

Guido Richter

Ausbildung zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer

Erfolgskontrolle – 1. Ausbildungsjahr

Name:

Datum:

Lehrgang:

Aufgaben: 32

Zeitbedarf: 45 Minuten

Hilfsmittel: Nichtprogrammierbarer Taschenrechner

Viel Spass!

Ergebnisauswertung: / = %

Guido Richter

Ausbildung zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer

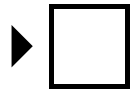
Erfolgskontrolle – 1. Ausbildungsjahr

1. Aufgabe

Mit Hilfe eines Brainstormings sollen innerhalb kurzer Zeit zu einem vorgegebenen Thema möglichst viele Lösungsvorschläge, Ideen usw. gesammelt werden.

Welche Regel bzw. Vorgehensweise beinhaltet ein Brainstorming?

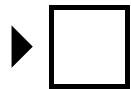
- 1. Jede Idee wird kommentiert.
- 2. Kritische Äußerungen sind verboten.
- 3. Die Spielsituation wird analysiert und besprochen.
- 4. Im Innenkreis wird ein Thema oder Frage diskutiert.
- 5. Jeder Teilnehmer trägt drei Ideen vor.



2. Aufgabe

Sie sollen einen Geschäftsbrief an einen Lieferanten am PC mit Hilfe eines Textverarbeitungsprogramms erstellen. Welche DIN-Vorschrift müssen Sie dabei beachten?

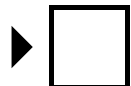
- 1. DIN-A-50.
- 2. DIN 1280.
- 3. DIN 5008.
- 4. DIN-A-1.
- 5. DIN 789.



3. Aufgabe

Welche Beschreibung trifft auf die Betriebsform eines Discounters zu?

- 1. In dieser Betriebsform werden exklusive und äußerst modische Waren, fast immer aus den Branchen Schmuck und Bekleidung, angeboten.
- 2. Diese Betriebsform wird durch das Thema „Alles unter einem Dach!“ geprägt.
- 3. Das Angebot ist sehr anspruchsvoll, beratungsintensiv und meist mit einem höheren Preisniveau verbunden.
- 4. Die Waren werden in durchweg guter Qualität und zu niedrig kalkulierten Preisen angeboten. Es wird auf jeglichen Komfort bei der Ausstattung des Ladenlokals und bei der Darbietung der Waren verzichtet.
- 5. Das Sortiment ist sehr tief und stellt im eigentlichen Sinne einen Ausschnitt des Sortiments eines Fachgeschäftes dar.



4. Aufgabe

Nennen Sie die drei fehlenden Verkaufsformen im Einzelhandel.

Automatenverkauf

Guido Richter

Ausbildung zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer

Erfolgskontrolle – 1. Ausbildungsjahr

5. Aufgabe

Ein Einzelhändler führt in seinem Sortiment wenige Warengruppen aber viele Warenarten. Welche **zwei** Antworten sind richtig?

- 1. Der Einzelhändler führt ein kleines Sortiment.
- 2. Der Einzelhändler führt ein schmales und tiefes Sortiment.
- 3. Es handelt sich dabei um ein Fachgeschäft.
- 4. Die Betriebsform bezeichnet man als Kaufhaus.
- 5. Der Einzelhändler führt ein breites und flaches Sortiment.

▶	<input type="checkbox"/>
▶	<input type="checkbox"/>

6. Aufgabe

In welchem Gesetz wird in der Bundesrepublik Deutschland die Berufsausbildung geregelt?

--

7. Aufgabe

Die berufliche Erstausbildung der staatlich anerkannten Ausbildungsberufe wird in Form des dualen Ausbildungssystems durchgeführt. An welchen zwei Lernorten erfolgt dabei die Ausbildung?

8. Aufgabe

Der soziale Arbeitsschutz legt die allgemeinen Arbeitsbedingungen der Arbeitnehmer bzw. einzelner, besonders schutzbedürftiger Gruppen fest. Nennen Sie drei solcher Gesetze!

Guido Richter

Ausbildung zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer

Erfolgskontrolle – 1. Ausbildungsjahr

9. Aufgabe

Nonverbale Kommunikation läuft zu einem großen Teil unbewusst ab. Im Grunde ist die Körpersprache unsere Gefühlssprache.

Nennen Sie fünf Bestandteile der nonverbalen Kommunikation!

10. Aufgabe

Nennen Sie die Bedeutungen der nachfolgend abgebildeten Verbots-, Gebots-, Warn- und Rettungszeichen!



--



--



--



--

Guido Richter

Ausbildung zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer

Erfolgskontrolle – 1. Ausbildungsjahr

11. Aufgabe

Bringen Sie die acht Phasen eines Verkaufsgesprächs in die richtige Reihenfolge, indem Sie die Ziffern von 1 bis 8 in die Kästchen eintragen!

- | | |
|--------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Begrüßung und Kontaktaufnahme |
| <input type="checkbox"/> | Vorbereitung des Kaufabschlusses |
| <input type="checkbox"/> | Preisnennung |
| <input type="checkbox"/> | Wunschermittlung |
| <input type="checkbox"/> | Einwandbehandlung |
| <input type="checkbox"/> | Kaufabschluss |
| <input type="checkbox"/> | Verkaufsargumentation |
| <input type="checkbox"/> | Warenvorlage |

12. Aufgabe

Es gibt notwendige und sinnvolle Ergänzungsangebote beim Einkauf, nennen Sie jeweils ein Beispiel!

Hauptartikel		Ergänzungsartikel
	und	
	und	

Guido Richter

Ausbildung zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer

Erfolgskontrolle – 1. Ausbildungsjahr

13. Aufgabe

Nennen Sie drei Sicherheitsmerkmale von Euro-Banknoten!

14. Aufgabe

Welche **zwei** Antworten beziehen sich auf einen Kassensurz?



1. Der Kassensurz ist eine nicht geplante Kassenkontrolle.
2. Ein Kassensurz wird regelmäßig durchgeführt.
3. Bei einem Kassensurz sollen Kassendifferenzen wegen falschen Kassierens, Diebstahls, Unterschlagungen oder Reklamationen von Kunden sofort aufgeklärt werden.
4. Durch einen Kassensurz lässt sich Falschgeld erkennen.
5. Nach einem Kassensurz muss die Kasse durch eine andere bzw. neue Kasse ersetzt werden.

▶

▶

15. Aufgabe

Ein Kunde hat sich für einen Artikel entschieden und begibt sich zur Kasse. Dort sieht er folgendes Zeichen abgebildet und entscheidet sich für die Art der Kartenzahlung gemäß Abbildung.



Beschreiben Sie in 5 Schritten den Ablauf des Zahlungsvorganges bei dieser Form der Kartenzahlung!

Schritt 1
Schritt 2
Schritt 3
Schritt 4
Schritt 5

Guido Richter

Ausbildung zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer

Erfolgskontrolle – 1. Ausbildungsjahr

16. Aufgabe

Die Fähigkeit, Rechte und Pflichten zu übernehmen, wird als Rechtsfähigkeit bezeichnet. Wann beginnt die Rechtsfähigkeit des Menschen?

--

17. Aufgabe

Man unterscheidet die Rechtsfähigkeit des Menschen von dessen Geschäftsfähigkeit. Darunter versteht man die Fähigkeit, voll gültige Rechtsgeschäfte selbstständig abzuschließen. Nicht jeder Rechtsfähige ist dazu in der Lage. Auf Grund der Rechtsordnung wird hierfür ein bestimmtes Maß an Urteilsvermögen vorausgesetzt.

Nennen Sie die drei Stufen der Geschäftsfähigkeit!

18. Aufgabe

Beschreiben Sie, wie ein Kaufvertrag zu Stande kommt!

19. Aufgabe

Es gibt eine Vielzahl von unterschiedlichen Kaufvertragsarten. Am weitesten verbreitet ist wohl der Barkauf. Nennen Sie weitere vier Kaufvertragsarten!

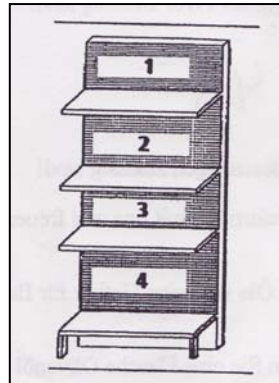
Guido Richter

Ausbildung zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer

Erfolgskontrolle – 1. Ausbildungsjahr

25. Aufgabe

Ihr Team soll die Warenplatzierung im abgebildeten Regal verbessern. Bezeichnen Sie die vier Zonen und erläutern Sie deren Verkaufswirksamkeit!



Nr.	Bezeichnung der Zonen	Erläuterungen zur Verkaufswirksamkeit
1		
2		
3		
4		

26. Aufgabe

Welche **zwei** Aussagen zur Preisauszeichnung gem. der Preisangabenverordnung (Abk.: PAngV) sind **falsch**?

- 1. Die handelsübliche Waren-/Gütebezeichnung der Ware muss genannt werden.
- 2. Die Umsatzsteuer muss nicht im Verkaufspreis mit angegeben sein.
- 3. Die Ware muss zusätzlich zum Verkaufspreis mit dem so genannten Grundpreis ausgezeichnet sein.
- 4. Die Preisangabenverordnung gilt nicht für Waren, die in Schaufenstern dargeboten werden.
- 5. Ausgenommen von der PAngV sind beispielsweise Kunstgegenstände oder Antiquitäten.

▶

▶

Guido Richter

Ausbildung zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer

Erfolgskontrolle – 1. Ausbildungsjahr

30. Aufgabe

Nennen Sie neben der Transportfunktion, vier weitere Aufgaben der Verpackung!

31. Aufgabe

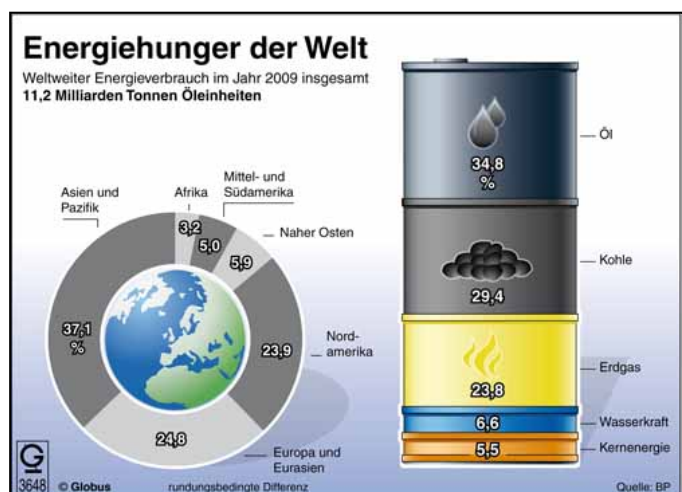
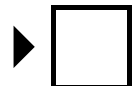
Die Transportverpackung dient dem Transport und Schutz auf dem Weg vom Hersteller/Lieferant zum Handel.

Nennen Sie vier Beispiele für solche Transportverpackungen!

32. Aufgabe

Welcher Aussage können Sie bei genauer Betrachtung der Grafik zustimmen?

- 1. Erdgas ist weltweit die häufigste Energieform.
- 2. Asien und Pazifik haben den höchsten Energiebedarf.
- 3. Der Bedarf an Wasserkraft ist höher als der Kohlebedarf.
- 4. Die Kohle als Energieform verliert zusehends an Bedeutung.



Guido Richter

Ausbildung zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer

Erfolgskontrolle – 1. Ausbildungsjahr

Konzeptpapier
