

## Rahmenplan für die betriebliche Ausbildung im Studiengang BWL - Handel

Der **Rahmenplan** orientiert sich an den theoretischen Schwerpunkten in den einzelnen Semestern und dient als Grundlage für die Ausgestaltung des **betrieblichen Ausbildungsplans**. Der Rahmenplan zeigt an, welche zentralen Inhalte im Praxisstudium vermittelt werden sollen. **Der betriebliche Ausbildungsplan sollte zeitlich und inhaltlich an die Besonderheiten des jeweiligen Ausbildungsunternehmens angepasst werden. Dabei sind betriebliche Schwerpunktsetzungen möglich. Dazu kann ein Austausch von Lehr- und Lerneinheiten zwischen den Praxismodulen vorgenommen werden.** Weitere detaillierte Hinweise finden sich in den Beschreibungen der Praxismodule. Quelle: [www.dhbw-stuttgart.de](http://www.dhbw-stuttgart.de) > BWL-Handel > Studienportal > Informationen/Downloads > Studiengangsbeschreibung inkl. Modulplänen (Seiten 75 - 80).

### Praxismodul I (1. und 2. Praxisphase):

#### Lehr- und Lerneinheit 1: Warenwirtschaft

Aus den nachfolgend benannten Lerninhalten des praktischen Ausbildungsplans sind exemplarische Sachverhalte auszuwählen:

- **Organisation:** Einordnung der Warenwirtschaft in das Gesamtunternehmen – Zusammenwirken der einzelnen Bereiche
- **Disposition:** Ermittlung von Bedarfsmengen und Bestellzeitpunkten – Bestandsüberwachung – Terminsicherung – Engpassbeseitigung
- **Beschaffung:** Beschaffungsmarktforschung – Kriterien und Ablauf der Lieferantenauswahl – Phasen des Einkaufsvorgangs am praktischen Beispiel (Angebotseinholung, Vorauswahl, Verhandlungsführung, Abschluss, Lieferantenbetreuung)
- **Lagerhaltung:** Transportmittelplanung – Steuerung und Überwachung des Wareneingangs – Lagersysteme und Lagertechnik – Kommissionierung.

#### Lehr- und Lerneinheit 2: Marketing und Vertrieb

Aus den nachfolgend benannten Lerninhalten des praktischen Ausbildungsplans sind exemplarische Sachverhalte auszuwählen:

- **Organisation:** Einordnung von Marketing und Vertrieb in das Gesamtunternehmen – Zusammenwirken der einzelnen Bereiche
- **Sortiments- und Marktwissen:** Sortiment – Warenbereiche – Warengruppen – Warenarten – Artikel – Sorten des eigenen Unternehmens – Überblick über wichtige Konkurrenzunternehmen und deren Sortimente – Kundenkenntnis
- **Marketingplanung:** Prozess der Marketingplanung – Vorgehensweise bei der Marktforschung (Datenquellen, -hebung, -analyse)
- **Marketing-Mix:** Sortimentsgestaltung – Preisbildung, Rabatt- und Konditionenpolitik – Verkaufsraumgestaltung und Warenpräsentation – Distribution – Kommunikation – Planung, Realisation und Kontrolle von Marketingmaßnahmen
- **Verkauf:** Organisation des Verkaufs – Verkaufsanbahnung – Verkaufsabwicklung – Kundenbetreuung.

## Rahmenplan für die betriebliche Ausbildung im Studiengang BWL - Handel

### Praxismodul II (3. und 4. Praxisphase):

#### Betriebliche Ausbildung 1: Internes und externes Rechnungswesen

Aus den nachfolgend benannten Lerninhalten des praktischen Ausbildungsplans sind exemplarische Sachverhalte auszuwählen:

- **Organisation:** Einordnung des Finanz- und Rechnungswesens in die Organisation des Gesamtunternehmens – Zusammenwirken der einzelnen Bereiche
- **Finanzbuchhaltung:** Inventur – Anlagenbuchhaltung – Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung (einschließlich Zahlungsverkehr und Kontierung, sowie Mahn- und Klagewesen)
- **Kosten- und Leistungsrechnung:** Planungsrechnung (kostenstellen- / kostenträgerbezogen) und Überwachung – Betriebsabrechnung und innerbetriebliche Leistungsverrechnung – Kalkulation
- **Investition und Finanzierung:** Unternehmensspezifische Ausprägungen der Investitionsrechnung / Wirtschaftlichkeitsrechnung – Finanzierungsarbeiten und deren Prämissen
- **Bilanzierung:** Jahresabschluss – bilanzielle Rechtsgrundlagen – Ausweis-, Ansatz- und Bewertungsvorschriften

#### Betriebliche Ausbildung 2: Personal und Organisation

Aus den nachfolgend benannten Lerninhalten des praktischen Ausbildungsplans sind exemplarische Sachverhalte auszuwählen:

- **Organisation:** Einordnung des Personalbereiches in das Gesamtunternehmen – Zusammenwirken der einzelnen Bereiche
- **Personalplanung und –beschaffung:** Personalbedarfsplanung – Personalmarketing – Maßnahmen der Personalbeschaffung – Personalauswahl
- **Personalbetreuung und –entwicklung:** Einstellung, Versetzung und Ausscheiden von Mitarbeitern – Betreuungsgespräche – Beurteilungen – Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen – Lohn- und Gehaltsabrechnung
- **Arbeitsrecht und Arbeitsschutz**
- **Personalverwaltung und –politik:** Vergütungssysteme – Führungssysteme – Flexibilisierung – Arbeitszeitmodelle
- **Betriebswirtschaftliche Organisation:** Eigene Organisationsstruktur – Abgrenzung zu anderen Strukturen – Instrumente der Aufbauorganisation – Stellenplanung – Stellenbewertung – Instrumente der Ablauforganisation

### Praxismodul III (5. und 6. Praxisphase): Vertiefung in ausgewählten Funktionen

Das Praxisstudium in der 5. und 6. Praxisphase erfolgt vertiefend in ausgewählten Funktionsbereichen und soll die Studierenden auf Führungspositionen im Handel vorbereiten. Die Bearbeitung der **Bachelorarbeit**, deren Thema im Benehmen mit dem Ausbildungsstätten vergeben wird, findet in der 5. Praxisphase statt. Die Studierenden sollten während der Bearbeitungszeit (drei Monate) die Möglichkeit haben, **bis zu vier Wochen** schwerpunktmäßig an der Bachelorarbeit arbeiten zu können.