fremdsprachige Informationen auswerten) sind mit 40 Stunden in die Lernfelder integriert.

Sofern Ziele und Inhalte des Rechnungswesens aus eigenständigen betrieblichen Handlungszusammenhängen abgeleitet sind, werden diese in entsprechenden Lernfeldern erfaßt. Rechnungswesenanteile, die mit weiteren berufstypischen Handlungsabläufen verbunden sind, finden sich in den betreffenden Lernfeldern.

Teil V Lernfelder

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Automobilkauffrau/kaufmann					
Lernfelder		Zeitrichtwerte			
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	gesamt
1	Das Unternehmen und seine Leistungen erkunden sowie die betriebliche Zusammenarbeit aktiv mitgestalten	80			80
2	Bestände und Wertströme erfassen und dokumentieren	40			40
3	Verkaufsgespräche im Teile- und Zubehörbereich führen und Kunden beraten	80			80
4	Teile- und Zubehöraufträge bearbeiten	120			120
5	Personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen		40		40
6	Am Jahresabschluß und an der Kosten- und Leistungsrechnung mitwirken		80		80
7	Wartungs- und Reparaturaufträge bearbeiten		80		80
8	Kundenbezogene Maßnahmen im Rahmen einer Marketingstrategie entwickeln		80		80
9	Rahmenbedingungen und Einflußgrößen bei wirtschaftlichen Entscheidungen in der Kfz-Branche berücksichtigen			80	80
10	Erfolgskontrollen durchführen und Kennzahlen für betriebliche Entscheidungen aufbereiten			40	40
11	An Neu- und Gebrauchtfahrzeuggeschäften mitwirken			40	40
12	Finanzdienstleistungen und betriebsspezifische Leistungen vermitteln			120	120
Summe		320	280	280	880

Lernfeld 1
Das Unternehmen und seine Leistungen erkunden
sowie die betriebliche Zusammenarbeit aktiv mit-
gestalten

1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler erkunden und präsentieren Aufbau, Aufgaben und Leistungen ihres Ausbildungsbetriebes. Sie erläutern die Rechts- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen Herstellern und Händlern in der Kfz-Branche.

Sie wenden die für ihre Berufsausbildung wesentlichen Rechtsvorschriften an, wägen ihre Interessen ab, artikulieren sie angemessen und gestalten die Zusammenarbeit im Betrieb aktiv mit.

Die Schülerinnen und Schüler bestimmen Baugruppen des Kraftfahrzeugs, erläutern Funktionszusammenhänge und erklären technische Sachverhalte im Hinblick auf das Ersatzteile- und Zubehörgeschäft, das Wartungs- und Reparaturgeschäft sowie den Verkauf von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen. Sie besitzen einen Überblick, wie die Kfz-Technik zum Umweltschutz beitragen kann.

Inhalte:

Unternehmen

 Geschäftsfelder und Leistungen

 Abteilungen und Aufgaben

 Vollmachten

 Führungsprinzipien

 Leitungssysteme

 Rechtsform

 Vertriebsorganisation

Duale Berufsausbildung

 rechtliche Grundlagen

 Berufsausbildungsvertrag

 Gesetze und Verordnungen

Das Kraftfahrzeug und seine Baugruppen

 Motor

 Kraftübertragung

 Fahrwerk/Bremsanlage

 Elektrik/Elektronik

 Karosserie

Lernfeld 2
Bestände und Wertströme erfassen und dokumentieren

1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler nehmen unter Berücksichtigung von Buchführungsvorschriften Abrechnungen vor, erfassen Bestände und buchen Geschäftsfälle eines Unternehmens nach dem System der doppelten Buchführung. Sie erfassen die Bedeutung von Bestandsveränderungen und Wertströmen für betriebswirtschaftliche Entscheidungen.

Die Schülerinnen und Schüler wenden branchenübliche Kontenrahmen und Kontenpläne an und unterscheiden markenspezifische Besonderheiten. Sie setzen geeignete Software ein.

Inhalte:

Kassenberichte

Vermögen und Kapital

Vermögens- und Kapitalveränderungen

Erfolgswirksame Vorgänge

Umsatzsteuervoranmeldungen

Organisation der Buchführung

Lernfeld 3
Verkaufsgespräche im Teile- und Zubehörbereich
führen und Kunden beraten

1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler präsentieren Teile und Zubehör zur Vorbereitung des Verkaufs.

Sie sprechen den Kunden situationsgerecht an und ermitteln den Bedarf. Bei der Vorlage der Ware argumentieren sie mit Hilfe ihres Fachwissens kundengerecht, nutzen Medien als Verkaufshilfen und bieten individuelle Problemlösungen an. Sie reagieren auf Einwände situationsgerecht, weisen auf Ergänzungsartikel hin und führen das Verkaufsgespräch zum Abschluß.

Die Schülerinnen und Schüler verhalten sich bei Reklamation und Umtausch unter Berücksichtigung von Betriebs- und Kundeninteressen situationsgerecht.

Inhalte:

Sortimentsübersicht

Warenpräsentation

Präsentations- und Verkaufshilfen

Verkäuferprofil

Beratungs- und Verkaufsgespräche

Reklamationen und Umtausch

Lernfeld 4
Teile- und Zubehöraufträge bearbeiten

1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 120 Stunden

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler beschaffen und verkaufen auf Grundlage ihrer technischen Kenntnisse Teile und Zubehör bedarfsgerecht.

Sie schließen unter Beachtung rechtlicher Handlungsspielräume Kaufverträge ab und reagieren bei Störungen der Erfüllung situationsgerecht.

Die Schülerinnen und Schüler führen informationswirtschaftliche Prozesse und Arbeitsabläufe des Teile- und Zubehörgeschäftes mit Hilfe eines Warenwirtschaftssystems durch, buchen den Wareneinkauf und Warenverkauf und erläutern Lagerprinzipien.

Die Schülerinnen und Schüler werten branchenspezifische fremdsprachliche Texte unter Einsatz geeigneter Hilfsmittel aus.

Inhalte:

Disposition

Bestellvorschlagslisten für Originalteile

Bestellmengen und Bestellzeitpunkte

Bezugsquellen und Anfragen

Währungsrechnen

Kaufvertrag und Störungen auf Beschaffungs- und Absatzseite

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Zahlungsverkehr

Bestandsführung

Lagerorganisationsprinzipien

Warenpflege und Umweltschutz

Branchenspezifisches fremdsprachliches Informationsmaterial

Datenbanken und Datennetze

Lernfeld 5
Personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen

2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler erläutern Grundsätze und Ziele der Personalwirtschaft. Sie führen Maßnahmen der Personalverwaltung durch und beachten die notwendigen arbeitsrechtlichen Regelungen sowie Arbeits- und Datenschutzbestimmungen.

Die Schülerinnen und Schüler erstellen und buchen Lohn- und Gehaltsabrechnungen unter Nutzung geeigneter Software. Sie erwerben Kompetenzen zur aktiven Gestaltung ihrer beruflichen Zukunft.

Inhalte:

Corporate Identity

Personalplanung und Personaleinsatzplanung

Arbeitsvertrag

Betriebsvereinbarung

Tarifvertrag

Entlohnungsformen

Lohn- und Gehaltsabrechnung

Einkommenssteuer

Mitwirkung und Mitbestimmung der Arbeitnehmer

Arbeitsschutz

Datenschutz

Weiterqualifizierung

Lernfeld 6 Am Jahresabschluß und an der Kosten- und Leistungsrechnung mitwirken	2. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 80 Stunden
Zielformulierung: Die Schülerinnen und Schüler bewerten Vermögen und Kapital, begründen die Notwendigkeit zeitlicher Abgrenzungen und stellen die Bestandteile des Jahresabschlusses dar. Sie ermitteln nach der Voll- und Teilkostenrechnung Kalkulationswerte und führen eine Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung durch. Sie setzen dabei geeignete Software ein.	
Inhalte: Jahresabschluß Abgleich mit Ist-Beständen Bewertung von Vermögen und Schulden Gewinn- und Verlustverteilung Kosten- und Leistungsrechnung Vollkosten- und Teilkostenrechnung Kostenarten, Kostenträger, Kostenstellen Kurzfristige Erfolgsrechnung Geschäftsfeldspezifische Kalkulationen	

Lernfeld 7
Wartungs- und Reparaturaufträge bearbeiten

2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler nehmen Wartungs- und Reparaturaufträge kundengerecht an, schließen Verträge unter Beachtung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Reparaturen ab und bieten ergänzende Serviceleistungen an.

Sie erstellen unter Nutzung technischer Kenntnisse den Werkstattauftrag und wickeln ihn sachgerecht ab.

Die Schülerinnen und Schüler fertigen Rechnungen an, überwachen Zahlungseingänge und buchen die entsprechenden Vorgänge.

Auf Störungen bei der Erfüllung von Verträgen reagieren sie situationsgerecht.

Die Schülerinnen und Schüler nutzen Informations- und Kommunikationssysteme, um informationswirtschaftliche Prozesse und Arbeitsabläufe darzustellen.

Inhalte:

Auftragsannahme

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Reparaturen und Kostenvoranschläge

Auftragsarten

Wartungsaufträge, Reparaturaufträge,
Gewährleistung und Kulanz
Werk- und Werklieferungsverträge

Ergänzende Serviceleistungen

Ersatzwagen, Miet- und Leihvertrag
Unfallabwicklung mit der Versicherung, Reparaturkostenübernahmebestätigung, Zession

Werkstattauftrag

Unteraufträge

Leistungsabrechnung, Rechnungserstellung

Rechnungserläuterung

Gewährleistung für Werkstattleistungen

Störungen bei der Erfüllung des Werk- und Werklieferungsvertrags

Mahnverfahren und Verjährung

Produkthaftung

Lernfeld 8
Kundenbezogene Maßnahmen im Rahmen einer Marketingstrategie entwickeln

2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden

Zielformulierungen:

Die Schülerinnen und Schüler erkunden den regionalen Kfz-Markt und beschreiben Marktsegmente.

Unter Beachtung des Wettbewerbsrechtes planen sie - auf der Grundlage von Marketingstrategien des Herstellers - händlerspezifische Marketingmaßnahmen.

Sie entwerfen an ausgewählten Beispielen zielgruppengerechte kommunikationspolitische Maßnahmen und gestalten diese unter Nutzung von Textverarbeitungs- und Präsentationsprogrammen.

Inhalte:

Marktübersicht

- Marktstellung des Ausbildungsbetriebs
- Mitbewerber
- Zielgruppen

Marketingstrategien

- Hersteller- und Händlerstrategien
- Positionierung von Marken und Modellen
- Lebenszyklus von Modellen

Marketinginstrumente

Kommunikationspolitische Maßnahmen des Händlers

- Dekorationen und Präsentationen
- Mailings, Serienbriefe
- Anzeigen
- Aktionen und Events

Wettbewerbsrecht

Lernfeld 9
Rahmenbedingungen und Einflußgrößen bei wirtschaftlichen Entscheidungen in der Kfz-Branche berücksichtigen

3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden

Zielformulierung:

Die Schüler und Schülerinnen stellen die wirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung der Automobilbranche auf nationaler und internationaler Ebene dar.

Sie erfassen die Wirkungen und Zusammenhänge der Ordnungs- und Steuerungselemente der sozialen Marktwirtschaft hinsichtlich der Entscheidungen und des Verhaltens der Wirtschaftssubjekte.

Die Schüler und Schülerinnen erläutern Wirkungszusammenhänge wirtschaftspolitischer Ziele und Maßnahmen und bewerten diese im Hinblick auf wirtschaftlichen Entscheidungen.

Inhalte:

Volkswirtschaftliche, kulturelle und umweltpolitische Bedeutung des Automobils

Modelle der Preisbildung und deren Bedeutung für Märkte der Kfz-Branche

Staatliche Ordnungs-, Steuerungs- und Kontrollfunktion im Verkehrswesen

Gruppenfreistellungsverordnung

Bescheinigungspflicht der Betriebserlaubnis

Amtliche Fahrzeugregistrierung und Überwachung

Technische Überwachung der Fahrzeuge

Regelung der Fahrerlaubnisse

Begrenzung von Umweltbeeinträchtigungen und Energieverbrauch im Verkehr

Steuerung des Verkehrsflusses auf den konkurrierenden Verkehrswegen

Soziale Marktwirtschaft

Gesamtwirtschaftliche Ziele, Ziel- und Interessenskonflikte

Konjunktur und deren Bedeutung für die Automobilbranche

Wirtschaftspolitische Maßnahmen des Staates

Lohnpolitik der Tarifvertragsparteien

Globalisierung in der Automobilbranche

Lernfeld 10
Erfolgskontrollen durchführen und Kennzahlen für betriebliche Entscheidungen aufbereiten

3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler setzen Controlling-Instrumente in verschiedenen Geschäftsfeldern ein.

Sie ermitteln Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Rentabilität und Liquidität und vergleichen ihre Ergebnisse mit branchenüblichen Kennzahlen zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage des Betriebes.

Die Schülerinnen und Schüler vergleichen und bewerten Versicherungsangebote zur Risikoabsicherung im Betrieb.

Die Schülerinnen und Schüler nutzen zur Erfassung, Aufbereitung, Auswertung und Präsentation geeignete Software.

Inhalte:

Controlling in Geschäftsfeldern

Bestellmengen und Bestellhäufigkeit

Lagerkennzahlen

Standkosten

Verkaufsstatistiken

Personalleistungen

Werkstattindex

Controlling im Unternehmen

Umsatz

Bruttoertrag

Handelsspanne/Marge

Soll-Ist-Vergleich

Betriebsvergleich

Zeitvergleich

Lernfeld 11
An Neu- und Gebrauchtfahrzeuggeschäften
mitwirken

3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler bereiten unter Nutzung ihrer technischen Kenntnisse Unterlagen für den Verkauf von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen vor. Sie leiten aus den Vertriebsverträgen und -richtlinien sowie aus den Wettbewerbsregelungen auf dem europäischen Automobilmarkt die erforderlichen Maßnahmen ab.

Sie setzen für die Neuwagendisposition geeignete Informations- und Kommunikationssysteme ein.

Die Schülerinnen und Schüler beachten das Gebrauchtwagenkonzept des Händlers bei der sachgerechten Bewirtschaftung des Gebrauchtwagenbestandes. Zur Bewertung von Gebrauchtwagen und zur Standzeitüberwachung greifen sie auf Datenbanken zu und setzen geeignete Software ein.

Unter Beachtung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen fertigen sie Kaufverträge aus, begleiten die Abwicklung und überprüfen die Erfüllung. Bei Auftreten von Störungen handeln sie sach- und kundengerecht.

Die Schülerinnen und Schüler buchen die Vorgänge im Neu- und Gebrauchtwagengeschäft.

Inhalte:

Beziehung zwischen Händler, Hersteller bzw. Importeur

Vertriebssystem

Vertriebsrichtlinien

Vertragsarten

Neufahrzeugdisposition

Fahrzeugarten und -typen

Preise und Konditionen

Jahresplanung

Beschaffung

Neufahrzeugverkauf

Gebrauchtfahrzeuggeschäft

Regionale Struktur

Gebrauchtwagenkonzepte

Garantie und Gewährleistung

Kundenbetreuung nach dem Verkauf

Lernfeld 12
Finanzdienstleistungen und betriebsspezifische Leistungen vermitteln

3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 120 Stunden

Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten Finanzierungsvorschläge, Leasing- und Versicherungsangebote und bieten erwerbbar Garantien sowie weitere betriebsspezifische Leistungen kundengerecht an.

Sie bearbeiten Anträge und Verträge unter Beachtung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und nutzen branchenspezifische Informations- und Kommunikationstechnologien.

Die Schülerinnen und Schüler entwickeln Finanzierungsvorschläge für betriebliche Investitionen.

Inhalte:

Darlehensverträge

Leasingverträge

Kreditfähigkeits- und Kreditwürdigkeitsprüfung

Kreditsicherung

Konditionen

Zins- und Zinseszinsrechnung

Vergleich Leasing und Kreditfinanzierung

Haftpflicht-, Insassenunfall-, Kasko- und Rechtsschutzversicherung

Erwerbbar Garantieleistungen