

UNTERWEISUNGSPLAN

für einen Lehrgang der überbetrieblichen beruflichen Bildung zur Anpassung an
die technische Entwicklung im

FACHVERKÄUFER/IN IM LEBENSMITTELHANDWERK

Fachverkäufer/in im Lebensmittelhandwerk SW Konditorei (38280-02)

1 Thema der Unterweisung

Neuzeitliche Verkaufstechnik und Präsentation im Konditorenhandwerk II

2 Allgemeine Angaben

Lehrgangsdauer: 2 Arbeitswochen

Teilnahme: Auszubildende ab 2. Ausbildungsjahr

Teilnahmezahl: 8 - 16 Auszubildende je Lehrgang

3 Stoffplan

Zeitanteil

- | | | |
|-----|--|-----|
| 3.1 | Schneiden, Teilen, Auswiegen entsprechend der Konsistenz der Waren sowie Verpacken mit herkömmlichen und neuesten Verpackungsmaterialien nach Stücken und Gewicht | 5 % |
| 3.2 | Herstellen und Gestalten von Preisschildern, Hinweisschildern und Plakaten mit technischem Gerät und manuell unter Berücksichtigung verschiedener Schriftarten | 3 % |
| 3.3 | Verpackungstechnikübungen unter Einbeziehung neuester Dekorations- und Verpackungsmittel für Zierpackungen, Präsente, Aufgebände, Saisonartikel unter Berücksichtigung der Empfindlichkeit der Waren
Übungen in verschiedenen Techniken des Zierschleifenbindens mit diversen Zierschleifenbandbreiten und Qualitäten | 7 % |

3.4	Gestaltung des Konditorei-Schaufensters Präsentation der Standardware Schaufensterdekorationen zu den Festen des Jahres wie z.B. Weihnachten, Ostern Präsentation mit Saisonartikel z.B. Eis Warenpräsentation in Vitrine mit Confiserieware Warenverteilung im Ladentresen je nach Kühl-, Wärme- und Normaltemperaturen	16 %
3.5	Anwenden der Speiseeisverordnung Frieren von Speiseeis unter Einsatz neuester Techniken Ausformen und Anrichten Verpacken und Lagern von Eisspeisen	5 %
3.6	Garnierübungen mit Sahne- und Butterkrem unter Einsatz verschiedener Garniertüllen	2 %
3.7	Kennen lernen und Anwenden einschlägiger Verordnungen, Kennzeichnungs- und Deklarationsvorschriften hinsichtlich des Verkaufs von Konditoreierzeugnissen	3 %
3.8	Anwenden von Werbemethoden für Konditorei und Cafe wie z.B. Werbetexte, Handzettel, Plakate etc.	3 %
3.9	Gesamtgestaltung der Verkaufsräume, d.h. Decken, Wände, Schaufensterflächen mit anspruchsvollen Werbe- und Dekorationsmitteln zu besonderen Anlässen wie Muttertag, Ostern, Weihnachten o.ä.	6 %
3.10	Sensorische Prüfung und Bewertung von Konditoreiwaren	3 %
3.11	Erkennen des eigenen Verkaufsverhalten wie z.B. Beeinflussung des Kunden, Einschätzen des Kaufmotivs Praktische Übungen anhand von Fallstudien	13 %
3.12	Grundlagen der Verkaufsrhetorik und Verkaufspsychologie wie z.B. Kriterien der Gesprächsführung, Sprachliches Ausdrucksvermögen, Gesprächseinstieg, Umgang mit schwierigen Verkaufssituationen wie Reklamation, Kunde kurz vor Ladenschluss, unfreundlicher Kunde Praktische Übungen anhand von Fallstudien	20 %
3.13	Ablauf des Verkaufsgesprächs Praktische Übungen anhand von Fallstudien	14 %
		<hr style="border: 1px solid black;"/> 100 % <hr style="border: 3px double black;"/>

Integrative Bestandteile

Im Zusammenhang mit der Durchführung des Lehrgangs zusätzlich zu vermittelnde Kenntnisse und Fertigkeiten:

- Maßnahmen der Arbeitssicherheit, des Umweltschutzes und der rationellen Energieverwendung beachten und anwenden
- Arbeitsschritte unter Berücksichtigung funktionaler und fertigungstechnischer Gesichtspunkte festlegen
- Werkzeuge, Geräte sowie Hilfsmittel nach Verwendungszweck auswählen und bereitstellen
- Arbeitsplatz unter Berücksichtigung des Auftrages vorbereiten, Maßnahmen zur Vermeidung von Personen- und Sachschäden im Umfeld des Arbeitsplatzes treffen
- Arbeitsergebnisse kontrollieren und bewerten