

Heft 1
2010

Ausbildung *mit Profil* **in** **Ländlichen Genossenschaften**

Leitfaden für
Ausbilder und Auszubildende

GAW Rastede
Oldenburger Straße 118
26180 Rastede

Telefon 04402 93820
Fax 04402 9382-93
Internet www.gawrastede.de
E-Mail gawrastede@gvweser-ems.de

Ausbildung *mit Profil* in Ländlichen Genossenschaften

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1. Einführung	3
2. Qualifikationsübersicht	4
3. Erstes Ausbildungsjahr	5 - 11
3.1 AW1 Standardseminar 1	5 - 10
3.2 AWT Juniortraining - Verkaufen in Genossenschaften	11
4. Zweites Ausbildungsjahr	12 – 17
4.1 AW2 Standardseminar 2	12 – 17
5. Drittes Ausbildungsjahr	18 – 28
5.1 AW3 Standardseminar 3	18 – 23
5.2 AWW Warenkunde – ländliche Genossenschaften	24 - 28

Ausbildung mit Profil in Ländlichen Genossenschaften

Einführung

Die duale Ausbildung - der Wechsel zwischen Theorie und Praxis - ist im Rahmen der Personalentwicklung der ländlichen Genossenschaften ein bedeutender Eckpfeiler des betrieblichen Erfolges. An den drei Lernorten Genossenschaften, GAW Rastede und Berufsschule erhalten die Auszubildenden die notwendigen betrieblichen und theoretischen Kenntnisse, um in ihrer späteren beruflichen Tätigkeit erfolgreich zu sein. Die GAW Rastede hat dabei die besondere Funktion, Theorie und Bankpraxis miteinander zu verbinden. Sie unterstützt die ländlichen Genossenschaften in Weser-Ems darin, die in der Ausbildungsordnung aufgeführten Ausbildungsinhalte handlungs- und praxisorientiert zu vermitteln.

Die in diesem Leitfaden dargestellten Seminare sind für die Ausbildungsberufe Groß- und Außenhandelskauffrau/mann, Bürokauffrau/mann und Industriekauffrau/mann sowie für Einzelhandelskaufleute konzipiert.

Unter der Position „Verkauf- und Kundenberatung“ beschreibt der Ausbildungsrahmenplan der Ausbildungsordnung die notwendigen Schlüsselqualifikationen zukünftiger Mitarbeiter/innen ländlicher Genossenschaften.

Gefördert werden soll danach insbesondere die Verkaufskompetenz, da die Genossenschaften von ihren Nachwuchskräften in zunehmendem Maße eine ausgeprägte Service-Mentalität, hohe verkäuferische Fähigkeiten und fachlich fundierte Produktkenntnisse erwarten.

Die genossenschaftliche Praxis verbunden mit dem theoretischen Hintergrund wird in den drei 2-wöchigen Standardseminaren – AW1, AW2, AW3 - abgebildet. Das Juniortraining Verkaufen - AWT - hat im Wesentlichen die Aufgabe, verkäuferisches Handeln anhand von Fallbeispielen und Rollenspielen zu üben.

Das Seminar AWW bereitet die Teilnehmer/innen gezielt auf die mündliche IHK-Prüfung für den Fachteil Warenkunde vor. In der IHK-Abschlussprüfung sind im mündlichen Prüfungsfach die Bereiche Pflanzenschutz, Getreidekunde, Düngemittelkunde, Saatgutzüchtung- und Handel sowie Futtermittel Gegenstand der Prüfung. Das Seminar AW3 dient der gezielten Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung und die allgemeinen und kaufmännischen Fächer der mündlichen Prüfung.

Die ganzheitliche Ausbildungs-Seminarkonzeption der GAW Rastede ermöglicht es den ländlichen Genossenschaften in Weser-Ems, die fachlichen und persönlichen Qualifikationen ihrer Auszubildenden individuell zu unterstützen und zu fördern. Durch die aufeinander abgestimmten Seminarbausteine, die auch ein intensives und selbstständiges Arbeiten zur Vorbereitung auf die Präsenzveranstaltungen durch Selbstlernaufgaben enthalten, erreichen die Auszubildenden einen hohen Lernerfolg. Damit bleiben die Qualität und die Attraktivität der genossenschaftlichen Berufsausbildung auch für zukünftige Berufseinsteiger erhalten.

Auf den folgenden Seiten stellen wir in Form einer Übersicht und einer kurzen Beschreibung die Zielsetzung und die Inhalte der einzelnen Seminarbausteine vor.

Rastede, 23.10.2009

GAW Rastede

Ausbildung mit Profil in Ländlichen Genossenschaften

Qualifikationsübersicht

3. Ausbildungsjahr **AWW Warenkunde** 5 Tage
IHK-Prüfungsvorbereitung

- Inhalte:**
- Getreidekunde
 - Düngemittelkunde
 - Saatgutzüchtung und -handel
 - Pflanzenschutz
 - Futtermittel

3. Ausbildungsjahr **AW3 Standardseminar 3** 10 ½ Tage
IHK-Prüfungsvorbereitung

- Inhalte:**
- Kredit und Finanzierung im Handel und in der Industrie
 - Auslandsgeschäft ländlicher Genossenschaften
 - Personalwesen
 - Betriebliches Rechnungswesen: Jahresabschluss
 - Wirtschaftslehre



2. Ausbildungsjahr **AW2 Standardseminar 2** 10 ½ Tage
Festigung der Beziehung Kunde - Genossenschaft

- Inhalte:**
- Marketing im Ausbildungsbetrieb
 - Störungen bei der Erfüllung von Kaufverträgen mit Geschäftspartnern
 - Das Konto zur Festigung der Beziehung Kunde - Genossenschaft
 - Betriebliches Rechnungswesen
 - Kalkulation im Ausbildungsbetrieb



1. Ausbildungsjahr **AWT Juniortraining Verkaufen** 2 Tage

- Inhalte:**
- Aufbau eines strukturierten Verkaufsgesprächs – Vertiefung
 - Einwandbeantwortung
 - Verhalten und Verkaufen am Telefon

1. Ausbildungsjahr **AW1 Standardseminar 1** 10 ½ Tage

- Inhalte:**
- Rechtliche Grundlagen in der Beziehung Kunde - Ausbildungsbetrieb
 - Warenwirtschaft
 - Betriebliches Rechnungswesen
 - Kommunikation in Genossenschaften

Wir empfehlen den Besuch der Juniortrainings und Standardseminare in der aufgezeigten Reihenfolge

Ausbildung *mit Profil* in Ländlichen Genossenschaften

Erstes Ausbildungsjahr

AW1 Standardseminar 1

Seminardauer: 2 Wochen

Inhalte	Seite
1. Rechtliche Grundlagen in der Beziehung Kunde - Ausbildungsbetrieb	6 - 7
2. Warenwirtschaft	8
3. Betriebliches Rechnungswesen	9
4. Kommunikation in Genossenschaften	10

AWT Juniortraining 1

Seminardauer: 2 Tage

Inhalte	Seite
1. Verkaufen in Genossenschaften - Beziehung Kunde – Genossenschaft	11

Ausbildung mit Profil in Ländlichen Genossenschaften

AW1 Standardseminar 1

1. Ausbildungsjahr

Grundlagen der Beziehung Kunde-Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

Rechtliche Grundlagen in der Beziehung Kunde - Ausbildungsbetrieb

Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen die Rechtsform und die historischen Wurzeln des Ausbildungsbetriebes. Sie können über die Organe und Kapitalgrundlagen Auskunft geben.

Die Auszubildenden kennen die rechtlichen Grundlagen der Beziehung zwischen den Kunden und der Genossenschaft und können diese anwenden.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und praktischen Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

1. Der Ausbildungsbetrieb Genossenschaften und ländliche Verbundunternehmen

- Stellung, Rechtsform, Struktur, Organisation des Ausbildungsbetriebes
- Historie des Genossenschaftswesens
- Erwerb und Beendigung der Mitgliedschaft
- Mitgliedergewinnung und –betreuung
- Förderauftrag der Genossenschaften
- Organe der Genossenschaft
- Kapitalgrundlagen der Genossenschaft
- Gründung neuer Genossenschaften
- Der genossenschaftliche Verbund

2. Kunden in ländlichen Genossenschaften

2.1 Der Kunde

- Natürliche und juristische Personen
- Rechts- und Geschäftsfähigkeit
- Rechtsgeschäfte mit dem Kunden
- Willenserklärung
- Vertretung und Vollmacht
- Formvorschriften
- Anfechtung von Rechtsgeschäften
- Nichtigkeit von Rechtsgeschäften
- Verjährung, Fristen und Termine

Ausbildung mit Profil in Ländlichen Genossenschaften

AW1 Standardseminar 1

1. Ausbildungsjahr

Grundlagen der Beziehung Kunde-Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

Rechtliche Grundlagen in der Beziehung Kunde - Ausbildungsbetrieb

2.2 Kaufverträge mit Geschäftspartnern

- Abschluss des Kaufvertrages
- Rechte und Pflichten der Vertragsparteien
- Erfüllungsgeschäft
- Inhalt eines Angebotes
- besondere Formen des Kaufvertrages

2.3 Weitere Verträge mit Geschäftspartnern

- Mietvertrag
- Pachtvertrag
- Leihvertrag
- Darlehensvertrag
- Arbeitsvertrag
- Werk- und Werklieferungsvertrag

Unterrichtsstunden: 32

Ausbildung *mit Profil* in Ländlichen Genossenschaften

AW1 Standardseminar 1

1. Ausbildungsjahr

Grundlagen der Beziehung Kunde-Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

Warenwirtschaft

Zielsetzung

Die Auszubildenden beschreiben die verschiedenen Beschaffungswege und Beschaffungsverfahren der Unternehmen.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

1. Der Beschaffungsprozess

- Bedeutung der Beschaffung
- Ablauf eines Bestellvorgangs
- EDV-gestützte Warenwirtschaftssysteme
- Bestellverfahren
- Bestelldrückstände
- Wareneingangsprüfung

2. Lagerkennzahlen

- Lagerumschlagshäufigkeit
- Lagerdauer
- Durchschnittlicher Lagerbestand
- Durchschnittliche Kapitalbindung

3. ABC-Analyse

- Bedeutung
- Verfahren und Vorgehensweisen
- Anwendungsbeispiele

Unterrichtsstunden: 12

Ausbildung *mit Profil* in Ländlichen Genossenschaften

AW1 Standardseminar 1

1. Ausbildungsjahr

Grundlagen der Beziehung Kunde-Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

Betriebliches Rechnungswesen

Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen die Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens und können betriebliche Vorgänge im Rechnungswesen buchen. Sie können die verschiedenen Verfahren der Abschreibungen durchführen und beurteilen. Die Auszubildenden beherrschen die kaufmännischen Rechenverfahren.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

- 1. Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens**
 - handelsrechtliche Vorschriften
 - Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
 - Inventur und Inventar
 - Bilanz, G+V
- 2. Erfassung betrieblicher Vorgänge**
 - Bestandskonten
 - Warenbewegungen
 - betriebliche Aufwendungen und Erträge (Erfolgskonten)
- 3. Abschreibungen auf Anlagen**
 - Werteverzehr
 - lineare und degressive Abschreibungen
 - geringwertige Wirtschaftsgüter
 - Abgänge im Sachanlagenbereich durch Verkauf
- 4. Kaufmännisches Rechnen im Handel**
 - Bezugsspreisermittlung
 - Erstellung von Angebotsvergleichen
 - Vorteil der Skontoausnutzung

Unterrichtsstunden: 24

Ausbildung *mit Profil* in Ländlichen Genossenschaften

AW1 Standardseminar 1

1. Ausbildungsjahr

Grundlagen der Beziehung Kunde-Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

Kommunikation in Genossenschaften

Zielsetzung

Die Auszubildenden erläutern die heutigen Marktbedingungen der Genossenschaften, beherrschen die Grundregeln der Kommunikation und kennen den Aufbau eines strukturierten Verkaufsgesprächs.

Inhalte

- 1. Den Anforderungen des Marktes gerecht werden**
- 2. Selbstbild des erfolgreichen Verkäufers**
 - die richtige Einstellung
 - das richtige Verkaufsverhalten
 - die richtigen Produktkenntnisse
- 3. Wirkungsmittel**
 - Gestik
 - Mimik
 - Blickkontakt
 - Körperhaltung
 - Sprache
 - Habitus
 - Erster Eindruck
- 4. Kommunikation**
 - Grundsätze der Kommunikation
 - Bedeutung für den Umgang mit dem Kunden
- 5. Aufbau eines strukturierten Verkaufsgesprächs**
 - Gesprächseröffnung
 - Ermittlung des Kundenwunsches
 - Darlegung des Angebotes, Nutzendarstellung
 - Verkaufsabschluss erreichen
 - Zusatzverkauf
 - Einsatz von Verkaufshilfen
- 6. Fragetechnik**
 - offene und geschlossene Fragen
 - Alternativfragen
 - Ungeeignete Fragen

Unterrichtsstunden: 12

Ausbildung *mit Profil* in Ländlichen Genossenschaften

AWT Juniortraining Verkaufen

Seminardauer: 2 Tage

Verkaufen in Genossenschaften Beziehung Kunde - Genossenschaft

Zielsetzung

Die Auszubildenden führen ein strukturiertes Verkaufsgespräch am Verkaufspunkt und am Telefon. Sie setzen dabei Verkaufshilfen ein und erkennen Cross-Selling-Möglichkeiten. Sie erkennen Einwände, können auf diese Einwände richtig reagieren und das Gespräch in eine positive Richtung lenken.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von aktuellen Beispielen, Übungen und Trainings mit Videounterstützung.

Inhalte

1. Rhetorik - Vertiefung und Anwendung

- Stärkung der rhetorischen und persönlichen Kompetenz
- Wirkungsmittel (Körpersprache, Blickkontakt, Mimik, Gestik, Stimme)

2. Verhalten und Verkaufen am Telefon

- der Telefonauftritt des Betriebes
- persönliche Meldung am Telefon
- aktiver Verkauf am Telefon
- Einwandbeantwortung am Telefon
- Umgang mit reklamierenden Kunden
- souveräner Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen
- praktische Übungen

3. Aufbau eines strukturierten Verkaufsgesprächs - Vertiefung und Anwendung

- Verkaufsgespräche führen
- Gesprächseröffnung
- Ermittlung des Kundenwunsches
- Darlegung des Angebotes, Nutzendarstellung
- Verkaufsabschluss erreichen
- Zusatzverkauf
- Einsatz von Verkaufshilfen
- Einwandbeantwortung
- Verhalten bei schwierigen Verkaufssituationen

Unterrichtsstunden: 16

Zweites Ausbildungsjahr

AW2 Standardseminar 2

Seminardauer: 2 Wochen

Inhalte	Seite
1. Marketing im Ausbildungsbetrieb	13
2. Störungen bei der Erfüllung von Kaufverträgen mit Geschäftspartnern	14
3. Das Konto zur Festigung der Beziehung Kunde - Genossenschaft	15
4. Betriebliches Rechnungswesen	16
5. Kalkulation im Ausbildungsbetrieb	17

Ausbildung mit Profil in Ländlichen Genossenschaften

AW2 Standardseminar 2

2. Ausbildungsjahr

Festigung der Beziehung Kunde - Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

Marketing im Ausbildungsbetrieb

Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen die Grundlagen des modernen Marketing und der Marktforschung einschließlich des Marketing-Mix.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

- 1. Grundlagen Marketing**
 - Marketing als Unternehmenskonzept
 - Marketingziele

- 2. Marktforschung**
 - Primärforschung
 - Sekundärforschung

- 3. Marketing-Mix**
 - Produkt- und Sortimentspolitik
 - Preispolitik
 - Distributionspolitik
 - Kommunikationspolitik

Unterrichtsstunden: 16

AW2 Standardseminar 2

2. Ausbildungsjahr

Festigung der Beziehung Kunde - Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

**Störungen bei der Erfüllung von Kaufverträgen mit
Geschäftspartnern**

Zielsetzung

Die Auszubildenden können die verschiedenen Störungen bei der Erfüllung von Kaufverträgen erkennen und entsprechende Lösungsmöglichkeiten darstellen.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

- 1. Leistungsstörungen durch den Käufer**
 - Annahmeverzug
 - Zahlungsverzug

- 2. Leistungsstörungen durch den Verkäufer**
 - Lieferungsverzug
 - mangelhafte Lieferung

- 3. Verjährung von Ansprüchen**
 - Fristen
 - Hemmung
 - Neubeginn der Verjährung

AW2 Standardseminar 2

2. Ausbildungsjahr

Festigung der Beziehung Kunde - Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

Das Konto zur Festigung der Beziehung Kunde - Genossenschaft

Zielsetzung

Die Auszubildenden können die verschiedenen Zahlungsmöglichkeiten erklären und ihre Anwendung in der Praxis darlegen.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

1. Bankkonto und Kundenkonten der Genossenschaft
2. Überweisungsverkehr
3. Lastschriftverfahren
4. Scheckverkehr
5. Kartenzahlungen
7. elektronische Zahlungen und Zahlungen im Internet

Unterrichtsstunden: 16

Ausbildung *mit Profil* in Ländlichen Genossenschaften

AW2 Standardseminar 2

2. Ausbildungsjahr

Festigung der Beziehung Kunde - Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

Betriebliches Rechnungswesen

Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen die Organisation des betrieblichen Rechnungswesens und die Kontenrahmen. Sie können Geschäftsfälle mit Umsatzsteuer richtig buchen und die Verarbeitung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie Bestandsveränderungen richtig erfassen.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

- 1. Organisation des Rechnungswesens**
 - Zusammenhang betrieblicher Prozesse
 - betriebliches Rechnungswesen
 - Kontenrahmen für Handel und Industrie

- 2. Umsatzsteuer**
 - rechtliche Grundlagen
 - Erfassung von Geschäftsfällen mit Umsatzsteuer
 - Ermittlung der Umsatzsteuerzahllast
 - Aktivierung / Passivierung

- 3. Buchung der Verarbeitung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen**

- 4. Bestandsveränderungen erfassen und buchen**
 - Handel
 - Produktionsbetriebe

Unterrichtsstunden: 24

Ausbildung mit Profil in Ländlichen Genossenschaften

AW2 Standardseminar 2

2. Ausbildungsjahr

Festigung der Beziehung Kunde - Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

Kalkulation im Ausbildungsbetrieb

Zielsetzung

Die Auszubildenden erklären die Preiskalkulation im Ausbildungsbetrieb Handel bzw. in der Industrie und kennen die Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und praktischen Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

1. Preiskalkulation im Handel und in der Industrie

- Vorwärts- und Rückwärtskalkulation (Handel)
- Differenzkalkulation (Handel)
- Preiskalkulation im Fertigungsbereich (Industrie)
- praktische Übungen

2 Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung

- Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnung
- Einzel- und Gemeinkosten
- Unterscheidung von Aufwendungen und Kosten
- kalkulatorische Kosten: kalkulatorische Miete, Abschreibungen,
- Wagnisse, Unternehmerlohn
- Anderskosten
- fixe und variable Kosten

Unterrichtsstunden: 8

Drittes Ausbildungsjahr

AW3 Standardseminar 3

Seminardauer: 2 Wochen

Inhalte	Seite
1. Kredit und Finanzierung im Handel	19
2. Auslandsgeschäft ländlicher Genossenschaften	20
3. Personalwesen	21
4. Betriebliches Rechnungswesen	22
5. Wirtschaftslehre	23

AWW Warenkunde ländliche Genossenschaften - IHK-Prüfungsvorbereitung -

Seminardauer: 1 Woche

Inhalte	Seite
1. Getreidekunde	24
2. Düngemittelkunde	25
3. Saatgutzüchtung und -handel	26
4. Pflanzenschutz	27
5. Futtermittel	28

AW3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr

IHK-Prüfungsvorbereitung

Seminardauer: 2 Wochen

Kredit und Finanzierung im Handel

Zielsetzung

Die Auszubildenden unterscheiden die verschiedenen Formen der Innen- und Außenfinanzierung, der Selbst- und Fremdfinanzierung und sie erklären die Sonderformen der Finanzierung sowie deren Absicherung.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und praktischen Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

- 1. Finanzierung im Handel und in der Industrie**
 - Innen- und Außenfinanzierung
 - Selbstfinanzierung
 - Fremdfinanzierung
 - Sonderformen der Finanzierung: Leasing, Factoring

- 2. Kreditarten**
 - Lieferantenkredit
 - Bankkredite: Kontokorrentkredit, Ratenkredit, Darlehen

- 3. Absicherung von Kundenforderungen**
 - Verpfändung
 - Bürgschaft
 - Abtretung
 - Sicherungsübereignung
 - Grundpfandrechte

Unterrichtsstunden: 20

Ausbildung *mit Profil* in Ländlichen Genossenschaften

AW3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr

IHK-Prüfungsvorbereitung

Semindauer: 2 Wochen

Auslandsgeschäft ländlicher Genossenschaften

Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen die Bedeutung des Außenhandels. Sie können die Risiken im Auslandsgeschäft und Absicherungsmöglichkeiten aufzeigen. Sie erklären die Abwicklung von Inkassos und Akkreditiven und die Anforderungen an die erforderlichen Dokumente.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und von praktischen Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

1. Grundlagen des Außenhandels

- Bedeutung des Außenhandels
- Wechselkurse
- Kaufverträge im internationalen Handel

2. Risiken im Auslandsgeschäft

- Risiken im Handel, Transport, Rechtslage, Mentalitäten
- Incoterms
- Absicherung von Auslandsgeschäften

3. Dokumentäre Zahlungsmöglichkeiten

- Dokumenteninkasso
- Dokumentenakkreditive
- Anforderungen an die Handels-, Zoll- und Frachtdokumente
- Fallstudien und Übungen

Unterrichtsstunden: 16

AW3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr

IHK-Prüfungsvorbereitung

Semindauer: 2 Wochen

Personalwesen

Zielsetzung

Die Auszubildenden erklären die wesentlichen Inhalte von Arbeitsverträgen. Sie können die Inhalte von Tarifverträgen erläutern und kennen die Regelungen zum Kündigungsschutz und zur Mitbestimmung.

Sie erläutern den Aufbau des betrieblichen Personalwesens.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

1. Arbeits- und Tarifverträge

- Ausbildungs- und Arbeitsvertrag
- Tarifpartner und Tarifverträge

2. Arbeitsrechtliche Regelungen

- Kündigungsschutzregelungen
- Mitwirkung und Mitbestimmung

3. Aufbau und Wesen des betrieblichen Personalwesens

- Personalentwicklung
- Sozialversicherungen

Ausbildung *mit Profil* in Ländlichen Genossenschaften

AW3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr
IHK-Prüfungsvorbereitung
Semindauer: 2 Wochen

Betriebliches Rechnungswesen

Zielsetzung

Die Auszubildenden können die Aktiv- und Passivpositionen der Bilanz bewerten.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

1. Bewertung ausgewählter Bilanzpositionen zum Jahresabschluss

- Bewertung des Anlagevermögens
- Bewertung der Vorräte
- teilfertige und fertige Erzeugnisse (Industrie)
- Bewertung von Forderungen

2. Besondere Jahresabschlussbuchungen

- zeitliche Abgrenzung
- Rückstellungen
- Rücklagen

Unterrichtsstunden: 16

Ausbildung mit Profil in Ländlichen Genossenschaften

AW3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr

IHK-Prüfungsvorbereitung

Semindauer: 2 Wochen

Wirtschaftslehre

Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen die volkswirtschaftlichen Grundbegriffe und können gesamtwirtschaftliche Sachverhalte einordnen.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

1. Grundlagen des Wirtschaftens

- Bedürfnisse und Güter
- Produktionsfaktoren
- Ökonomisches Prinzip
- Arbeitsteilung als Voraussetzung für wirtschaftliches Wachstum

2. Markt und Preis

- Markt, Marktteilnehmer und Marktformen
- Preisbildung

3. Inlandsprodukt und Nationaleinkommen

- Begriff
- Wege der Inlandsberechnung
- Vom Inlandsprodukt zum verfügbaren Einkommen

4. Zahlungsbilanz

- Begriff
- Rechtsgrundlagen
- Buchungsregeln
- Teilbilanzen
- Zahlungsbilanzausgleich

5. Geldpolitik

- Aufgaben und Stellung des Eurosystems
- Geldpolitische Instrumente

Unterrichtsstunden: 12

Ausbildung *mit Profil* in Ländlichen Genossenschaften

AWW Warenkunde ländliche Genossenschaften - IHK-Prüfungsvorbereitung -

Seminardauer: 1 Woche

Getreidekunde

Zielsetzung

Die Auszubildenden unterscheiden die verschiedenen Getreidearten und -qualitäten. Sie kennen die Regeln des Getreidehandels.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

Inhalte

- 1. Arten und Verwendung**
- 2. Aufbau und Bestandteile des Getreidekorns**
- 3. Getreidequalität**
- 4. Regeln des Getreidehandels**
- 5. Kontraktwesen**

Unterrichtsstunden: 4

**AWW Warenkunde ländliche Genossenschaften
- IHK-Prüfungsvorbereitung -**

Seminardauer: 1 Woche

Düngemittelkunde

Zielsetzung

Die Auszubildenden unterscheiden die verschiedenen Düngemittel und können die Anwendung erläutern.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

Inhalte

- 1. Der Boden als Pflanzenstandort**
- 2. Der wirtschaftliche Einsatz von Düngemitteln**
- 3. Düngerarten**
 - Kalkdünger
 - N-Düngemittel
 - P-Düngemittel
 - K-Düngemittel
 - Spurennährstoffe
 - Mineralische Mehrnährstoffdünger
 - Organische Düngemittel
- 4. Rechtliche Vorschriften**
- 5. Exkursion zur LUFA**

**AWW Warenkunde ländliche Genossenschaften
- IHK-Prüfungsvorbereitung -**

Seminardauer: 1 Woche

Saatgutzüchtung und -handel

Zielsetzung

Die Auszubildenden können die Züchtung des Saatgutes erklären. Sie können die verschiedenen Saatgüter unterscheiden und erläutern die Grundlagen des Saatguthandels.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

Inhalte

- 1. Grundlagen der Saatgutzüchtung**
- 2. Züchtung von Saatgut**
- 3. Organisation des Saatguthandels**
- 4. Exkursion zur LUFA**

Ausbildung *mit Profil* in Ländlichen Genossenschaften

AWW Warenkunde ländliche Genossenschaften - IHK-Prüfungsvorbereitung -

Seminardauer: 1 Woche

Pflanzenschutz

Zielsetzung

Die Auszubildenden benennen die verschiedenen Schadursachen und erläutern die spezifischen Pflanzenbehandlungsmaßnahmen. Sie erklären die sachkundige Lagerung, Abgabe und Anwendung von Pflanzenschutzmitteln.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

Inhalte

- 1. Grundlagen des Pflanzenschutzes**
- 2. Schadursachen**
- 3. Pflanzenschutzmaßnahmen**
- 4. Sachkundige Anwendung von Pflanzenschutzmitteln**
- 5. Sachkundige Lagerung und Abgabe von Pflanzenschutzmitteln**
- 6. Rechtliche Vorschriften**

Unterrichtsstunden: 8

**AWW Warenkunde ländliche Genossenschaften
- IHK-Prüfungsvorbereitung -**

Seminardauer: 1 Woche

Futtermittel

Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen die verschiedenen Futtermittel für die einzelnen Tierarten, die futtermittelrechtlichen Vorschriften und die verschiedenen Futterkomponenten.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

Inhalte

- 1. Bedeutung des Futtermittelgeschäfts**
- 2. Grundlagen der Tierernährung**
- 3. Einzelfuttermittel**
- 4. Futtermittelrechtliche Vorschriften**
- 5. Getreidearten und ihre Verwendung**
- 6. Mischfutter für**
 - Rinder
 - Schweine
 - Geflügel
- 7. Exkursion zur AGRAVIS, Kraftfutterwerk**

Unterrichtsstunden: 10