

Be Partners Büromanagement: Lernsituationen

Didaktische Jahresplanung für das 2. Ausbildungsjahr NRW (bilanzorientiert)

Be Partners Büromanagement, 2. Ausbildungsjahr, bilanzorientiert

Fachkunde 2, bilanzorientiert	978-3-06-452056-1
Fachkunde 2, bilanzorientiert, als E-Book mit Medien	978-3-06-452103-2
Arbeitsbuch 2, bilanzorientiert	978-3-06-452057-8
Arbeitsblätter zum Download	978-3-06-452255-8
Handreichungen 2, bilanzorientiert	978-3-06-452365-4
Unterrichtsmanger Plus 2, bilanzorientiert, mit E-Book und Begleitmaterialien auf cornelsen.de	1100027979

Be Partners Lernsituationen - Kaufmann/-frau für Büromanagement - Didaktische Jahresplanung für das 2. Ausbildungsjahr NRW (bilanzorientiert)

HINWEIS: Einige Lernsituationen umfassen einen Stundenumfang, der nicht konkludent auf die durchschnittliche Wochenstundenanzahl des berufsbezogenen Lernbereichs übertragen werden kann.

Dementsprechend kann die angegebene Zuordnung dieser Lernsituationen zu den jeweiligen Unterrichtswochen leicht variieren.

IT-Trainer, Mathetrainer, Methodentrainer = Verweise auf die Inhalte des Webcode-Bereichs zur Fachkunde 1/zum Arbeitsbuch 1

DSK = Digitale Schlüsselkompetenz vorhanden

LS 60/LS 90/LS 95 - Englisch: ... = kann in den Englischunterricht verlagert werden

Wochen	Büroprozesse (120 Std. = 3 Wochenstunden)			Geschäftsprozesse (120 Std. = 3 Wochenstunden)			Steuerung und Kontrolle (80 Std. = 2 Wochenstunden)		
	LS	Thema	Zusätzliches	LS	Thema	Zusätzliches	LS	Thema	Zusätzliches
	LF 8: Personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen (80 Std.)			LF 5: Kunden akquirieren und binden (80 Std.)			LF 6: Werteströme erfassen und beurteilen (80 Std.)		
1	LS 91 (4 Std.):	Ziele und Aufgaben der Personalwirtschaft erkennen	(optional: DSK)	LS 56 (8 Std.):	Sekundärforschung betreiben		LS 70 (7 Std.):	Grundlagen der Finanzbuchhaltung	
2									
3	LS 92 (6 Std.):	Den derzeitigen Personalbestand analysieren	DSK	LS 57 (8 Std.):	Primärforschung betreiben und Fragebogen gestalten	IT-Trainer, Word DSK	LS 71 (7 Std.):	Eine Inventur durchführen - die BE Partners KG wird auf den Kopf gestellt	DSK
4									
5									
6	LS 93 (6 Std.):	Den zukünftigen Personalbedarf planen		LS 58 (6 Std.):	Marktsituation anhand der Preisbildung im Modell beurteilen		LS 72 (8 Std.):	Wertveränderungen auf Bestandskonten dokumentieren	DSK
7									
8									
9	LS 94 (6 Std.):	Personal beschaffen - Stellenanzeigen formulieren	LS 95 - Englisch: Advertising a job	LS 59 (6 Std.):	Kundenorientierung verwirklichen	IT-Trainer, PowerPoint DSK			
10									

Cornelsen

11				(6 Std.):	Marketingziele festlegen und Marketingstrategien entwickeln				
12	LS 96 (7 Std.):	Die Personalauswahl organisieren und durchführen		LS 61 (5 Std.):	Produkt- und Sortimentspolitik gestalten		LS 73 (6 Std.):	Wertveränderungen auf Erfolgskonten dokumentieren	DSK
13									
14					LS 62 (7 Std.):	Einen Preis für eine Leistung festlegen			
15								LS 74 (6 Std.):	Die Buchführung organisieren
16	LS 97 (6 Std.):	Personal einstellen und Arbeitsverträge schließen		LS 63 (3 Std.):	Absatzwege sinnvoll bestimmen				
17					LS 64 (7 Std.):	Eine Werbemaßnahme planen			
18									
19	LS 98 (7 Std.):	Personal einführen, betreuen und verwalten		LS 65 (6 Std.):	Einen Werbebrief und andere Werbemittel gestalten	LS 66 - Englisch: Winning customers with sales letters IT-Trainer, Word DSK	LS 75 (6 Std.):	Die Umsatzsteuer berücksichtigen - damit der Staat sein Geld bekommt!	DSK
20									
21					LS 67 (5 Std.):	Die Grenzen der Werbung respektieren			
22	LS 99 (4 Std.):	Formen des betrieblichen Entgelts unterscheiden		LS 68 (3 Std.):	Werbeerfolgskontrolle durchführen u. weitere Maßnahmen der Kommunikationspolitik vorschlagen		LS 76 (8 Std.):	Besondere Buchungen im Beschaffungsbereich durchführen	
23					LS 69				

Cornelsen

24	LS 100 (11 Std.):	Lohn- und Gehaltsabrechnungen durchführen		(6 Std.):	Einen Unternehmensauftritt in einem sozialen Netzwerk gestalten und pflegen	DSK								
25											LS 77 (7 Std.):	Besondere Buchungen im Absatzbereich durchführen		
26														
										LF 7: Gesprächssituationen gestalten (40 Std.)				
27										LS 83 (4 Std.)	Mit Gesprächspartnern telefonieren	Methodentrainer (optional: DSK)		
28				LS 84 (4 Std.):	Mit Geschäftspartnern aus fremden Kulturen umgehen	Methodentrainer (optional: DSK)	LS 78 (6 Std.):	Eine Finanzierungsentscheidung treffen						
29	LS 101 (6 Std.):	Personal fördern und Mitarbeiter motivieren	DSK	LS 85 (6 Std.):	Grundlagen der Kommunikation präsentieren	IT-Trainer, Word DSK								
30														
31												LS 79 (4 Std.):	Das Geschäftsjahr geht zu Ende - wie erfolgreich war es?	DSK
32	LS 102 (6 Std.):	Arbeitszeugnisse erstellen und Personal beurteilen		LS 86 (4 Std.):	Bedürfnisse, Erwartungen, Emotionen in Gesprächen berücksichtigen									
33								LS 80 (4 Std.):	Vermögen und Schulden der BE Partners KG ermitteln	DSK				
34							LS 87 (7 Std.):	Beratungsgespräche vorbereiten, führen und nachbereiten						
35	LS 103 (7 Std.):	Arbeitsverhältnisse beenden		LS 88 (7 Std.):	Reklamationsgespräche führen	IT-Trainer, Word DSK	LS 81 (4 Std.):	Sachanlagen verlieren an Wert - jetzt investieren oder noch warten?	DSK					
36														
37									LS 82		DSK			

Cornelsen

38				LS 89 (6 Std.):	Konflikte vermeiden und bestehende Konflikte in Gesprächen lösen	LS 66 - Englisch: Dealing with complaints Methodentrainer	(4 Std.):	Die Bestände im Lager verändern sich	
39									
40									