

Ein zahlenmäßig starker Ausbildungsberuf an der Friedrich-List-Schule ist der Beruf zum Kaufmann / zur Kauffrau im Einzelhandel.

Konzept der Abteilung Einzelhandel

Einleitung

Die beiden Ausbildungsberufe „Verkäufer / Verkäuferin“ bzw. „Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel“ werden im Rahmen dieses pädagogischen Konzeptes zusammengefasst, da es sich um zwei Ausbildungsgänge handelt, die stark miteinander verknüpft sind bzw. inhaltlich eine hohe Übereinstimmung aufweisen. Die Unterrichtsinhalte der beiden Ausbildungsjahre der zweijährigen Verkäuferausbildung decken sich mit den ersten beiden Ausbildungsjahren der dreijährigen Ausbildung zum(r) „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“. Den „Verkäufern“ bietet sich nach Abschluss ihrer Ausbildung die Möglichkeit durch ein drittes Ausbildungsjahr in einer EH- Klasse den höherwertigen Abschluss zum(r) „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ zu erwerben. Viele Betriebe, die „Verkäufer“ ausbilden, beobachten zunächst den Verlauf der Ausbildung und ermöglichen anschließend ihren „guten“ Auszubildenden das Aufstocken.

Ziele der Berufsschulunterrichts

Die Friedrich-List-Schule erfüllt im Rahmen des dualen Systems den schulischen Teil der Ausbildung bei diesen beiden Ausbildungsberufen. Grundsätzliches Ziel ist es, die Schüler mit den erforderlichen Fähigkeiten, Kenntnissen und Kompetenzen für eine erfolgreiche berufliche Ersttätigkeit im Einzelhandel auszustatten. Unabdingbar ist hierfür naturgemäß das Bestehen der IHK-Abschlussprüfung. Deren Stoffkatalog wird vielerorts in der Berufsschule als „heimlicher Lehrplan“ betrachtet. Dennoch ist die Friedrich-List-Schule auch in ihren Teilzeitklassen dem allgemeinen Bildungsauftrag der Berufsschulen verpflichtet und vermittelt daher nicht nur die berufliche Grund- und Fachbildung, sondern erweitert auch die allgemeine Bildung. Ziel ist eine umfassende Persönlichkeitsbildung der Schüler, welche sie zur verantwortungsvollen Mitgestaltung von Arbeitswelt und Gesellschaft befähigt.

Eingangsvoraussetzungen / Klientel

Die Lerngruppen, die sich in den Verkäufer- bzw. EH- Klassen zusammenfinden, sind i. d. R. als sehr heterogen zu charakterisieren. Für die Ausbildungsberufe des dualen Systems gibt es - außer der Notwendigkeit einen Lehrvertrag zu besitzen - keine formellen Eingangsbedingungen z.B. in Form eines bestimmten Schulabschlusses. Insofern treffen die Lehrer, die in diesen Klassen unterrichten,

oftmals auf ein sehr unterschiedliches Niveau, was Vorbildung und Lernvoraussetzungen der jeweiligen Schüler betrifft. Die unterschiedlichen Schulabschlüsse schlagen sich auch in einer sehr gemischten Altersstruktur nieder. Der Beruf des Verkäufers- bzw. Einzelhändlers wird außerdem in beträchtlicher Zahl von jungen Menschen gewählt, die einen Migrationshintergrund haben und die daher in vielen Fällen naturgemäß keine muttersprachlichen Deutschkenntnisse aufweisen.

All diese Aspekte tragen zu der oben erwähnten Heterogenität der Lerngruppen bei.

Dauer und Abschluss der Ausbildung

Wie bei allen Berufen des Dualen Systems steht auch beim Beruf des Verkäufers bzw. des Einzelhändlers am Ende der Ausbildung die schriftliche und mündliche Prüfung vor der entsprechenden Kammer, i. d. F. vor der Industrie- und Handelskammer Darmstadt. Bei den Verkäufern finden diese Prüfungen am Ende des zweiten, bei den Einzelhändlern am Ende des dritten Ausbildungsjahres statt. Die jeweiligen Fachgebiete und Prüfungsmodalitäten können der entsprechenden Ausbildungsordnung entnommen werden. Konkret endet die Ausbildung mit Bestehen der letzten, d.h. der mündlichen Prüfung.

Gemäß den allgemein gültigen Bestimmungen des Dualen Systems zur Verkürzung der Ausbildungszeit können Auszubildende, die überdurchschnittliche Leistungen in Schule und Betrieb erzielen bzw. die eine entsprechende Vorbildung aufweisen die Dauer ihrer Ausbildung reduzieren. Zur Anwendung kommen hier die Bestimmungen des Berufsbildungsgesetzes.

Am Ende der Ausbildung erhalten die Schülerinnen und Schüler neben dem Ausbildungszeugnis der IHK zusätzlich ein Zeugnis über ihre gesamte Berufsschulzeit. Je nach schulischem „Endergebnis“ kann dies entweder ein Abschluss- oder nur ein Abgangszeugnis sein. Zur Anwendung kommen i. d. F. die entsprechenden Bestimmungen der „Verordnung über die Berufsschule“ zur Zeugniserstellung.

Unterrichtsinhalte

Die Unterrichtsinhalte für den Fachunterricht sind in allgemeiner Form durch den Rahmenlehrplan des Kultusministeriums vorgegeben. Dieser umfasst zehn (Verkäufer) bzw. 14 Lernfelder (Einzelhandelskaufleute). Wie bereits erwähnt, sind die zehn Lernfelder des Verkäuferberufes identisch mit den Lernfeldern 1-10 der Einzelhandelskaufleute. Auf diese Weise soll ein problemloses „Aufstocken“ ermöglicht werden.

Gemäß dem Grundgedanken des Lernfeldkonzeptes hat die Abteilung Einzelhandel der F.-List-Schule den sehr generell gehaltenen Rahmenlehrplan in ein schulinternes Curriculum ausdifferenziert, in welchem schulinterne und regionale Besonderheiten berücksichtigt werden. In dieser für alle Lehrer verbindlichen Arbeitsgrundlage, die im

Übrigen laufend fortgeschrieben wird, finden sich auch konkrete Projektvorschläge sowie allgemeine organisatorische Hinweise und Tipps zu einzelnen Lernfeldern.

Außerdem wurde bei der Einführung des neuen Lehrplanes vereinbart, dass bestimmte kaufmännische Kernbereiche wie z. B. EDV/Warenwirtschaft oder Rechnungswesen bei Bedarf aus den Lernfeldern ausgegliedert werden können, wenn durch fokussierte Vermittlung der Unterrichtsinhalte (z. B. als zweistündiger Block in einem Schuljahr) ein größerer Lernerfolg erzielt werden kann.

Diese Ausgliederung kann aber auch aus rein organisatorischen Gründen erfolgen, z.B. weil nur zu einer bestimmten Phase EDV-Räume zu Verfügung stehen. Grundsätzlich soll jedoch am Lernfeldkonzept festgehalten werden, d.h. der Unterrichtsstoff ist nicht nach fachsystematischen Gesichtspunkten sondern nach Aufgabengebieten des später ausgeübten Berufes gegliedert und nach Möglichkeit sollen entsprechende Lernsituationen einen fächerübergreifenden Unterricht ermöglichen.

Für die allgemeinbildenden Fächer (Deutsch, Politik etc.) gelten ebenso die jeweiligen Rahmenlehrpläne bzw. Bildungspläne für berufliche Schulen sowie wiederum gesondert für die F.-List-Schule ausgearbeitete schulinterne Curricula. Sofern es der Stundenplan erlaubt, nehmen die Einzelhändler- bzw. Verkäuferklassen an dem für die F.-List-Schule spezifischen Konzept der „Deutsch- bzw. Politikleiste“ teil. In diesem Fall verlassen die Schüler ihren Klassenverband und bekommen von mehreren Lehrkräften ein Angebot verschiedener, schülernaher Unterrichtsthemen aus den jeweiligen Fächern präsentiert. Die Schüler begeben sich für ein Schulhalbjahr in eine Gruppe mit einem Thema ihrer Neigung bzw. ihres Anspruchsniveaus. Auf diese Weise wird ein hohes Maß an Schülerorientierung erreicht.

Didaktische und methodische Unterrichtsvereinbarungen

Um der oben erwähnten Heterogenität der Klientel in den Verkäufer- und Einzelhandelsklassen gerecht zu werden, muss der Unterricht so geplant und gestaltet werden, dass er Räume bietet für ein ausreichendes Maß an Differenzierung und Abstimmung auf die individuellen Schülervoraussetzungen. Die didaktischen Kategorien „Projektorientierung“ und „Handlungsorientierung“ bieten im Rahmen dieser Vorgabe hervorragende Möglichkeiten. Die Kollegen sind angehalten durch eine ausreichende Methodenvielfalt den Schülern einen abwechslungsreichen und anspruchsvollen Unterricht zu bieten, in dem Schlüsselqualifikationen wie „Teamfähigkeit“, „Kommunikationsfähigkeit“ sowie „Methodenkompetenz“ eingeübt und regelmäßig trainiert werden können. Im Sinne einer ganzheitlichen Betrachtung der Schülerpersönlichkeit soll durch Didaktik und Methodik des Unterrichts erreicht werden, dass die Schüler mit der nötigen Selbst-, Sach- und Sozialkompetenz ausgestattet werden. Die Abteilung Einzelhandel orientiert sich innerhalb dieses Rahmens am Konzept der „Pädagogischen Schulentwicklung (PSE)“ nach Dr. Heinz Klippert. An dessen Qualifizierungs- und Unterstützungsprogramm für Schulen haben zahlreiche Lehrer, die gegenwärtig im Einzelhandel unterrichten, teilgenommen und die in seinem Konzept enthaltenen Maßnahmen und Methoden sind hervorragend geeignet, um die oben angesprochenen Zielsetzungen zu erreichen.

Besondere Projekte

Der Verkäuferberuf fällt unter das sog. „Strategische Ziel Nr. 4“ des Hessischen Kultusministeriums aus dem Jahr 2005, welches – kurz gefasst – eine Verbesserung der Prüfungsergebnisse in 14 ausgewählten Berufen des Dualen Systems bis zum 31.07.2009 vorgibt. Als Konsequenz dieser Zielsetzung wurden schul- und abteilungsintern mehrere Diagnose- und Fördermaßnahmen entwickelt, die auf die Einzelhandelsklassen ausgeweitet wurden, da diese ebenso davon profitieren sollen. Einige dieser Maßnahmen und Projekte wurden im Übrigen schon seit Jahren an der FLS durchgeführt.

Zu Beginn der Ausbildung erfolgt zunächst ein allgemeiner, EDV-gestützter Einstiegstest mit Fragen aus Deutsch, Mathematik und Wirtschaft zur Feststellung des Kenntnis- und Entwicklungsstands der Schüler. Weiterhin sollen zukünftig auch separate Deutsch- und Rechentests durchgeführt werden, um frühzeitig zu erkennen, welche Schüler eine Rechtschreib-, Lese- oder Rechenschwäche aufweisen. Ziel muss es dabei sein, die Schüler nach Abschluss der Diagnostik-Phase gezielt und individuell zu fördern, z.B. durch geeignete Differenzierung im Unterricht, durch flankierende Maßnahmen wie Zusatzunterricht oder ganz allgemein durch Aufstellung eines persönlichen Förderplans.

Zum Beginn der Ausbildung ist außerdem ein sog. „Sockeltraining“ nach Klippert vorgesehen. An der FLS wird diese Konzeption „Opti-Start“ genannt. Durch einen mehrere Tage umfassenden Workshop sollen die Schüler ihren eigenen Lerntyp und ihre Lernvoraussetzungen erkennen und sinnvolle Lern- und Arbeitsmethoden entwickeln, die ihnen einen optimalen Start in die Berufsausbildung und einen erfolgreichen Verlauf selbiger ermöglichen. Weiterhin soll in dieser Einführungsphase bereits ein Grundstein für die im Ablauf der Ausbildung anzustrebenden Zielsetzungen wie „Team- und Kommunikationsfähigkeit“, „Methoden- und Medienkompetenz“ sowie „Selbst-, Sach- und Sozialkompetenz“ gelegt werden.

Ferner werden im Sinne des „Strategischen Ziels Nr. 4“ in den Einzelhandels- und Verkäuferklassen im Verlaufe der Ausbildung realistische Prüfungssimulationen als Vorbereitung auf die Zwischen- und Abschlussprüfung durchgeführt, um den Schülern ein Gefühl für die Prüfungssituation und das ihnen zu Verfügung stehende Zeitbudget zu vermitteln.

Neben diesen offiziell vorgeschriebenen Projekten bleibt es jedem Lehrer selbst überlassen individuelle Projekte, die sich situativ aus den Lernfeldern ergeben, mit seiner Lerngruppe durchzuführen. Entsprechende Anregungen finden sich im schulinternen Curriculum.

Anforderung an neue Einzelhandelsberufe / Neuordnung

Neuordnung (z.B. Prüfung oder Zeugnisgestaltung) bzw. Anforderung an neue Einzelhandelsberufe können Sie hier [herunterladen](#) .