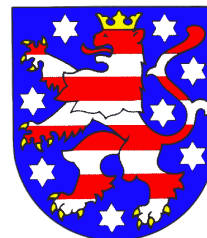


Thüringer Institut für
Lehrerfortbildung
Lehrplanentwicklung
und Medien

Thüringer Kultusministerium



Thüringer Handreichung
zur Umsetzung des KMK-Rahmenlehrplanes
für die Ausbildung zum / zur
Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk /
Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk
Schwerpunkt Fleischerei

Bad Berka, den 04.Oktober 2008

1 Vorbemerkungen

Die hier vorliegende Thüringer Handreichung soll die Implementierung des im Jahre 2006 beschlossenen KMK-Rahmenlehrplans für den Beruf Fachverkäufer / Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk unterstützen. Dabei sind die ausgewiesenen Sachkompetenzen mit den inhaltlichen Schwerpunktsetzungen der Handreichung verbindlich für den Unterricht in den Berufsschulen.

Entsprechend den Festlegungen des Thüringer Kultusministeriums sind die Lernfelder dieser KMK-Rahmenlehrpläne nicht in Fächerstruktur umzusetzen, sondern sollen, möglichst in Lehrerteams, 1:1 in den Unterricht übernommen werden. Die im Unterricht realisierten Leistungsbewertungen münden in Lernfeldnoten, die beim Abschluss der Ausbildung auf dem Zeugnis der Berufsschule ausgewiesen werden.





Innerhalb der einzelnen Ausbildungsjahre entscheidet die jeweilige Berufsschule über die Reihenfolge der Stoffvermittlung. Mit Blick auf den ersten Teil der gestreckten Prüfung, kann es aber sinnvoll sein, die Lernfelder in der von der KMK vorgegebenen Folge nacheinander zu unterrichten.

Die in der Handreichung ausgewiesenen Zeitrichtwerte für die Lernfelder sind Bruttowerte. Sie beinhalten neben Zeiten zur Erarbeitung der Inhalte auch Zeitwerte für Festigung, Vertiefung und Leistungsbewertung.

Entsprechend der Intention der neuen KMK-Rahmenlehrpläne steht als übergreifendes Ziel der Ausbildung der Erwerb einer beruflichen Handlungskompetenz durch die Auszubildenden, wobei berufliche Handlungskompetenz zu verstehen ist als „... Bereitschaft und Fähigkeit des Einzelnen sich in beruflichen, gesellschaftlichen und privaten Situationen sachgerecht, durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten.“ (KMK 2000, S.9)

Im Handlungsorientierten Unterricht sollen die Auszubildenden anwendungsbereites Wissen erwerben. Dabei sollen bei der Lösung von komplexen praxisrelevanten Aufgaben die erforderlichen Sachkompetenzen der Berufe, aber auch die Methoden-, Selbst- und Sozialkompetenz entwickelt werden. Handlungsorientierung steht also nicht für eine Ausweitung des Laborunterrichtes oder praktischer Tätigkeit, sondern für den Nachvollzug berufstypischer Handlungsabläufe in Form von vollständigen Lernhandlungen durch die Auszubildenden.

Vollständige Lernhandlung:

| | |
|---|--|
| Analysieren | Welches Ziel soll erreicht werden? |
|  | |
| Planen | Mit welchen Methoden kann dieses Ziel erreicht werden. Entscheidung, welcher Weg unter den gegebenen Bedingungen gewählt wird soll. |
|  | |
| Ausführen | Lösen der vorgegebenen und selbst präzisierten Aufgabenstellung (gegebenenfalls arbeitsteilig in Gruppenarbeit) |
|  | |
| Bewerten | Kontrolle, ob das gesteckte Ziel erreicht wurde und welche Schlussfolgerungen für die Lösung ähnlicher Aufgaben gezogen werden können. |
|  | |
| Präsentieren | Vorstellung der Ergebnisse im Klassenverband oder Abgabe der erarbeiteten Produkte zur Leistungsbewertung durch Mitschüler und Lehrer. |

Ein solches Handlungsorientiertes Lernen lässt sich nur schwer mit kleinschrittigen, detaillierten Aufgabenstellungen wohl aber mit Projektorientiertem Unterricht erreichen. Dabei kann es nicht das Ziel sein, alle realen Arbeits- und Geschäftsprozesse der Berufe nachzuvollziehen.

In dieser Handreichung werden Projekte oder Lernsituationen vorgeschlagen, mit denen sich dieser neue Ansatz realisieren lässt. Damit soll selbstständiges Lernen angeregt werden. Projektartige Gruppenarbeit muss eine höhere Wertigkeit als bisher bekommen. Innerhalb dieser Gruppenarbeit können Phasen mit Lehrervortrag z. B. als Input für nötige theoretische Kenntnisse eingebaut werden, wie auch Lehrer-Schüler-Gespräche mit einzelnen Gruppen oder im Klassenverband z.B. zur Sicherung von Zwischenständen. Besonders relevante Inhalte sollten mit praktischen Übungen gefestigt werden.

Hier muss von Fall zu Fall entschieden werden, ob dies entsprechend der Sicherheitsanforderungen, der Aufsicht durch Lehrer und der räumlichen Möglichkeiten der Schule den einzelnen Gruppen freigestellt werden kann oder im halben Klassenverband zu organisieren ist.

2 Hinweise

Die vorliegende Handreichung zur Umsetzung der Rahmenlehrpläne gilt für den Ausbildungsberuf

Fachverkäufer/Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk - Schwerpunkt Fleischerei

Grundlage bildet der KMK-Rahmenlehrplan zur Ausbildung zum Fachverkäufer zur Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, der laut Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 08.03.2006 in Kraft gesetzt wurde.

Die angegebenen Stundenzahlen der Lernfeldabschnitte sind Zeitrichtwerte und Empfehlungen der Mitglieder der Arbeitsgruppe. Mit den angegebenen Zeitrichtwerten wird ausgedrückt, welches Gewicht dem Lernfeldabschnitt im Gesamtumfang des jeweiligen Lernfeldes beigemessen wird. Bei den angegebenen Stundenzahlen der Lernfelder handelt es sich um Zeitvorgaben der KMK.

Zeiten für pädagogischen Freiraum (20 %) und für Leistungsermittlungen sind in den Zeitrichtwerten enthalten. Der pädagogische Freiraum soll vor allem:

- Interessen und Neigungen der Schüler aufgreifen
- Zeitintensive Unterrichtsmethoden ermöglichen
- Lernziele zur Methoden-, Selbst- und Sozialkompetenz entwickeln helfen
- dem Lehrer die Möglichkeit bieten, seine pädagogische Verantwortung wahr zunehmen.

Die Benotung der Lernfelder muss in angemessener Anzahl von Einzelensuren erfolgen. Hierbei sollte als Orientierungswert jedoch 1/10 der Zeitrichtwerte gelten.

Da der Lehrplan und somit auch die erarbeitete Handreichung des Ausbildungsberufes Fleischer/in zu übernehmen war und gleichzeitig eine parallele Arbeit mit den Handreichungen der Fachverkäufer/in im Lebensmittelhandwerk – Bäckerei – zu erfolgen hatte, wurden die Lernfelder 1- 5 der Fleischer in 1.1. – 1.5. der Fachverkäufer im Bereich Fleisch umbenannt und ab dem 2. Lehrjahr die Lernfelder mit 2.1. bis zum Ende des 3. Lehrjahres mit 3.5. bezeichnet. Somit kann eine teilweise parallele Arbeit mit dem Lehrplan und der Handreichung der Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk – Bäckerei – gewährleistet werden.

Zur Entwicklung der Fach- und Sozialkompetenzen sollten nach Möglichkeit Handlungsorientierter Unterricht bzw. Laborübungen durchgeführt werden.

Das bisherige Unterrichtsfach Fachrechnen/Mathematik ist integrativer Bestandteil der einzelnen Lernfelder und ist somit in der Gesamtstundenzahl enthalten.

Je nach Unterrichtsorganisation in den Berufsbildenden Schulen können die Lernfelder des jeweiligen Ausbildungsjahres auch parallel unterrichtet werden. Dabei ist ein sachlogischer Aufbau zu garantieren.

3 Mitglieder

| | |
|-----------------------------|--|
| Petra Greßler (Vorsitzende) | Staatliche Berufsbildende Schule 5, Langer Graben 82; 99092 Erfurt |
| Christiane Herzog | Staatliche Berufsbildende Schule Gewerbliche Berufe Eiselstraße 44; 07548 Gera |
| Dr. Andrea Finke | Staatliche Berufsbildende Schule Wirtschaft/Verwaltung und Ernährung; „Friedrich Justin Bertuch“ Röhrstraße 19; 99423 Weimar |
| Sigrun Scharlach | Berufliche Schulen des Unstrut-Hainich-Kreises Sondershäuser Landstraße 39; 99974 Mühlhausen |

4 Übersicht der Lernfelder für den Ausbildungsberuf

| Nr. | Lernfelder | Zeitrictwerte in Stunden | | |
|-------|---|--------------------------|---------|---------|
| | | 1. Jahr | 2. Jahr | 3. Jahr |
| 1.1 F | Einführen eines neuen Mitarbeiters/ einer neuen Mitarbeiterin | 60 | | |
| 1.2 F | Beurteilen und Zerlegen von Schwein und Lamm | 80 | | |
| 1.3 F | Herstellen von Hackfleisch | 40 | | |
| 1.4 F | Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen | 60 | | |
| 1.5 F | Informieren über Fleischereiprodukte | 80 | | |
| | | | | |
| 2.1 | Verkauf aktiv gestalten | | 80 | |
| 2.2 F | Waren kundenorientiert verkaufen | | 100 | |
| 2.3 | Speisen herstellen und anrichten | | 40 | |
| 2.4 | Produkte verkaufsfördernd präsentieren | | 60 | |
| | | | | |
| 3.1 | Besondere Verkaufssituationen gestalten | | | 40 |
| 3.2 F | Waren fachlich fundiert verkaufen | | | 100 |
| 3.3 F | Gerichte herstellen und anrichten | | | 40 |
| 3.4 | Gerichte und Getränke präsentieren und servieren | | | 40 |
| 3.5 | Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern | | | 60 |
| | Summe: insgesamt 880 Stunden | 320 | 280 | 280 |

Für Wirtschaftslehre sind in jedem Ausbildungsjahr zusätzlich zu den o. g. Lernfeldern 40 Stunden zu planen. Im ersten Ausbildungsjahr sind diese Stunden aus dem Wahlpflichtbereich zu entnehmen.

1. Ausbildungsjahr

Lernfeld 1.1: Einführen eines neuen Mitarbeiters

(60 Stunden)

1.1.1. Lernfeldabschnitt: Lernort Betrieb

ca. 20 Std.

Thema: Berufliches Anforderungsprofil

| | |
|---|--|
| Überblick zur Berufsgeschichte | <ul style="list-style-type: none"> - Historische Entwicklung - Traditionspflege |
| Einblicke in handwerkliche und industrielle Arbeitsbedingungen | <ul style="list-style-type: none"> - Aufbau und Struktur der Fleischwirtschaft - Schüleraufträge |
| Kenntnisse über die Notwendigkeit eines gepflegten, persönlichen Erscheinungsbildes | <ul style="list-style-type: none"> - Der Fleischer als Persönlichkeit - Körperpflege - Berufskleidung |
| Möglichkeiten der Aus-, Fort- und Weiterbildung (Übersicht) | <ul style="list-style-type: none"> - Duales System - Lernfelder - Verbindung von Theorie und Praxis - Qualifizierungsmöglichkeiten |

Thema: Grundkenntnisse zu Rohstoffen und Erzeugnissen

| | |
|--|---|
| Rohstoffe | <ul style="list-style-type: none"> - Aufzählung - Übersicht |
| Sortimentsstruktur | <ul style="list-style-type: none"> - Überblick zu Fleisch- und Fleischerzeugnissen nach den Leitsätzen - Zusatzsortiment |
| sensorische Grundschulung | <ul style="list-style-type: none"> - Grundgeschmacksrichtungen - Konsistenzbeispiele zu Wurstarten - Sehen, Riechen, Schmecken, Ertasten (Versuche und Übungen) - Allgemeine Regeln der Zuordnung (produkttypisches) - Prüfverfahren |
| Dienstleistungen | <ul style="list-style-type: none"> - Vom kleinen Snack, zum ... - Veranstaltungsservice |
| Elementare berufsbezogene Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Maßeinheiten - Berufsbezogene Aufgaben |

Thema: Anforderungen an den Arbeitsplatz

| | |
|---|--|
| Einblick in Produktionsräume, Verkaufsräume, Sozialräume | <ul style="list-style-type: none"> - Gesetzliche Bestimmungen - Betriebskizze |
| Planung von Arbeitsabläufen, Arbeitsaufgaben und Zusammenarbeit im Team | <ul style="list-style-type: none"> - Produktion - Verkauf - Versand und Logistik - Vorschläge zur Verbesserung der Arbeitsorganisation |
| Anwendung von Grundrechenarten, Dreisatz und Prozentrechnen | <ul style="list-style-type: none"> - Kosten von Betriebseinrichtungen - Bestandsverwaltung - Beschäftigtenzahl |

1.1.2. Lernfeldabschnitt: gesetzliche Bestimmungen**ca. 20 Std.****Thema: Hygiene**

| | |
|---|--|
| Kenntnisse über Gesetze und Verordnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Lebensmittelrecht - Personal-, Betriebs- und Produkthygiene |
| Wirkungsweise von Reinigungs- und Desinfektionslösungen | <ul style="list-style-type: none"> - Vorbereitung und Verwendung von Reinigungslösungen - Vorbereitung und Verwendung von Desinfektionslösungen - Anwendung in Versuchen und Übungen - |
| Mischungsrechnen | <ul style="list-style-type: none"> - berufsbezogene Berechnungen |

Thema: Arbeitsschutz, Unfallverhütung, Brandschutz, Erste Hilfe, Berufskrankheiten, Berufsgenossenschaft

| | |
|---|--|
| Erkennen von gesundheitlichen Risiken | <ul style="list-style-type: none"> - Berufsgenossenschaft - Berufskrankheiten - Arbeits- und Wegeunfälle - Prävention |
| Kenntnisse von Unfallursachen und Unfallverhütungsmaßnahmen | <ul style="list-style-type: none"> - Sicherheitsvorschriften - Gesetzliche Bestimmungen - Umgang mit Arbeitsmitteln - |
| Kenntnisse und Anwendung von Maßnahmen zur Erste Hilfe | <ul style="list-style-type: none"> - Schnitt- und Stichverletzungen - Brandverletzungen - Elektrounfälle - Verätzungen - Straßenverkehrsunfälle |

Thema: Umwelt- und Verbraucherschutz

| | |
|-------------------------------|--|
| Einhaltung des Umweltschutzes | <ul style="list-style-type: none"> - Abfalltrennung - Umweltbelastende Materialien, allgemein - Energie- und Wasserverbrauch - Verunreinigungen in betrieblichen Abwässern |
| Verbraucherschutz | <ul style="list-style-type: none"> - Staatliche Kontrollbehörden - Infektionsschutzgesetz - Verbraucherschutzkennzeichen |

1.1.3. Lernfeldabschnitt: Arbeitsmittel im Ausbildungsbetrieb ca. 20 Std.**Thema: Werkzeuge und Geräte**

| | |
|-----------|---|
| Überblick | <ul style="list-style-type: none"> - Technologische Aufgabe - Aufbau - Wirkungsweise - Schlussfolgerung zum sachgerechten Einsatz - Pflege und Wartung |
|-----------|---|

Thema: Maschinen und Anlagen

| | |
|-----------|---|
| Überblick | <ul style="list-style-type: none"> - Technologische Aufgabe - Aufbau - Wirkungsweise - Schlussfolgerung zum sachgerechten Einsatz - Pflege und Wartung |
|-----------|---|

**Lernfeld 1. 2:
Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm**

(80 Stunden)

1.2.1. Lernfeldabschnitt Schweinefleisch

ca. 35 Std.

Thema: Der Schlachttierkörper Schwein

| | |
|--|---|
| Fleisch als Rohstoff | <ul style="list-style-type: none"> - Anatomie des Tierkörpers - Fleischqualität - Leitsätze - Technologische Bedeutung der Eiweiße, Fette und Kohlenhydrate |
| Alters- und Geschlechtsbestimmungen an Schweinehälften | |
| Handelsklassen | <ul style="list-style-type: none"> - Gesetzliche Bestimmungen - Marken- und Biofleischprogramme - Qualitätsfleisch |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Ankauf von Schlachttierkörpern - Marktnotierung - Kalkulation |

Thema: Zerlegen von Schweinehälften

| | |
|--|--|
| Grobzerlegung, Feinzerlegung, Frischfleischverkauf | <ul style="list-style-type: none"> - DLG – Schnitt und regionale Besonderheiten - Leitsätze |
| Sortierung für Verarbeitungsfleisch | <ul style="list-style-type: none"> - Leitsätze - GEHA – System - Rohlinge |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Bewertungssatz - Kalkulationsfaktor - Zerlegeverlust - Fleischzukaufkalkulation |

1.2.2. Lernfeldabschnitt Lammfleisch

ca. 5 Std.

Thema: Lammfleisch

| | |
|--|---|
| Grobzerlegung, Feinzerlegung, Verwendungsmöglichkeiten | <ul style="list-style-type: none"> - Schnittführungen nach DLG – Schnitt - Regionale Besonderheiten |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Zerlegeberechnungen |

1.2.3. Lernfeldabschnitt: Maßnahmen zur Qualitätssicherung**ca. 20 Std.****Thema: Wareneingangskontrolle, Kontrolle im Produktionsprozess**

| | |
|--|--|
| Kontrolle der angelieferten Rohstoffe | <ul style="list-style-type: none"> - HACCP - Qualitätsabweichungen |
| Laufende Kontrollen während der Produktion | <ul style="list-style-type: none"> - Betriebliche Eigenkontrolle - Hygieneplan - Umgang mit verdeckten Mängeln und Infektionsherden |

Thema: Kältebehandlung und Vakuumieren

| | |
|-----------------|--|
| Kältebehandlung | <ul style="list-style-type: none"> - Theoretische Grundlagen - Kühl- und Gefrierverfahren und ihre Anwendung für Schlachttierkörper und Teilstücke - Leitsätze für Tiefgefrorene Lebensmittel |
| Vakuumieren | <ul style="list-style-type: none"> - Vor- und Nachteile - Einsatz von Schutzgas und Anwendungsmöglichkeiten |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Kühlverlust - Gefrierverlust - Auftauverlust |

1. 2.4. Lernfeldabschnitt: Grundlagen der Mikrobiologie**ca. 20 Std.****Thema: Arten, Lebensbedingungen und Auswirkungen von Mikroorganismen am Lebensmittel**

| | |
|---------------------------|--|
| Überblick | <ul style="list-style-type: none"> - Einteilung der Mikroorganismen - Lebensbedingungen - Erwünschte und Unerwünschte |
| Mikroorganismen-tätigkeit | <ul style="list-style-type: none"> - Veränderungen des Lebensmittels durch MO - Spezifische Eigenschaften der MO - Technologisch Zielgerichteter Einsatz von MO - Lebensmittelvergiftung |

**Lernfeld 1. 3:
Herstellen von Hackfleisch**

(40 Stunden)

1.3.1. Lernfeldabschnitt: Die nationale Hackfleischverordnung

ca. 30 Std.

Thema: Hackfleischherstellung

| | |
|---|--|
| Geltungsbereich | <ul style="list-style-type: none"> - Hackfleischverordnung - Lagerung und Transport - Mobiler Verkauf |
| Zusammensetzung und Herstellung von Hackfleischerzeugnissen | <ul style="list-style-type: none"> - Leitsätze - BEFFE – Wert - Gewürze und Zutaten |
| Tiefgefrorene Hackfleischerzeugnisse | |
| Hackfleisch lose und verpackt | <ul style="list-style-type: none"> - Lebensmittelkennzeichnungsverordnung |
| Präsentation von Hackfleisch und Hackfleischerzeugnissen | <ul style="list-style-type: none"> - Demonstration oder Laborübung - Bilddokumentationen |

Thema: Hackfleischberechnungen

| | |
|----------------------|--|
| Gewichtsberechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Rezepturen |
| Analysenberechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - BEFFE – Wert - Fettanteil |
| Preisberechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Hackfleischpreise |

1.3.2. Lernfeldabschnitt: EG – Richtlinie für Hackfleisch

ca. 10 Std.

Thema: gesetzliche Anforderungen zur Hackfleischherstellung in der EU

| | |
|-----------------|---|
| EG – Richtlinie | <ul style="list-style-type: none"> - Besonderheiten |
| Herstellung | <ul style="list-style-type: none"> - Qualitätssicherung - Zutaten |

**Lernfeld 1.4:
Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen**

(60 Stunden)

1.4.1. Lernfeldabschnitt: Erzeugnisse vom Schwein

ca. 20 Std.

Thema: Planung, Herstellung und Präsentation

| | |
|-------------------------------------|--|
| Materialauswahl | <ul style="list-style-type: none"> - Anforderungen - Zutaten - Conveniencestufen und –grade |
| Vorbereitung | <ul style="list-style-type: none"> - Zuschnitt - Würzung, Marinaden, Füllungen |
| Technologie der Herstellung | <ul style="list-style-type: none"> - Verfahrensabschnitte - Stoff- und Prozessparameter - Hinweise zur Qualitätssicherung |
| Präsentation und Qualitätssicherung | <ul style="list-style-type: none"> - Demonstration oder Laborübung - Dokumentation - Produktrelevante Rechtsvorschriften - Wiederholung bzw. Bezug zur Hackfleischverordnung - Verkaufsargumentation - Beurteilung der Produktqualität |

1.4.2. Lernfeldabschnitt: Erzeugnisse vom Rind / Kalb

ca. 10 Std.

Thema: Planung, Herstellung und Präsentation

| | |
|-------------------------------------|--|
| Materialauswahl | <ul style="list-style-type: none"> - Anforderungen - Zutaten - Conveniencestufen und –grade |
| Vorbereitung | <ul style="list-style-type: none"> - Zuschnitt - Würzung, Marinaden, Füllungen |
| Technologie der Herstellung | <ul style="list-style-type: none"> - Fließfolge - Stoff- und Prozessparameter - Hinweise zur Qualitätssicherung |
| Präsentation und Qualitätssicherung | <ul style="list-style-type: none"> - Demonstration oder Laborübung - Dokumentation - Produktrelevante Rechtsvorschriften - Wiederholung bzw. Bezug zur Hackfleischverordnung - Verkaufsargumentation - Beurteilung der Produktqualität |

1.4.3. Lernfeldabschnitt: Erzeugnisse von anderen Schlachttieren ca. 10 Std.

Thema: Planung, Herstellung und Präsentation

| | |
|-------------------------------------|---|
| Materialauswahl | <ul style="list-style-type: none"> - Anforderungen - Zutaten - Conveniencestufen und –grade |
| Vorbereitung | <ul style="list-style-type: none"> - Zuschnitt - Würzung, Marinaden, Füllungen |
| Technologie der Herstellung | <ul style="list-style-type: none"> - Fließfolge - Stoff- und Prozessparameter - Hinweise zur Qualitätssicherung |
| Präsentation und Qualitätssicherung | <ul style="list-style-type: none"> - Demonstration oder Laborübung - Dokumentation - Produktrelevante Rechtsvorschriften - Verkaufsargumentation - Beurteilung der Produktqualität |

1.4.4. Lernfeldabschnitt: Wertschöpfung und Kalkulation

ca. 20 Std.

Thema: Rezepturberechnungen

| | |
|------------------------|---|
| Materialanforderungen | <ul style="list-style-type: none"> - Benötigte Mengen - Mischung von Materialien |
| Rezepturen und Zutaten | <ul style="list-style-type: none"> - Umrechnen von Einheiten - Anwendung Dreisatz - Prozentrechnen |

Thema: Verkaufspreiskalkulation

| | |
|--------------------------|--|
| Gewichtskalkulation | <ul style="list-style-type: none"> - Gewichtszunahme - Gewichtsverlust - Verkaufsgewicht |
| Preiskalkulation | <ul style="list-style-type: none"> - Materialpreis - Selbstkosten - Nettoverkaufspreis - Bruttoverkaufspreis |
| Erstellen von Rechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Rabatt - Skonto - Naturalrabatt |

**Lernfeld 1.5:
Informieren über Fleischereiprodukte**

(80 Stunden)

1.5.1. Lernfeldabschnitt: Ernährung und Gesundheit

ca. 20 Std.

Thema: Lebensmittel

| | |
|---|---|
| Begriff, Einteilung und Zusammensetzung | <ul style="list-style-type: none"> - Definition - Einteilung (Nahrungs- und Genussmittel) - Überblick zur Zusammensetzung |
| Ernährungsphysiologische Bedeutung | <ul style="list-style-type: none"> - Ausnutzung und Wirkung der Nahrung im menschlichen Körper |
| Überblick zu wertbestimmenden Faktoren | <ul style="list-style-type: none"> - Gesundheitswert - Genusswert - Eignungswert - ökologischer Wert - psychologischer Wert - soziokultureller Wert |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Energieumsatz - Energiegehalt - Energiebedarf - Bodymaßindex (BMI) - |

1.5.2. Lernfeldabschnitt: Lebensmittelinhaltsstoffe

ca. 30Std.

Thema: Nährstoffe

| | |
|---|---|
| Kenntnisse über Arten, Aufbau und Eigenschaften | <ul style="list-style-type: none"> - Eiweiße - Fette - Kohlenhydrate - Wasser |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Grundnährstoffberechnung |

Thema: Wirkstoffe

| | |
|---|--|
| Kenntnisse über Arten, Aufbau und Eigenschaften | <ul style="list-style-type: none"> - Vitamine - Enzyme - Hormone - Mineralstoffe |
|---|--|

Thema: Begleitstoffe

| | |
|---|--|
| Kenntnisse über Arten, Aufbau und Eigenschaften | <ul style="list-style-type: none"> - Aromastoffe - Ballaststoffe |
|---|--|

Thema: Gesundheitsschädigende Stoffe

| | |
|---|---|
| Überblick zu Vorkommen und Auswirkungen auf den menschlichen Körper | <ul style="list-style-type: none"> - Toxische Schwermetalle - Rückstände aus der Landwirtschaft (Pflanzenschutzmittel, Tierarzneimittel, Zusatzstoffe u.s.w.) |
|---|---|

1.5.3. Lernfeldabschnitt: Verdauung und Stoffwechsel**ca.10 Std.****Thema: Verdauung**

| | |
|--------------------------------|--|
| Aufbau des Verdauungsapparates | <ul style="list-style-type: none"> - Verdauungskanal - Verdauungsorgane |
| Verdauungsvorgänge | <ul style="list-style-type: none"> - Mundhöhlenverdauung - Magenverdauung - Darmverdauung |

Thema: Resorption und Stoffwechsel

| | |
|--|---|
| Notwendigkeit der Resorption und des Stoffwechsels | <ul style="list-style-type: none"> - Nährstofftransport |
| Stoffwechselforgänge | <ul style="list-style-type: none"> - Baustoffwechsel - Betriebsstoffwechsel |

1.5.4. Kostformen**ca. 10 Std.****Thema: Ernährungsverhalten und Ernährungstrends**

| | |
|----------------------------------|---|
| Überblick zur gesunden Ernährung | <ul style="list-style-type: none"> - Vollwertige Ernährung - Ernährung besonderer Personengruppen - Alternative Ernährung |
| Fehlernährung und deren Folgen | <ul style="list-style-type: none"> - Unterernährung - Überernährung - Food – Arten - Missbrauch - Bulimie u.s.w. |

1.5.5. Lernfeldabschnitt: Aspekte der Kundeninformation**ca.10 Std.****Thema: Darstellung der Fleischereierzeugnisse in den Medien**

| | |
|--|---|
| Printmedien, Funk- und Fernsehen, Internet und Werbung | <ul style="list-style-type: none">- Sammlung und Bewertung von Informationen- Handzettel, Plakate, Broschüren u.s.w.- Projektarbeit |
| Argumentation im Verkauf | <ul style="list-style-type: none">- Kundengespräche |

2. Ausbildungsjahr

Lernfeld 2.1:

Verkauf aktiv gestalten

(80 Stunden)

2.1.1 Persönlichkeit der Verkäuferin / des Verkäufers

ca. 10 Std.

| | |
|---|--|
| Vertraut machen mit den Anforderungen an den / die Verkäufer/in | <ul style="list-style-type: none"> - Person, Umgang mit der Ware, Verhaltensweisen und Körpersprache - Warenkenntnisse, Hygienekenntnisse vertiefen und anwenden (Bezug zu LF 1.1) |
| Rollenspiele (Videokamera) | <ul style="list-style-type: none"> - Mimik, Gestik, Sprache |

2.1.2 Unsere Kunden

ca. 20 Std.

| | |
|--|---|
| Einblick in das Einkaufsverhalten von Kunden geben und einschätzen | <ul style="list-style-type: none"> - Kaufmotive - Kundenarten - Kundentypen - Kaufverhalten |
| Rollenspiele (Videokamera) | <ul style="list-style-type: none"> - Beobachten und Analysieren von Kunden |

2.1.3 Verkaufsvorgang

ca. 40 Std.

| | |
|---|---|
| Vertraut machen mit Verkaufsstellen und dem Verkaufsvorgang | <ul style="list-style-type: none"> - Verkaufsstellen (Arten, Betriebstypen) - Verkaufsvorbereitung - Verkaufsablauf - Verkaufsnachbereitung |
| Rollenspiele (Videokamera) | <ul style="list-style-type: none"> - Üben des Verkaufsablaufs - Reaktion auf Kundenwünsche - Einteilen / Portionieren, Schneiden und Verpacken von Waren - Kassiervorgang, Rückgeldermittlung |

2.1.4 Berechnungen

ca. 10 Std.

| | |
|-------------------|--|
| Kassenabrechnung | <ul style="list-style-type: none"> - Wechselgeld, Einnahmen, Entnahmen, rechnerischer und tatsächlicher Kassenbestand |
| Preisberechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Mengen, Grundpreise, Verkaufspreise, Rabatt, Skonto - Kopfrechnen |

Lernfeld 2.2:**Waren kundenorientiert verkaufen****(100 Stunden)****2.2.1 Einführung in die Herstellung von Fleisch- und Wurstwaren ca. 20 Std.**

| | |
|-------------------------------|---|
| Technologische Grundverfahren | <ul style="list-style-type: none"> - Pökeln, Räuchern, Trocknen, - Garverfahren (Bezug <u>LF1.4.</u>) ! |
| Roh- und Zusatzstoffe | <ul style="list-style-type: none"> - Wusthüllen, typische Gewürze; Zusatzstoffe |
| Wertbestimmende Faktoren | <ul style="list-style-type: none"> - Leitsätze; BEFFE-Wert |

2.2.2 Herstellen und Verkaufen von Wurst- und Fleischwaren ca. 35 Std.

| | |
|--|---|
| Einteilen der Arten und Beschreiben der Wurstsorten | <ul style="list-style-type: none"> - Rohwurst - Brühwurst - Kochwurst |
| Einblick in die Herstellung | <ul style="list-style-type: none"> - Roh-; Brüh- und Kochwurst |
| Einteilen der Arten und Beschreiben der Fleischwaren | <ul style="list-style-type: none"> - Rohpökelfwaren - Kochpökelfwaren - Kalte Braten |
| Einblick in die Herstellung | <ul style="list-style-type: none"> - Pökelfwaren und Braten |
| Präsentieren, Anbieten und Verkaufen | <ul style="list-style-type: none"> - Herrichten (Schneiden, Portionieren) - Einräumen der Theke - Verkaufen - fachgerechtes Verpacken der Waren |

2.2.3 Legen von Aufschnittplatten**ca. 25 Std.**

| | |
|---------------------------|---|
| Herstellen von Garnituren | <ul style="list-style-type: none"> - Werkzeuge und Arbeitstechniken - Obst- und Gemüse garnierungen |
| Herstellen von Platten | <ul style="list-style-type: none"> - Auswahl der Platten - Zuordnung des Plattenmaterials - Grundregeln zum Plattenlegen |

2.2.4 Berechnungen**ca. 20 Std.**

| | |
|-------------------------|--|
| Fleisch- und Wurstwaren | <ul style="list-style-type: none"> - Preisberechnungen - Mengenerrechnungen |
| Kalkulieren von Platten | <ul style="list-style-type: none"> - Materialmengen und –kosten - Verlustberechnung - Lohn-; Lieferkosten; Plattenmiete - Mehrwertsteuer |

Lernfeld 2.3:**Speisen herstellen und anrichten****(40 Stunden)****2.3.1 Planen des Herstellens von Speisen****ca. 20 Std.**

| | |
|--|--|
| Auswählen von Speisen | <ul style="list-style-type: none"> - Tageszeit, Anlass, Standort |
| Arbeitsschritte planen | <ul style="list-style-type: none"> - Rohstoffbeschaffung, technologische Grundverfahren |
| Produktarten unterscheiden | <ul style="list-style-type: none"> - belegte und gebackene Snacks, Salate |
| Zusammensetzung und Herstellungsverfahren von Produkten erläutern | <ul style="list-style-type: none"> - Nährwertanalyse, effektive technologische Abläufe |
| Preise ermitteln und Produkte auszeichnen | <ul style="list-style-type: none"> - Kalkulieren der Verkaufspreise, - Preisschilder schreiben und Etiketten erstellen |
| lebensmittelrechtliche Vorschriften und Maßnahmen der Qualitätssicherung berücksichtigen | <ul style="list-style-type: none"> - (Bezug zu LF 1.1) |

2.3.2 Herstellen und Anrichten ausgewählter Speisen**ca. 20 Std.**

| | |
|--|---|
| Herstellen und Anrichten von belegten Snacks | <ul style="list-style-type: none"> - belegtes Brot und Kleingebäck, Kanapees und andern; - Verwendung von Halbfabrikaten |
| Herstellen und Anrichten von gebackenen Snacks | <ul style="list-style-type: none"> - Pizzas, überbackenes Kleingebäck, Blätterteigspezialitäten - Verwendung von Halbfabrikaten |
| Herstellen und Anrichten von Salaten | <ul style="list-style-type: none"> - Salate aus rohem und gegartem |

| | |
|-----------------------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Gemüse - Salate aus Obst - Verwendung von Halbfabrikaten |
| Verpacken der Speisen | <ul style="list-style-type: none"> - Materialauswahl, Verpackungsarten und Verpackungstechniken |

Lernfeld 2.4:

Produkte verkaufsfördernd präsentieren

(60 Stunden)

2.4.1 Werbemaßnahmen planen

ca. 10 Std.

| | |
|--|--|
| Überblick über Arten, Aufgaben und Wirkungsweise der Werbung | <ul style="list-style-type: none"> - Ziele, Aufgaben, Arten, Grundsätze - Werbeplanung - werberechtliche Bestimmungen |
|--|--|

2.4.2 Werbemittel anschaulich gestalten

ca. 30 Std.

| | |
|---|--|
| Schriftgestaltung | <ul style="list-style-type: none"> - Schriftarten und Schriftgrößen mit verschiedenen Schreibgeräten |
| Einblicke in die Farbenlehre geben und anwenden | <ul style="list-style-type: none"> - Einteilung der Farben, Farbkreis /-pyramide - Wirkungsweisen |
| Werbemittel auswählen und darstellen | <ul style="list-style-type: none"> - Preisschilder, Plakate, Schaufenster, Blickfänge, Außen- und Innenwerbung, Werbebriefe, Handzettel, Anzeigen, Internetwerbung, Angebots- und Servicekataloge |

2.4.3 Werbewirksame Präsentation

ca. 20 Std.

| | |
|--|--|
| Dekoration und Präsentation erläutern und üben | <ul style="list-style-type: none"> - Vertiefung Thekengestaltung - Präsentgestaltung, Garnierungen, Dekorationen - Verpackungstechniken |
|--|--|

3. Ausbildungsjahr

Lernfeld 3.1

Besondere Verkaufssituationen gestalten

(40 Stunden)

3.1.1 Erweiterter Verkaufsvorgang

ca. 30 Std.

| | |
|---|---|
| Verkaufsvorgang optimieren durch Erkennen und Bearbeiten von Sonderfällen | <ul style="list-style-type: none"> - Bezug zu LF 2.1: Verkaufsvorgang, - spezielle Verkaufsargumente - Reklamation, Umtausch, Kreditkauf - Ladendiebstahl - Kundenandrang - Bestellung (Grundlagen) - Verkauf an Wiederverkäufer - Waren- und Lagerwirtschaft |
|---|---|

3.1.2 Üben des Verhaltens bei Sonderfällen

ca. 10 Std.

| | |
|----------------------------|---|
| Rollenspiele (Videokamera) | <ul style="list-style-type: none"> - Kundenberatung und -bedienung in Sonderfällen |
|----------------------------|---|

Lernfeld 3.2

Waren herrichten, präsentieren und verkaufen

(100 Stunden)

3.2.1 Rindfleischstücke empfehlen und entsprechend ihrer Verwendung präsentieren

ca. 15 Std.

| | |
|--|--|
| Grobzerlegung, Feinzerlegung, Frischfleischverkauf | <ul style="list-style-type: none"> - DLG – Schnitt und regionale Besonderheiten - Leitsätze |
| Sortierung für Verarbeitungsfleisch | <ul style="list-style-type: none"> - Leitsätze - GEHA – System - Rohlinge für besondere Erzeugnisse unterscheiden - Vertiefung Reifezustand (siehe LF 1.2.) |
| Fleischteilstücke entsprechend der Verwendung präsentieren, beraten des Kunden und Tipps für die Zubereitung geben | <ul style="list-style-type: none"> - Thekengestaltung planen und durchführen und kontrollieren - Verwendung der Fleischteilstücke - Tipps für die Zubereitung - Bewertung des Preises und der Qualitäten von Rindfleisch - Zusatzsortiment empfehlen - Etikettierung |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Bewertungssatz / Kalkulationsfaktor - Zerlegeverlust /Zuschneideverluste/ - Abhängeverluste - Preisbildung - Fleischzukaufkalkulation |

3.2.2 Kalbfleisch empfehlen und entsprechend ihrer Verwendung präsentieren

ca. 5 Std.

| | |
|--|---|
| Fleischteilstücke des Kalbes | <ul style="list-style-type: none"> - Grob – und Feinzerlegung |
| Fleischteilstücke entsprechend der Verwendung präsentieren, beraten des Kunden und Tipps für die Zubereitung geben | <ul style="list-style-type: none"> - Thekengestaltung planen und durchführen und kontrollieren - Verwendung der Fleischteilstücke - Tipps für die Zubereitung - Bewertung des Preises und der Qualitäten von Kalbfleisch - Zusatzsortiment empfehlen |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Bewertungssatz / Kalkulationsfaktor - Fleischzukaufkalkulation - Verluste erfassen und berechnen |

3.2.3. Geflügelteilstücke empfehlen und entsprechend ihrer Verwendung präsentieren

ca. 10 Std.

| | |
|--|---|
| <p>Geflügelsortiment erfassen</p> <p>Grobzerlegung, Feinzerlegung</p> <p>Frischfleischverkauf</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Unterschiede der verschiedenen Geflügelarten erkennen - Zerlegung der Tierkörper in Grob- und Feinteile (Schlachtgeflügel, Wildgeflügel) |
| Qualitätserhaltungsmaßnahmen durchführen | <ul style="list-style-type: none"> - HACCP / besondere Thekenplatzierung beachten |
| Fleischteilstücke entsprechend der Verwendung präsentieren, beraten des Kunden und Tipps für die Zubereitung geben | <ul style="list-style-type: none"> - Thekengestaltung planen und durchführen und kontrollieren - Verwendung der Fleischteilstücke - Tipps für die Zubereitung - Bewertung des Preises der Qualitäten von Geflügelfleisch - Zusatzsortiment empfehlen - Kennzeichnung im Verkauf |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Bewertungssatz / Kalkulationsfaktor - Fleischzukaufkalkulation - Verluste erfassen und berechnen |

3.2.3 Wildteilstücke empfehlen und entsprechend ihrer Verwendung

ca.10 Std.

| | |
|---|--|
| Einteilung des Wildes in Gruppen | <ul style="list-style-type: none"> - Unterscheidung in Haar- und Federwild |
| Grobzerlegung, Feinzerlegung, Frischfleischverkauf | <ul style="list-style-type: none"> - Zerlegung der Tierkörper in Grob- und Feinteile |
| Präsentation in der Theke / bzw.. Auslage unter Beachtung der Verwendung der Teilstücke | <ul style="list-style-type: none"> - Theke verkaufsaktiv einräumen I - Fleischteilstücke dem Kunden für verschiedene Verwendungszwecke empfehlen |
| Zubereitung von Wild | <ul style="list-style-type: none"> - Besonderheiten bei der Zubereitung von verschiedenen Wildarten erkennen und anwenden - Empfehlung von Produkten aus dem Zusatzsortiment |
| Nährwert und Lagerung | <ul style="list-style-type: none"> - - Nährwert der verschiedenen Wildarten ermitteln - Besonderheiten bei der Lagerung erkennen und anwenden - HACCP |
| Verbraucherschutz und Kennzeichnung | <ul style="list-style-type: none"> - - Kennzeichnung in der Theke und im SB-Bereich |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - - Verlustberechnungen, - Preisermittlung, Nährwertberechnungen - Kalkulationsfaktoren bei Wild ermitteln |

3.2.5 Kunden über die Unterschiede und Besonderheiten der Käsearten informieren

ca. 25 Std.

| | |
|------------------|---|
| Käsesortiment | <ul style="list-style-type: none"> - Sortimentsübersicht erstellen - Herstellung von Käse - Käsegruppen (Wassergehalt, Fettgehalt) |
| Verkauf von Käse | <ul style="list-style-type: none"> - Vorbereitung /Zuschnittformen kennen lernen - Auswahl entsprechender Werkzeuge - Präsentation in der Theke entsprechend der Produkteigenschaften planen und durchführen - Aktionsblickfänge gestalten - Verkaufsberatung zu typischen Eigenschaften, geschmacklichen Besonderheiten und Verwendung - Lagerbedingungen festlegen und prüfen - Kennzeichnungen erstellen - geeignete Verpackungen auswählen - |

| | |
|--------------|--|
| Käseplatten | <ul style="list-style-type: none"> - Gestaltung von Käseplatten für die Theke und für den Service |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Aufschnittverluste - Lagerverluste - Fettgehalt in der Trockenmasse - Mengenerrechnungen - Kalkulation von verschiedenen Käseplatten - Preisberechnungen (Mischungsrechnen, Durchschnittsrechnen) |

3.2.6. Kunden über Erzeugnisse und Produkte des Zusatzsortimentes informieren ca. 15 Std.

| | |
|-------------------------------|---|
| Teigwaren – Reis - Kartoffeln | <ul style="list-style-type: none"> - Unterscheidung der verschiedenen Sorten und deren Eigenschaften erkennen - Verwendungsmöglichkeiten und Tipps für die Zubereitung geben - Lagerungsbedingungen festlegen |
| Eier | <ul style="list-style-type: none"> - Einteilung in Gruppen und deren Merkmale und Eigenschaften - Qualitätsprüfung - Verwendungsmöglichkeiten bei der Zubereitung von Speisen und Gerichten empfehlen - über Kennzeichnung informieren können und diese anwenden - Qualitätserhaltungsmaßnahmen |
| Milch- und Milcherzeugnisse | <ul style="list-style-type: none"> - Unterscheidung der verschiedenen Produktgruppen und deren Eigenschaften erkennen - Qualitätsprüfung und –erhaltung - Verwendungsmöglichkeiten bei der Zubereitung von Speisen und Gerichten empfehlen - über Kennzeichnung informieren können - fachgerechte Lagerung gewährleisten können |
| Fische und Meeresfrüchte | <ul style="list-style-type: none"> - Unterscheidung in die verschiedenen Produktgruppen und deren Eigenschaften erkennen - Qualitätsprüfung und –erhaltung - Verwendung bei der Zubereitung von Speisen und Gerichten - fachgerechtes Präsentieren in der Theke bzw. SB-Bereich - fachgerechtes Verpacken von Fisch - Legen von Fischplatten für verschiedene Anlässe |

| | |
|--|---|
| | |
| Schlachtfette und andere Ernährungsfette | <ul style="list-style-type: none"> - Schlachtfette unterscheiden und deren spezifischen Eigenschaften erkennen - Butter, Margarine und andere Fette in ihren Produkteigenschaften unterscheiden - Verwendungsmöglichkeiten der Fette für Speisen und Gerichte aufzeigen - Qualitätserhaltungsmaßnahmen festlegen - Präsentation der Fette in der Theke bzw. im SB-Bereich üben |
| Würzmittel | <ul style="list-style-type: none"> - Würzmittel für die verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden - |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Handelsaufschlag / Handelsspanne - Mengenerrechnungen - Verlustberechnungen - Plattenberechnungen (Fisch) |

3.2.7. Herstellen von besonderen Fleisch- und Wurstwaren

ca. 20 Std.

| | |
|---|--|
| Galantinen, Pasteten und Aufschnittrouladen, Terrinen, Rillets Bratenaufschnitt, Feinsülzen, Regionale Spezialitäten | <ul style="list-style-type: none"> - Herausstellen der Besonderheiten der Herstellung und der Qualitätsmerkmale von Pasteten, Rouladen und Galantinen, Bratenaufschnitt usw. - Verwendungshinweise geben - Präsentation in der Theke bzw. im Servicebereich planen und durchführen - Qualitätserhaltungsmaßnahmen gewährleisten |
| Fleisch- und Wurstkonserven | <ul style="list-style-type: none"> - Sortimentsübersicht der Fleisch- und Wurstkonserven erstellen - Einteilung der verschiedenen Arten - Vor- und Nachteile von Konserven beurteilen - über die Herstellung informieren können, Erhitzungsverfahren zuordnen - Qualitätserhaltungsmaßnahmen ableiten und durchführen - Fehler beurteilen - Kennzeichnung nach LMKV |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Handelsspanne / Handelsaufschlag - Verlustberechnungen - Preisberechnung |

Lernfeld 3.3**Gerichte herstellen und anrichten****(40 Stunden)****3.3.1 Typische Imbissangebote herstellen und anbieten****ca. 5 Std.**

| | |
|--|---|
| Herstellen typischer Imbissangebote | <ul style="list-style-type: none"> - Bockwurst, Wiener, Rostbratwurst, Römerbraten, Fleischkäse, Bratklößchen, Fleischspieße, Schnitzel, Rostbrätel, Steaks... und Hähnchenschenkel u.a. - (Bezug zu LF.1.4.) |
| Ergänzen des Imbissangebots | <ul style="list-style-type: none"> - Kartoffelsalat, Nudelsalat, Brotauswahl |
| Herstellen eines erweitertes Imbissangebots (vgl. 2.3.2) | <ul style="list-style-type: none"> - belegtes Brot und Kleingebäck, Salate. Pizza |
| Verkaufen typischer Imbissartikel | <ul style="list-style-type: none"> - Verkauf außer Haus (Präsentation und Verpackung) - Verkauf für den Verzehr im Geschäft (Anrichten) |

3.3.2 Feinkostsalate herstellen und anbieten**ca. 10 Std.**

| | |
|--|--|
| Erarbeiten einer Sortimentsübersicht über Feinkostsalate | <ul style="list-style-type: none"> - Verkehrsbezeichnung; Salatzutut mit Mindestgehalt; Dressing, Soße oder Marinade; andere Zutaten mit Höchstgehalt |
| Herstellen von Dressings, Soßen und Marinaden für Feinkostsalate | <ul style="list-style-type: none"> - Majonäse, Remoulade, Essig, Öl, spezielle Dressings |
| Herstellen ausgewählter Feinkostsalat | <ul style="list-style-type: none"> - z. B. Fleischsalat, Rindfleischsalat, Wurstsalat... |
| Präsentieren der Feinkostsalate | <ul style="list-style-type: none"> - Auswahl geeigneten Geschirrs, Garnierung der Salate |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Kalkulation von Feinkostsalaten |

3.3.3 Tagesgerichte zubereiten und anbieten**ca. 20 Std.**

| | |
|--|--|
| Zusammenstellen von Tagesgerichten | <ul style="list-style-type: none"> - Hauptzutat, Soße, Sättigungsbeilage, Gemüse- oder Salatbeilage, Portionsgrößen |
| Herstellen und Anbieten von Suppen und Eintöpfen | <ul style="list-style-type: none"> - Klare Suppen, gebundene Suppen, Püreesuppen, Soljanka, Gulaschsuppe, Eintöpfe |
| Herstellen und Anbieten von Fleischgerichten | <ul style="list-style-type: none"> - Fleischteile am Stück gebraten oder geschmort, - Fleischteile am Stück gekocht, - Portionsfleischstücke gebraten, - Portionsfleischstücke geschmort oder sautiert, - Gerichte aus Hackfleisch, - jeweils passende Beilagen und Soßen - Anrichten der Fleischgerichte |
| Herstellen und Anbieten von Fischgerichten | <ul style="list-style-type: none"> - Süßwasserfische, Salzwasserfische, - Fischfilet paniert und gebraten - Fischfilet naturell gegart - Fischstäbchen - jeweils passende Beilagen und Soßen - Anrichten der Fischgerichte |
| Herstellen und Anbieten von Nudelgerichten | <ul style="list-style-type: none"> - Nudelformen mit verschiedenen Soßen - Überbackene Nudelgerichte - Anrichten der Nudelgerichte |
| Herstellen und Anbieten von Aufläufen | <ul style="list-style-type: none"> - Kartoffelaufläufe, Gemüseaufläufe - Anrichten der Aufläufe |
| Herstellen und Anbieten von speziellen Gerichten | <ul style="list-style-type: none"> - Kartoffel und Quark - Kartoffel mit marinierten Hering |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Kalkulation von Tagesgerichten |

3.3.4 Süßspeisen und Desserts herstellen und anbieten**ca. 5 Std.**

| | |
|--|---|
| Herstellen und Anbieten von Süßspeisen | <ul style="list-style-type: none"> - Milchreis, Milchgries, Eierkuchen, Kartoffelpuffer... - Anrichten der Süßspeisen |
| Herstellen und Anbieten von Desserts | <ul style="list-style-type: none"> - Quarkspeisen, Rote Grütze, |

| | |
|--|---|
| Herstellen und Anbieten von Süßspeisen | <ul style="list-style-type: none"> - Milchreis, Milchgries, Eierkuchen, Kartoffelpuffer... - Anrichten der Süßspeisen |
| | verschiedene Puddings und Cremes |

Lernfeld 3.4

Gerichte und Getränke präsentieren und servieren

(40 Stunden)

3.4.1 Erstellen von Serviceangeboten

ca. 20 Std.

| | |
|--------------------------------|---|
| Sortimentsübersicht | <ul style="list-style-type: none"> - geeignete Speisen als Bestandteil von Gerichten und Büffets |
| Zusammenstellung von Gerichten | <ul style="list-style-type: none"> - kalte und warme Gerichte |
| Buffetgestaltung | <ul style="list-style-type: none"> - Arten, Zusammenstellung, Räumlichkeiten, Themenbezogene Tafelgestaltung |
| Getränke | <ul style="list-style-type: none"> - Heißgetränke, alkoholfreie und alkoholische Getränke |
| Portionsgrößen | <ul style="list-style-type: none"> - Mengen- und Preisberechnung |

3.4.2 Aufnehmen und Bearbeiten einer Bestellung

ca. 10 Std.

| | |
|----------------|--|
| Kundenberatung | <ul style="list-style-type: none"> - Speisenangebot, Speisenzusammenstellung (Bezug zu LF 2.4 → Angebots- und Servicekatalog) - Bestellungen (Bezug zu LF 3.1) |
| Berechnungen | <ul style="list-style-type: none"> - Kalkulation |

3.4.3 Bewirten von Kunden

ca. 10 Std.

| | |
|-----------------------|---|
| Anrichten von Speisen | <ul style="list-style-type: none"> - - Auswahl von Platten, Besteck und Geschirr - Anrichteweise |
| Servieren von Speisen | <ul style="list-style-type: none"> - Eindecken von Tischen und Tafeln - Tragen, Einsetzen und Ausheben von Gedecken |

Lernfeld 3.5**Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern (60 Stunden)****3.5.1 Planen einer Marketingaktion****ca. 20 Std.**

| | |
|--------------------------------|---|
| Auswahl und Planung der Aktion | <ul style="list-style-type: none"> - Ideenfindung durch die Schüler/innen - Zielfestsetzung durch die Lehrerin / den Lehrer - z. B. Einführung neuer Produkte, Hausmesse / Tag der offenen Tür, saisonale Anlässe, Filialeröffnungen, Stadtfest, Geschäftsjubiläum |
|--------------------------------|---|

3.5.2 Durchführen der Marketingaktion**ca. 10 Std.**

| |
|--|
| Durchführung der geplanten Projektarbeit |
|--|

3.5.3 Beurteilen der Marketingaktion**ca. 10 Std.**

| | |
|------------------------------|--|
| Bewerten des Aktionserfolges | <ul style="list-style-type: none"> - Beurteilung des Erfolges der Aktion unter dem Aspekt der Umsatzsteigerung und der Kundenzufriedenheit - verkaufstypische und produktionsbezogene Berechnungen |
|------------------------------|--|