

Ausbildung mit Profil in Ländlichen Genossenschaften

Leitfaden für Ausbilder und Auszubildende



Ihre Ansprechpartner

Johannes Arendt

Dozent/Trainer

Telefon: 04402 9382-48

E-Mail: johannes.arendt@gwveser-ems.de



Sarina Schendzielorz

Seminarorganisation

Telefon: 04402 9382-11

E-Mail: sarina.schendzielorz@gwveser-ems.de



Inhaltsverzeichnis

Einführung	4
Qualifikationsübersicht	5
Erstes Ausbildungsjahr - AW1 Standardseminar 1	6 - 12
Zweites Ausbildungsjahr - AW2 Standardseminar 2	13 - 19
Drittes Ausbildungsjahr - AW3 Standardseminar 3	20 - 25
AWW Warenkunde Ländliche Genossenschaften	26 - 30

EINFÜHRUNG

Die duale Ausbildung - der Wechsel zwischen Theorie und Praxis - ist im Rahmen der Personalentwicklung der Ländlichen Genossenschaften ein bedeutender Eckpfeiler des betrieblichen Erfolgs. 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 Praxis 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, Kauffrau/mann für Büromanagement 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.

GAW Rastede, 03.07.2017

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
 - Leistungsstörungen bei Kaufverträgen
 - Kontoführung und Zahlungsverkehr
 - Betriebliches Rechnungswesen
 - Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling und Kalkulation
 - Kommunikation im Verkauf



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

- Inhalte:**
- Persönliche Wirkungsmittel und Rhetorik – Vertiefung und Aufbau
 - Kundenorientiertes Verhalten und Verkaufen am Telefon
 - Aufbau eines strukturierten Verkaufsgesprächs - Vertiefung und Anwendung

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

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.	Verkauf und Kundenorientierung in der Genossenschaft	11

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

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

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
- Bestellerückstände
- Wareneingangsprüfung

2. Beschaffungskonzept

- Beschaffungsplanung
- Lieferantenauswahl
- ABC-Analyse
- Sortimentsplanung / Sortimentsbildung

Unterrichtsstunden: 8

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 Geschäftsvorgänge unter Berücksichtigung betrieblicher und rechtlicher Regelungen buchen. 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 / Bilanzstruktur

2. Buchen von typischen Geschäftsfällen

- Bestandskonten / Erfolgskonten
- Bilanzveränderungen durch Geschäftsfälle
- Systematischer Ablauf der Buchungsarbeiten bis zur Schlussbilanz

3. Wareneingang und Warenverkauf

- Warengeschäfte buchen
- Warenbestandsveränderungen
- Wareneinsatz berechnen

4. Kaufmännisches Rechnen im Handel

- Bezugsspreisermittlung
- Erstellung von Angebotsvergleichen
- Vorteil der Skontoausnutzung

Unterrichtsstunden: 28

AW1 Standardseminar 1

1. Ausbildungsjahr

Grundlagen der Beziehung Kunde – Genossenschaft

Semindauer: 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

AWT JUNIORTRAINING VERKAUFEN

Seminardauer: 2 Tage

VERKAUF UND KUNDENORIENTIERUNG IN DER 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. Kundenorientiertes Verhalten und Verkaufen am Telefon**
 - der Telefonaufttritt 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	14
2.	Leistungsstörungen bei Kaufverträgen	15
3.	Kontoführung und Zahlungsverkehr	16
4.	Betriebliches Rechnungswesen	17
5.	Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling, Kalkulation	18
6.	Kommunikation im Verkauf	19

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

LEISTUNGSSTÖRUNGEN BEI KAUFVERTRÄGEN

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

Unterrichtsstunden : 12

AW2 Standardseminar 2

2. Ausbildungsjahr

Festigung der Beziehung Kunde – Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

KONTOFÜHRUNG UND ZAHLUNGSVERKEHR

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. elektronische Zahlungen und Zahlungen im Internet**

Unterrichtsstunden: 8

AW2 Standardseminar 2

2. Ausbildungsjahr

Festigung der Beziehung Kunde – Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

BETRIEBLICHES RECHNUNGSWESEN

Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen die Grundlagen des Umsatzsteuersystems und sie beherrschen die Buchung von Geschäftsfällen mit Umsatzsteuer. Sie können die verschiedenen Verfahren der Abschreibungen durchführen und beurteilen.

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

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

1. Abschreibungen auf Anlagen

- Werteverzehr
- Abschreibungsmethoden
- geringwertige Wirtschaftsgüter

2. Umsatzsteuer

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

Unterrichtsstunden: 24

AW2 Standardseminar 2

2. Ausbildungsjahr

Festigung der Beziehung Kunde – Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

KOSTEN- UND LEISTUNGSRECHNUNG, CONTROLLING UND KALKULATION IM AUSBILDUNGSBETRIEB

Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen den Zweck und den Aufbau der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung und können Controlling als Informations- und Steuerungsinstrument erläutern. Sie kennen und erklären die Preiskalkulation im Handel und in der Industrie.

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

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

1. Externes und internes Rechnungswesen

- Sachliche Abgrenzung
- Gesamtergebnis / Betriebsergebnis

2. Controlling

- Ziele
- Information und Steuerung
- Controllinginstrumente

3. Kosten- und Leistungsrechnung

- Gliederung der Kostenarten
- Einzel- und Gemeinkosten
- Fixe und variable Kosten
- Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnung
- kalkulatorische Kosten

4. Preiskalkulation im Handel und in der Industrie

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

Unterrichtsstunden: 16

AW2 Standardseminar 2

2. Ausbildungsjahr

Festigung der Beziehung Kunde – Genossenschaft

Seminardauer: 2 Wochen

KOMMUNIKATION IM VERKAUF

Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen die Bedeutung einer kundenorientierten Kommunikation und führen zielgerichtete Verkaufsgespräche.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von aktuellen Beispielen, Übungen und Rollenspielen

Inhalte

1. Kommunikation

- Kundenorientierte Kommunikation
- Beziehungsmanagement im Verkauf

2. Das Verkaufsgespräch

- Gesprächseinstieg und Bedarf des Kunden
- Abschlussorientierung
- Cross Selling

Unterrichtsstunden: 4

DRITTES AUSBILDUNGSJAHR

AW3 STANDARDSEMINAR 3

Seminardauer: 2 Wochen

	Inhalte	Seite
1.	Kredit und Finanzierung im Handel	20
2.	Auslandsgeschäft Ländlicher Genossenschaften	21
3.	Personalwesen	22
4.	Betriebliches Rechnungswesen	23
5.	Wirtschaftslehre	24

AWW WARENKUNDE LÄNDLICHE GENOSSENSCHAFTEN IHK-PRÜFUNGSVORBEREITUNG

Seminardauer: 1 Woche

	Inhalte	Seite
1.	Getreidekunde	25
2.	Düngemittelkunde	26
3.	Saatgutzüchtung und -handel	27
4.	Pflanzenschutz	28
5.	Futtermittel	29

AW3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr

IHK-Prüfungsvorbereitung

Semindauer: 2 Wochen

KREDIT UND FINANZIERUNG IM HANDEL

Zielsetzung

Die Auszubildenden unterscheiden die verschiedenen Formen der Innen- und Außen-Finanzierung, 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: 16

AW3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr

IHK-Prüfungsvorbereitung

Seminardauer: 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 Inkassi 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

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

Unterrichtsstunden: 16

AW3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr

IHK-Prüfungsvorbereitung

Seminardauer: 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

Unterrichtsstunden: 16

AW3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr

IHK-Prüfungsvorbereitung

Semindauer: 2 Wochen

BETRIEBLICHES RECHNUNGSWESEN

Zielsetzung

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

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

Seminarvorbereitung: Vorbereitungsaufgaben

Inhalte

1. Besondere Jahresabschlussbuchungen

- Zeitliche Abgrenzung
- Rückstellungen

2. Bewertung

- Bewertungsprinzipien
- Bewertung des Anlagevermögens
- Auswirkung der Bewertung auf Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung

Unterrichtsstunden: 16

AW3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr

IHK-Prüfungsvorbereitung

Seminardauer: 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: 16

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 zu einem Produktions- oder Dienstleistungsbetrieb**

Unterrichtsstunden: 8

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 zu einem Produktions- oder Dienstleistungsbetrieb**

Unterrichtsstunden: 10

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 zu einem Produktions- oder Dienstleistungsbetrieb**

Unterrichtsstunden: 10

