

Ausbildungsdokumentation

für den Lehrberuf Einzelhandel: Schwerpunkt
Digitaler Verkauf (ergänzende Ausbildung) nach dem
BGBl. II Nr. 113/2015 (130. Verordnung; Jahrgang
2017)

Lehrbetrieb: _____

Ausbilder/in: _____

Lehrling: _____

Beginn der Ausbildung: _____ Ende der Ausbildung: _____

Hinweise:

Ausbildungstipps, praxistaugliche Methoden und Best-Practice-Beispiele finden Sie im Tool 2 des Ausbildungsleitfadens unter:

<https://www.qualitaet-lehre.at/>

Ein Video zu den Ausbildungsleitfäden ist unter folgendem Link abrufbar:

<https://www.youtube.com/watch?v=ag1kWHhKjyg>

Durchgeführte Feedback-Gespräche zum Ausbildungsstand:

1. Lehrjahr

Feedback-Gespräch	Datum	Unterschrift Lehrling	Unterschrift Ausbilder/in	✓

Weiteres Feedback-Gespräch	Datum	Unterschrift Lehrling	Unterschrift Ausbilder/in	✓

Anmerkungen	



2. Lehrjahr

Feedback-Gespräch	Datum	Unterschrift Lehrling	Unterschrift Ausbilder/in	✓

Weiteres Feedback-Gespräch	Datum	Unterschrift Lehrling	Unterschrift Ausbilder/in	✓

Anmerkungen	

3. Lehrjahr

Feedback-Gespräch	Datum	Unterschrift Lehrling	Unterschrift Ausbilder/in	✓

Weiteres Feedback-Gespräch	Datum	Unterschrift Lehrling	Unterschrift Ausbilder/in	✓

Anmerkungen	



Infobox:

Auf den folgenden Seiten finden Sie zu jedem **Kompetenzbereich** die **Ausbildungsziele** und die dazugehörigen **Ausbildungsinhalte**.



Hinweis:

Erstreckt sich ein Ausbildungsinhalt über mehrere Lehrjahre, ist die Ausbildung im ersten angeführten Lehrjahr zu beginnen und spätestens im letzten angeführten Lehrjahr abzuschließen. Jeder Lehrbetrieb hat unterschiedliche Prioritäten. Der Ausbildungsleitfaden und die im Rahmen des Berufsbilds angeführten Beispiele sollen als Orientierung bzw. Anregung dienen, die nach Tätigkeit und betrieblichen Anforderungen gestaltet werden können.

Erklärung:

- Für jeden absolvierten **Ausbildungsinhalt** können **Häkchen** in den **weißen Feldern** gesetzt werden.
- Ist ein **Feld grau** gefärbt, bedeutet dies, dass der **Ausbildungsinhalt** in diesem **Lehrjahr** nicht relevant bzw. nicht auszubilden ist.

Beispiele:

Zielgruppengerechte Kommunikation	1. Lj.	2. Lj.	3. Lj.
Ihr Lehrling kann ...	✓	✓	✓
mit verschiedenen Zielgruppen kommunizieren und sich dabei betriebsadäquat verhalten.			

Ausstattung des Arbeitsbereichs	1. Lj.	2. Lj.	3. Lj.
Ihr Lehrling kann ...	✓	✓	✓
die übliche Ausstattung seines Arbeitsbereichs kompetent verwenden.			

Ausbildungsbereich

Lernen und Arbeiten im Lehrbetrieb

Ihr Lehrling kann ...	1. Lj.	2. Lj.	3. Lj.
... einen Überblick über die Vertriebsstruktur seines Lehrbetriebes geben.	✓	✓	✓
betriebstypische Vertriebsstruktur kennen			
den Webaufttritt kennen			
Online-Medien kennen			
Vorteile des stationären Handels kennen			
Vorteile des Online-Handels kennen			
Vorteile kombinierter Vertriebsstrukturen kennen			
Online-Vertriebskanäle kennen			
Werbemaßnahmen kennen			
Sicherheits- und Qualitätszertifikate kennen			
Trends und Entwicklungen im digitalen Verkauf kennen			
... die Funktionsweise des Onlineshops erklären.	✓	✓	✓
die Bestellabfolge kennen			
Fehlermeldungen einschätzen und beheben			
die Prozessabfolge nach Bestelleingang kennen			
Abkürzungen und Bezeichnungen kennen			
wichtige Ansprechpartner kennen			



Ihr Lehrling kann ...	1. Lj.	2. Lj.	3. Lj.
... digitale Endgeräte verwenden.	✓	✓	✓
Digitale Endgeräte kennen			
Digitale Endgeräte bedienen			
Abkürzungen und Bezeichnungen kennen			
Sicherheitsrisiken kennen			
Sicherheitsstandards einhalten			
Datenaustausch zu Schnittstellen kennen			
... das Datenbanksystem bedienen.	✓	✓	✓
den Aufbau der Kundendatei kennen			
den unternehmerischen Wert der Kundendatei erkennen			
Kundendaten suchen und Kundensegmente bilden			
rechtliche Rahmenbedingungen kennen			
Folgen von Datenmissbrauch kennen			
Kundendaten anlegen und verwalten			

Ausbildungsbereich

Ware und Sortiment

Ihr Lehrling kann ...	1. Lj.	2. Lj.	3. Lj.
... einen Überblick über das Online-Sortiment geben.	✓	✓	✓
die Warenverfügbarkeit abgrenzen			
den Lagerstand des Warenangebotes feststellen			
nach alternativen Warenangeboten suchen			
... bei der Online-Warenpräsentation mitwirken.	✓	✓	✓
rechtliche Rahmenbedingungen kennen			
angemessen auf Online-Plattformen verhalten			
die Nutzerfreundlichkeit einschätzen			
Maßnahmen zur Verbesserung der Produktpräsentation setzen			
Vorteile der visuellen und auditiven Produktpräsentation kennen			
... Waren für den Versand vorbereiten.	✓	✓	✓
Waren versandfertig verpacken			
Belege zur Verpackung hinzufügen			
Waren etikettieren			
Werbemaßnahmen des Lehrbetriebs umsetzen			



Ausbildungsbereich

Verkauf

Ihr Lehrling kann ...	1. Lj.	2. Lj.	3. Lj.
... Kunden mit digitalen Endgeräten beraten und Waren präsentieren.	✓	✓	✓
Bedürfnisse von Kunden einschätzen			
rechtliche Rahmenbedingungen von Online-Geschäften kennen			
digitale Endgeräte zum passenden Zeitpunkt einsetzen			
digitale Recherchemöglichkeiten nutzen			
digital recherchierte Informationen einschätzen			
Verkaufspreise argumentieren			
mit digitalen Endgeräten über Waren informieren			
mit digitalen Endgeräten über Zusatzverkäufe und Serviceleistungen informieren			
Kaufentscheidungshilfen anbieten			
... Kunden bei der Kaufabwicklung behilflich sein.	✓	✓	✓
bei Liefer- bzw. Abholmöglichkeiten beraten			
bei Zahlungsmöglichkeiten beraten			
beim Online-Bezahlvorgang beraten			
Sicherungssysteme von Zahlungsmöglichkeiten kennen			
... auf Beschwerden und Reklamationen reagieren.	✓	✓	✓
rechtliche Grundlagen von Verkaufsrückabwicklungen kennen			
rechtliche Rahmenbedingungen bei mangelhafter Ware kennen			
betriebsinterne Prozesse von Verkaufsrückabwicklungen kennen			