

Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum **Automobilkaufmann/frau**

Inhalte des Berufsbildes											
Teile und Zubehör organisieren und verkaufen	An Werkstattprozessen mitwirken und als Schnittstelle zwischen Handel und Werkstatt agieren	Kundendienst organisieren und Servicebereich unterstützen	Betriebliche Marketingaktivitäten planen und durchführen	Fahrzeughandel und -vertrieb unterstützen	Finanzdienstleistungsprodukte im Fahrzeughandel vorbereiten	Personalbezogene Aufgaben bearbeiten	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle unterstützen	Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht	Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	Umweltschutz
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Abschnitt A: berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1.-15. Monat
<i>In einem Zeitraum von 5 Monaten sind schwerpunktmäßig die nachfolgenden Inhalte zu vermitteln:</i>
Teile und Zubehör organisieren und verkaufen 1 a) rechtliche und technische Vorgaben, betriebliche Regelungen, Datenverarbeitungsprogramme und fremdsprachige Fachbegriffe anwenden b) in Abstimmung mit anderen Geschäftsfeldern den Einkauf planen und Bestellungen durchführen c) Verkaufspreise mit vorgegebenen Zuschlagsätzen kalkulieren d) Warenlieferungen annehmen, Waren nach Art und Menge sowie auf offene Mängel prüfen und bei Beanstandungen betriebsübliche Maßnahmen einleiten e) Wareneingänge dokumentieren und Waren insbesondere unter Einhaltung der Regeln des Umweltschutzes einlagern f) Eingangrechnungen auf Richtigkeit prüfen und Unstimmigkeiten klären g) Teile und Zubehörlager unter Berücksichtigung der Sortimentspolitik und der Lagerkennzahlen organisieren h) Liefertermine überwachen und kommunizieren und Maßnahmen bei Lieferungsverzug einleiten i) Material einem Auftrag zuordnen und ausgeben j) Kundenwünsche ermitteln, Kunden und Kundinnen unter Nutzung von Produktinformationen beraten, Teile und Zubehör verkaufen und Rechnungen erstellen k) Präsentation von Zubehör planen und umsetzen l) die eigene Vorgehensweise reflektieren und bewerten und Maßnahmen zur Optimierung ableiten
<i>In einem Zeitraum von 2 Monaten sind schwerpunktmäßig die nachfolgenden Inhalte zu vermitteln:</i>
An Werkstattprozessen mitwirken und als Schnittstelle zwischen Handel und Werkstatt agieren 2 a) Werkstattmitarbeiter und Werkstattmitarbeiterinnen unterstützen und dabei sowohl Arbeitsprozesse und Fahrzeugtechnologien berücksichtigen als auch technische Standards und gesetzliche Bestimmungen einhalten b) Sichtprüfungen zur Verkehrs- und Betriebssicherheit von Fahrzeugen durchführen c) mechanische, hydraulische, pneumatische sowie elektrische und elektronische Systeme in Fahrzeugen unterscheiden und ihre Funktion erläutern d) an Diagnose-, Wartungs-, Service- und Reparaturarbeiten mitwirken e) bei der Beanstandungs- und Schadensaufnahme als Grundlage für die Erstellung von Kostenvoranschlägen mitwirken f) die umweltgerechte Entsorgung und das Recycling von Fahrzeugen, von deren Komponenten und von deren Betriebsstoffen organisieren und dabei Hersteller- und Lieferantenvorgaben einhalten g) durchgeführte Reparatur- und Servicearbeiten erläutern h) Werkstattprozesse reflektieren und Schlussfolgerungen für die kaufmännischen Arbeitsprozesse ableiten
<i>In einem Zeitraum von 6 Monaten sind schwerpunktmäßig die nachfolgenden Inhalte zu vermitteln:</i>
Kundendienst organisieren und Servicebereich unterstützen 3 a) Qualitätsvorgaben im Kundenservice anwenden b) Informationssysteme unter Einhaltung des Datenschutzes nutzen c) Kundenwünsche, auch in einer Fremdsprache, ermitteln und die weitere Bearbeitung koordinieren d) Werkstatt- und Serviceleistungen sowie zeitwertgerechte Reparaturleistungen anbieten e) bei der Erstellung von Kostenvoranschlägen mitwirken f) Kunden- und Fahrzeugdaten erfassen und pflegen g) Werkstattaufträge unter Berücksichtigung von Daten aus technischen Unterlagen und Fahrzeugpapieren erstellen h) Termine planen und mit den zuständigen Bereichen koordinieren i) anforderungsbezogene Fremdleistungen organisieren j) die Prüfung der Teileverfügbarkeit bereits bei der Terminvergabe veranlassen k) die Kundenmobilität sicherstellen l) Rechnungen erstellen und erläutern und Zahlungen entgegennehmen
<i>In einem Zeitraum von 2 Monaten sind schwerpunktmäßig die nachfolgenden Inhalte zu vermitteln:</i>
Betriebliche Marketingaktivitäten planen und durchführen 4 a) datenschutzrechtliche Vorschriften im Umgang mit Kundendaten einhalten b) Kundenzufriedenheit ermitteln und auswerten sowie regionale Wettbewerber beobachten c) Kontaktdaten für die Kundenakquise beschaffen d) Kundendaten zielgerichtet aufbereiten und mit Hilfe entsprechender Programme verarbeiten und pflegen e) Maßnahmen zur Verkaufsförderung unter Einsatz geeigneter Werbemittel und -träger durchführen sowie bei der Erfolgskontrolle mitwirken

16. - 36. Monat
<i>In einem Zeitraum von 3 Monaten sind schwerpunktmäßig die nachfolgenden Inhalte zu vermitteln:</i>
Kundendienst organisieren und Servicebereich unterstützen 3 m) Zahlungen verbuchen und den Kassenabschluss durchführen n) Reklamationsgespräche situationsgerecht führen und die weitere Bearbeitung koordinieren o) Gewährleistungs- und Kulanzanträge bearbeiten p) betriebliche Abläufe unter Berücksichtigung von Informationsflüssen, Entscheidungswegen und Schnittstellen einordnen und mitgestalten q) eigenes Verhalten als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und zur Kundenbindung reflektieren und Schlussfolgerungen ziehen
<i>In einem Zeitraum von 1 Monat sind schwerpunktmäßig die nachfolgenden Inhalte zu vermitteln:</i>
Betriebliche Marketingaktivitäten planen und durchführen 4 f) Entwicklung von Marketingkonzepten unterstützen und dabei die Wettbewerbssituation des Betriebes einbeziehen und wettbewerbsrechtliche Vorschriften einhalten g) Sonderaktionen und Veranstaltungen planen, innerbetrieblich abstimmen, organisieren und durchführen h) Spenden- sowie Sponsoringanfragen bearbeiten und Sponsoring- und Kooperationsverträge vorbereiten und überwachen i) digitale Medien für Marketingmaßnahmen nutzen j) den Informationsaustausch zwischen den betrieblichen Geschäftsfeldern als Voraussetzung für ein erfolgreiches Marketing fördern und nutzen k) Marketingmaßnahmen hinsichtlich ihrer Zielsetzung reflektieren und Verbesserungsmaßnahmen ableiten
<i>In einem Zeitraum von 7 Monaten sind schwerpunktmäßig die nachfolgenden Inhalte zu vermitteln:</i>
Fahrzeughandel und -vertrieb unterstützen 5 a) bei der Unterstützung des Fahrzeughandels und -vertriebs rechtliche Vorgaben, betriebliche Regelungen und technische Normen einhalten b) Fahrzeuge unter Berücksichtigung verschiedener Fahrzeugtypen einkaufen und dabei Kauf- und Werkvertragsrecht einhalten sowie Finanzierungsspielräume berücksichtigen c) Liefertermine überwachen d) Einkaufs- und Verkaufskonditionen unter Einhaltung bestehender Vertriebsverträge ausschöpfen und deren Erfüllung überwachen e) Fahrzeugeinkauf, -ankauf und -inzahlungnahme erfassen f) den verkaufsfertigen Zustand von Fahrzeugen veranlassen und überprüfen g) Vertriebssysteme für den Fahrzeughandel unterscheiden und Vertriebswege, insbesondere Onlinehandel, nutzen h) Probefahrten organisieren i) Kundenbestellungen dokumentieren j) Fahrzeugzulassungen und -abmeldungen vorbereiten und durchführen k) Fahrzeugübergaben vorbereiten l) Informationen zur Kundenzufriedenheit nach Fahrzeugauslieferung erfragen und dokumentieren m) die eigene Vorgehensweise, insbesondere hinsichtlich der Einhaltung betrieblicher Qualitätsvorgaben, reflektieren und bewerten und Maßnahmen zur Optimierung ableiten
<i>In einem Zeitraum von 3 Monaten sind schwerpunktmäßig die nachfolgenden Inhalte zu vermitteln:</i>
Finanzdienstleistungsprodukte im Fahrzeughandel vorbereiten 6 a) bei der Vorbereitung von Finanzdienstleistungsprodukten die Finanzmarkt- und Wettbewerbssituation berücksichtigen sowie die Rechtsgrundlagen zum Vertragswesen anwenden b) Finanzierungsmodelle vergleichen und Finanzierungsangebote bedarfsgerecht erstellen und den Kunden und Kundinnen unterbreiten c) Leasingmodelle vergleichen und Leasingangebote bedarfsgerecht erstellen und den Kunden und Kundinnen unterbreiten d) Versicherungsprodukte vergleichen und Versicherungsangebote bedarfsgerecht erstellen und den Kunden und Kundinnen unterbreiten e) zusätzlich erwerbende Garantieleistungen bedarfsgerecht anbieten f) Verträge unterschriftsreif vorbereiten und dokumentieren g) Laufzeiten der Verträge kontrollieren und Anschlussmaßnahmen einleiten h) die eigene Vorgehensweise, insbesondere hinsichtlich der Einhaltung betrieblicher Qualitätsvorgaben, reflektieren und bewerten und Maßnahmen zur Optimierung ableiten
<i>In einem Zeitraum von 2 Monaten sind schwerpunktmäßig die nachfolgenden Inhalte zu vermitteln:</i>
Personalbezogene Aufgaben bearbeiten 7 a) die Regelungen zum Datenschutz und zur Datensicherheit bei der Bearbeitung von personenbezogenen Daten einhalten b) arbeits-, sozial-, mitbestimmungs- und tarifrechtliche Vorschriften bei der Bearbeitung von personalbezogenen Aufgaben einhalten c) Personalbedarfsermittlung unter Berücksichtigung von Anforderungsprofilen unterstützen d) im Personalbeschaffungsprozess mitwirken, insbesondere bei Stellenausschreibungen, Auswahlverfahren und Entscheidungsfindungen e) bei Einstellungen und personellen Veränderungen erforderliche Meldungen veranlassen, Verträge vorbereiten und Schriftstücke erstellen f) bereichsbezogene Personalstatistiken führen und auswerten g) nach betrieblichen Vorgaben den Personaleinsatz planen und dabei Arbeitszeitregelungen einhalten h) Reisekostenabrechnungen bearbeiten i) Prämien und Provisionen nach vorgegebenen Schemata ermitteln und Entgeltabrechnungen vorbereiten j) notwendige Unterlagen zum Monats- und Jahresabschluss unter Einhaltung der Fristen aufbereiten k) Arbeitsabläufe im Hinblick auf Personalplanung und -einsatz bewerten und reflektieren und Maßnahmen zur Optimierung vorschlagen
<i>In einem Zeitraum von 5 Monaten sind schwerpunktmäßig die nachfolgenden Inhalte zu vermitteln:</i>
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle unterstützen 8 a) kaufmännische Steuerung und Kontrolle unter Einhaltung der rechtlichen und betrieblichen Vorgaben unterstützen b) Einflussgrößen auf die Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Leistungserstellung berücksichtigen c) Buchungsvorgänge bearbeiten d) Kassenbücher führen e) Bestands- und Erfolgskonten führen f) Zahlungsein- und -ausgänge kontrollieren, Offene-Posten-Listen führen und Maßnahmen bei Zahlungsverzug einleiten g) Inventuren terminieren und durchführen und die Ergebnisse für die Vorbereitung des Jahresabschlusses nutzen h) am buchhalterischen Jahresabschluss mitwirken i) auftragsbezogene Kosten überwachen und kontrollieren j) Verkaufspreise kalkulieren k) betriebliche Kennzahlen unter Anwendung der Voll- und Teilkostenrechnung ermitteln, beurteilen und für unternehmerische Entscheidungen aufbereiten l) Daten zur Kalkulation für unternehmerische Entscheidungen aufbereiten m) die eigene Vorgehensweise hinsichtlich Genauigkeit und Korrektheit bewerten und Verbesserungsmaßnahmen ableiten

Abschnitt B: integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1. - 36. Monat
<i>Während der gesamten Ausbildungszeit sind schwerpunktmäßig die nachfolgenden Inhalte zu vermitteln:</i>
Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht 9 a) Bedeutung des Ausbildungsvertrages erklären, insbesondere Abschluss, Dauer und Beendigung b) gegenseitige Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag nennen c) Möglichkeiten der beruflichen Fortbildung nennen d) wesentliche Teile des Arbeitsvertrages nennen e) wesentliche Bestimmungen der für den Ausbildungsbetrieb geltenden Tarifverträge nennen
Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes 10 a) den organisatorischen Aufbau des Ausbildungsbetriebes mit seinen Aufgaben und Zuständigkeiten sowie deren Zusammenwirken entlang der Wertschöpfungskette erläutern b) Beziehungen des Ausbildungsbetriebes und seiner Belegschaft zu Wirtschaftsorganisationen, zu Berufsvertretungen und zu Gewerkschaften nennen c) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungsrechtlichen Organe des Ausbildungsbetriebes beschreiben
Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit 11 a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zur Vermeidung der Gefährdung ergreifen b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden sowie Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen
Umweltschutz 12 Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen d) Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen

Herausgeber: Wirtschaftsgesellschaft des Kraftfahrzeuggewerbes mbH, Bonn, im Auftrag des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK)

Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers. Als Muster für die betriebliche Ausbildung in Abstimmung mit dem Deutschen Handwerkskammertag (DHKT), Berlin, empfohlen.

Erläuterung des Ausbildungsplanes
 Die zugeordneten Zeiten stellen lediglich Richtwerte dar. Der Ausbildungsbetrieb behält sich Änderungen im Zeitablauf aus betriebsbedingten Gründen oder aus Gründen, die in der Person des Auszubildenden liegen, vor. Die Zeitrichtwerte stellen Brutto-Zeiten dar. Sie sind um die Anteile für Berufsschule, Urlaub, Feiertage und Prüfungsvorbereitung zu verringern. Die Vermittlung der Ausbildungsblöcke ist innerhalb der einzelnen Lehrjahre nicht zwingend an eine Reihenfolge gebunden.

www.autoberufe.de | www.kfzgewerbe.de



Firmenstempel