

# Kauffrau/Kaufmann EFZ

## Branche Nahrungsmittel-Industrie

### Vorbereitungsaufträge zum üK 5

Vorbereitungsauftrag	Aufwand Soll	Aufwand Ist	Erledigt Visum und Datum
Vorbereitungsauftrag V512.1 bearbeitet	10 Min.		
Vorbereitungsauftrag V513.1 bearbeitet	30 Min.		
Vorbereitungsauftrag V514.1 bearbeitet	20 Min.		
Vorbereitungsauftrag V515.1 bearbeitet	10 Min.		
Vorbereitungsauftrag V516.1 bearbeitet	20 Min.		
<b>Total</b>	<b>90 Min.</b>		

#### Vorbereitungsaufträge mit dem Lernenden besprochen und kontrolliert:

Datum	Name Berufsbildner/in	Unterschrift Berufsbildner/in
_____	_____	_____
	Name Lernende/r	Unterschrift Lernende/r
	_____	_____

Besprechungsnotizen / Kommentar:

\_\_\_\_\_

Bitte bringen Sie wieder ein **Markenprodukt** (möglichst eine **Neuheit**) Ihres Unternehmens mit an den üK. Achten Sie darauf, dass es sich um eine Verpackung für den Endverbraucher handelt, welche einen EAN Code hat. Stellt Ihr Unternehmen Produkte her, die gekühlt werden müssen, bringen Sie eine leere Verpackung mit.

- **Für die Gruppenarbeit am zweiten Tage werden pro Klasse vier Laptops benötigt. Bitte sprechen Sie sich innerhalb der Klasse ab, wer einen Laptop mitbringt.**

	Rückblick üK4		Auftrag
<b>V512.1</b>	<b>Transferauftrag zum üK4</b>	Vorbereitungsauftrag Einzelarbeit	10 Min.

**Ziel**

Sie haben im üK4 einen Transferauftrag erhalten. Diesen sollten Sie in der Zwischenzeit erarbeitet haben. Dieser dient als Repetition und als Vorbereitung für das Qualifikationsverfahren.

**Auftrag**

1. Bringen Sie den unterschriebenen Transferauftrag und die dazugehörigen erarbeiteten Dokumente zum T421.1, T422.1 und T423.1 mit.
2. Notieren Sie Fragen oder Unklarheiten zum Transferauftrag:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Hinweis**

Den Transferauftrag finden Sie als leeres Vorlagedokument auch auf unserer Homepage [www.fial-bildung.ch](http://www.fial-bildung.ch) (Dokumente, Lernende, üK4).

	Branchenkunde "Betrieb&Praxis"		Auftrag
<b>V513.1</b>	<b>Kapitel 3 Marketing</b>	Vorbereitungsauftrag Einzelarbeit	30 Min.

### Ausgangslage

«Wer die Werbung einstellt, um Geld zu sparen, handelt wie jemand, der die Uhr anhält, um Zeit zu gewinnen.» Kein Produkt verkauft sich von selbst. Die Kunden wollen über die Produkte und Dienstleistungen informiert werden. Meistens versuchen die Unternehmen, eine Marke zu fördern, mit der zum Beispiel modernes Design, gute Qualität und Zuverlässigkeit verbunden wird. Daraus abgeleitet können die Sortimente gestaltet und die einzelnen Produkte angeboten und verkauft werden. Um dies zu erreichen, werden aufeinander abgestimmte Marketingmassnahmen geplant und durchgeführt.

### Auftrag

1. Lesen Sie im Ordner Betrieb&Praxis, Kapitel 3 die Seiten 11-27 durch.
2. Bringen Sie ein Werbemittel für ein Produkt Ihres Unternehmens mit. Dies kann ein Inserat, Plakat, Salesfolder, Aktionsinserat oder ähnliches sein. Idealerweise gehört das Werbemittel zum Markenprodukt, welches Sie gemäss Auftrag auf Seite 1 mit an den ÜK nehmen.
3. Finden Sie heraus, auf welchem Preisniveau sich die Produkte in Ihrem Unternehmen positionieren.

---



---

4. Informieren Sie sich über die verschiedenen Distributionskanäle Ihrer Produkte und führen Sie diese nachfolgend auf:

---



---



---

5. Trends beeinflussen die Marktbedürfnisse. Machen Sie sich Gedanken, welche Trends die Produkte in Ihrem Unternehmen beeinflusst haben oder noch werden. Führen Sie Ihre Erkenntnisse nachfolgend auf:

---



---



---



---

6. Fragen Sie in Ihrer Marketing-Abteilung nach, welche Promotionsmöglichkeiten Sie gemäss Ordner B&P, Kapitel 3, Tabelle Seite 18, nutzen und welche nicht. Beschreiben Sie eine Promotionsmöglichkeit anhand eines Beispiels genauer. Sie dürfen hierzu auch weitere Unterlagen (z.B. Bild eines Messestandes) mitnehmen.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

7. Notieren Sie nachfolgend Ihre Fragen, Bemerkungen, Hinweise usw., die Sie im Moment zum Thema Marketing haben:

---

---

---

	Branchenkunde "Betrieb&Praxis"		Auftrag
<b>V514.1</b>	<b>Kapitel 5 Beratung und Verkauf</b>	Vorbereitungsauftrag Einzelarbeit	20 Min.

**Ausgangslage**

Der Kunde möchte sich im Verkaufsgespräch über das Produkt oder die Dienstleistung eines Unternehmens informieren. Dabei geht es sowohl um die Eigenschaften des Produkts als auch um den Nutzen, der sich durch den Einsatz ergibt. Neben dem Preis werden auch die genauen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen ausgehandelt. Um einen Preis festzulegen, benötigt Ihr Unternehmen die Preiskalkulationen.

**Auftrag**

1. Lesen Sie im Ordner Betrieb&Praxis, Kapitel 5 die Seiten 10-11 durch.
2. Fragen Sie in Ihrem Unternehmen nach, wie eine solche Preiskalkulation bei Ihnen aussieht. Nach Möglichkeit nehmen Sie ein Beispiel einer solchen Preiskalkulation mit an den ÜK.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Notieren Sie nachfolgend Ihre Fragen, Bemerkungen, Hinweise usw., die Sie im Moment zum Thema Preiskalkulation haben.

---

---

---

---

---

---

	Überprüfung Lernstand		Auftrag
<b>V515.1</b>	<b>Lerndokumentationen (LD)</b>	Vorbereitungsauftrag Einzelarbeit	10 Min.

**Ziel**

Überprüfung und Hilfestellung bei der Erarbeitung und Dokumentation von Leistungszielen im time2learn.

**Auftrag**

1. Im Ausbildungsplaner time2learn führen Sie regelmässig Ihren Ausbildungsstand in den Lerndokumentationen nach. Lesen Sie dazu als Repetition das entsprechende Kapitel im Ordner LLD (Register 2, Seiten 36 - 53).
2. Melden Sie sich im Ausbildungsplaner time2learn an und drucken Sie alle Lerndokumentationen der bisher bearbeiteten Leistungsziele mit einer Gesprächssituation aus (dies müssen mindestens vier sein). Prüfen Sie die Lerndokumentationen vorher auf Rechtschreibfehler. Für den Ausdruck nutzen Sie die Vorder- und Rückseite.
3. Notieren Sie nachfolgend Ihre Fragen, Bemerkungen, Hinweise usw., die Sie im Moment zu den Lerndokumentationen haben:

---



---



---



---



---



---



---

	Branchenkunde "Betrieb&Praxis"		Auftrag
<b>V516.1</b>	<b>Kapitel 10 Import und Export</b>	Vorbereitungsauftrag Einzelarbeit	20 Min.

### Ausgangslage

Ein bedeutender Teil der in der Schweiz hergestellten Waren wird ins Ausland exportiert. Andererseits werden auch viele im Inland verbrauchte Waren importiert. Durch die Marktöffnung sowie die weltumspannenden Kommunikations- und Transportwege werden heute auch entfernte Märkte zugänglich. Gerade in neuen Märkten wird die Vertrauensbasis zwischen Käufer und Verkäufer aufgrund der rechtlichen, politischen oder wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auf die Probe gestellt. Nur wenn Sie neben den Chancen des Aussenhandels auch die zugehörigen Risiken kennen und absichern, können Sie die Handelspotenziale voll ausschöpfen.

### Auftrag

1. Lesen Sie im Ordner Betrieb&Praxis, Kapitel 10 vollständig durch.
2. Finden Sie heraus ob Ihr Unternehmen Produkte importiert und in welche Länder Sie allenfalls exportieren. Führen Sie die Länder nachfolgend auf:

Import (Rohstoffe)	Export (Fertigprodukte)

3. Fragen Sie in Ihrer Exportabteilung nach, welche Zolldokumente Ihr Unternehmen verwendet und bringen Sie ein Beispiel mit an den ÜK.

---



---



---



---

4. Notieren Sie nachfolgend Ihre Fragen, Bemerkungen, Hinweise usw., die Sie im Moment zum Thema Import und Export haben.

---



---