

## Lernarrangements im Einzelhandel

- I. Ausgangssituation
- II. Zielgruppe –Zielsetzung
- III. Selbstorganisiertes Lernen
- IV. didaktisches Konzept der Lernarrangements
- V. Aufbau eines Lernarrangements
- VI. Einsatzmöglichkeiten



### I. Ausgangssituation

Mit der grundlegenden Neuordnung der Berufsausbildung im Einzelhandel 2004 für die Berufe Verkäufer/Verkäuferin (zweijährig) und Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel (dreijährig) wurden die Weichen für eine flexible Ausbildung gestellt.

Durch die Einführung gleicher Inhalte in den ersten beiden Ausbildungsjahren wurden Möglichkeiten geschaffen, die Durchlässigkeit zwischen den beiden Berufen zu verbessern. Verkäufer haben so bei erfolgreichem Abschluss nach den beiden Ausbildungsjahren die Chance auf den Erwerb des Abschlusses zum Kaufmann/ zur Kauffrau im Einzelhandel.

Die Sozialpartner einigten sich darauf, Hilfen und unterstützende Maßnahmen zur Implementierung der neuen Ausbildungsberufe zu entwickeln, um die Chancen auf berufliches Fortkommen für Verkäufer/-innen zu erhöhen. So sollen auch diejenigen, die nach dem Abschluss als Verkäufer/-in ihr betriebliches Ausbildungsverhältnis nicht fortsetzen können, die Möglichkeit erhalten, den Abschluss nach einer Externenprüfung als Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel zu erwerben.

Die Lernarrangements<sup>1</sup> siehe Glossar im Einzelhandel, die im Auftrag und unter Leitung des **BiBB** von der **zbb** in Zusammenarbeit mit der e-Learning Agentur **Modern Learning** sowie Bildungszentren des Einzelhandels entwickelt wurden, stellen so eine Maßnahme dar.

### II. Zielgruppe und Zielsetzung

Die primäre Zielgruppe der Lernarrangements im Einzelhandel bilden die Verkäufer/Verkäuferinnen, die den Abschluss als Kaufmann/ Kauffrau im Einzelhandel auch ohne betriebliches Ausbildungsverhältnis erlangen wollen.

Darüber hinaus können die Lernarrangements auch in der regulären Ausbildung und in der Weiterbildung/Umschulung eingesetzt werden. Die grundsätzliche Zielsetzung der Lernarrangements besteht in der selbständigen und selbstorganisierten Aneignung der Inhalte des 3. Ausbildungsjahres mit Hilfe von eLearning.

Inhalt der Lernarrangements sind die Ausbildungsinhalte der Ausbildungsordnung für das 3. Ausbildungsjahr und die Integration der entsprechenden Lernfelder 11-14 des Rahmenlehrplanes für das dritte Ausbildungsjahr. Dabei ist natürlich eine vollständige Abbildung aller Inhalte der Ausbildungsordnung und des Rahmenlehrplanes nicht zu leisten. Unser Ziel war und ist es aber, so vollständig wie möglich zu sein.

Bisher wurden multimedial 5 Lernarrangements auf jeweils einer CD-ROM umgesetzt:



- Einzelhandelsprozesse
- Beratung, Ware, Verkauf
- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle
- IT-Anwendungen
- Personal

Die restlichen drei Lernarrangements zu

- Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft
- Warenwirtschaftliche Analyse
- Marketing

befinden sich noch in der Entwicklung und werden voraussichtlich Ende 2007 verfügbar sein. Über die Aufnahme der Wahlqualifikation

- Grundlagen unternehmerischer Selbständigkeit

in die Lernarrangements ist noch nicht entschieden.

### III. Selbstorganisiertes Lernen

Selbstgesteuertes Lernen wird immer gefordert, wenn Aufgaben gelöst werden sollen, Projekte bearbeitet werden usw. Das ist eigentlich nichts Neues weder für die Lerner noch für Ausbilder.

Auch bei der Erstellung und Konzipierung der Lernarrangements war die zentrale Forderung, dass die Inhalte selbstorganisiert und selbständig angeeignet werden können.

Eine wesentlich höhere Wertigkeit erhielt das selbstgesteuerte Lernen hier aber zum einen dadurch, dass primär kein Ausbilder da ist, der betriebliche Zusammenhänge klärt, Hilfestellungen leistet, kurz das Lernen und die Lerner begleitet.

Zum anderen wurde diese Wertigkeit nochmals potenziert, da durch das eLearning noch nicht einmal ein Tutor zur Verfügung steht und der Lerner nur auf sich allein angewiesen ist.

Dadurch wird selbstgesteuertes Lernen auch zum selbstorganisierten Lernen. Der Lerner bestimmt, wann er sich was, wie, wo, wie oft und in welchem zeitlichen Rahmen aneignet, um den notwendigen Lernerfolg zu sichern.

Damit er das kann und vor allem auch motiviert beim Lernen bleibt, muss aus dem Lernarrangement heraus der Lerner deshalb beim Selbstlernen durch das didaktische Konzept und über die Vermittlung von Selbstlernkompetenz und Medienkompetenz unterstützt werden.

So ist jedem Lernarrangement ein Einführungsmodul „Hilfe zum Lernen“ vorgeschaltet, das Tipps und Tricks für erfolgreiches Lernen anbietet.

- Die Programme geben keine Lernzeiten vor, da die Zeit, die jemand zum Lernen benötigt von vielen Faktoren abhängt und individuell sehr verschieden ist.
- Das BiBB hat aber eine Empfehlung erstellt, dass für eine mittlere Rezeptions- und Bearbeitungszeit pro Programmseite ohne Wiederholung 15 min. einzuplanen sind. Für eine Rezeption mit Wiederholung ist eine mittlere Rezeptions- und Bearbeitungszeit von 24 min. pro Programmseite empfehlenswert.



## Einführungsmodul



### Tipps und Tricks für erfolgreiches Lernen

- Motivation ist alles
- Gute Planung ist der halbe Erfolg
- Jeder lernt anders
- Planen von Lernzeiten
- Planen von Lernfortschritten
- Belohnen Sie sich
- Der Lernort
- Vielleicht doch nicht allein?



### Wie lerne ich am besten mit dem Programm?

- Einführung, Lernsituationen, Kenntnisse, Glossar, Kenntnistrainer
- Aktives Lernen

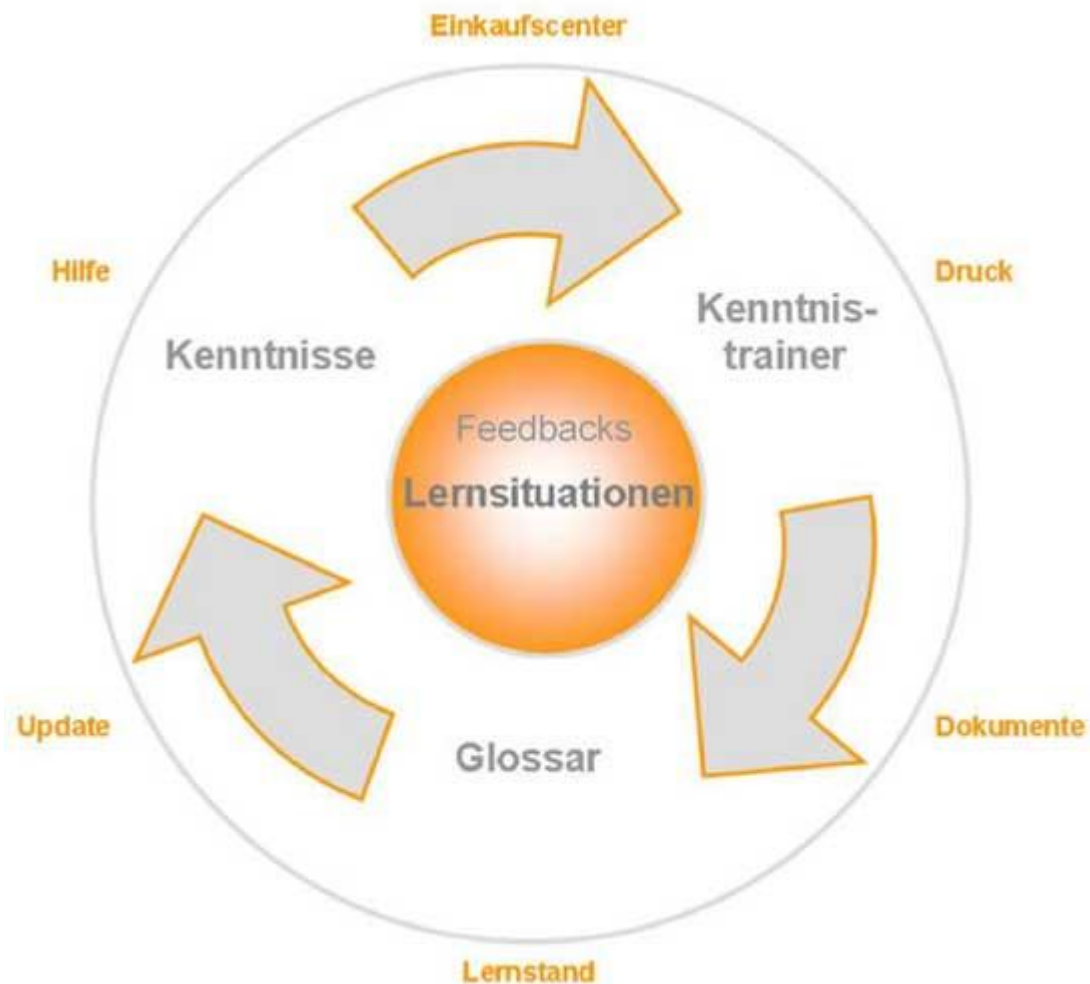
### Dokument

- Vorlage für die Stoff- und Zeitplanung zum Ausdrucken

Abb. Einführungsmodul „Hilfe zum Lernen“

#### IV. Didaktisches Konzept der Lernarrangements

Die Herausforderung war, für die Lerner ein didaktisches Konzept zu entwerfen, das es ihm ermöglicht, sich aktiv und intensiv mit betrieblichen Situationen und Sachverhalten auseinander zu setzen.



Im Mittelpunkt der Lernarrangements stehen daher Lernsituationen, die komplett multimedial umgesetzt sind. Im Einführungsmodul wird dem Lerner auch empfohlen mit den Lernsituationen zu beginnen.

Lernsituationen sind im Verständnis unserer Lernarrangements komplexe betriebliche Aufgaben, die selbstständig gelöst werden müssen und die nicht fachsystematisches Wissen abprüfen bzw. abverlangen.

Um die Lernsituationen herum ranken sich die anderen Hauptbestandteile des Lernarrangements: die Kenntnisse, der Kenntnistrainer und das Glossar. Im Kenntnisteil wird prozessorientiert fachsystematisches Basiswissen angeboten, im Glossar können Erklärungen von Fachtermini abgerufen und im Kenntnistrainer kann geübt werden.



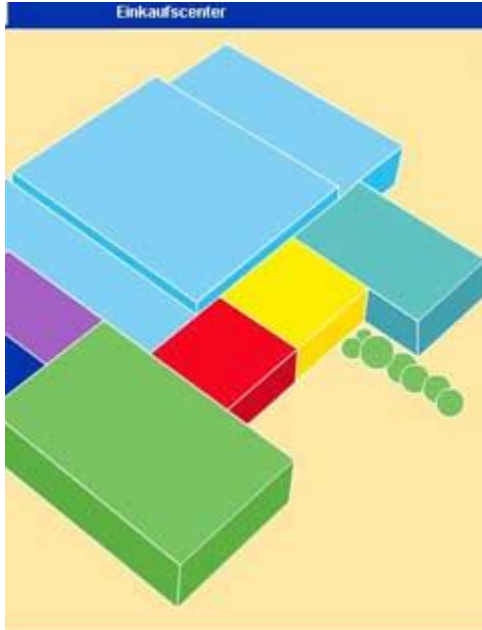
Alle vier Elemente sind miteinander verlinkt und ergänzen sich gegenseitig und können immer der Ausgangspunkt für das Lernen sein. Ein lineares Lernen bzw. digitales Blättern von einer Seite zur nächsten findet nicht statt. Zur Begleitung des Lernens und zur Unterstützung des Lernerfolgs wird auf unterschiedliche didaktische Hilfsmittel zurückgegriffen:

- didaktische Feedbacks
- Abrufen der Lösung
- nicht punktgenaue Verlinkung per Linkliste in den Kenntnisteil und aus dem Kenntnisteil in die Lernsituationen sowie den
- Kenntnistrainer
- Lernstandsspeicherung
- Menüpunkt Dokumente
- Glossar

Um der Vielfalt des Einzelhandels wenigstens im Ansatz gerecht zu werden, beziehen sich die Lernsituationen und teilweise auch die Aufgaben im Kenntnistrainer auf sieben Einzelhandelsunternehmen verschiedener Branchen, Betriebsformen und Größen. Diese sind im virtuellen Einkaufscenter für den Lerner dargestellt und jederzeit über die Hauptnavigation abrufbar.

- Bau- und Heimwerkermarkt mit Filiale
- Supermarkt
- Discounter
- Babyausstatter
- Jeansladen
- Damenboutique
- Lampenspezialgeschäft

Zu jedem Unternehmen ist ein Steckbrief abrufbar, der über die Betriebsform, das Sortiment, die Personalstruktur, wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen, Unternehmensleitbild bzw. -motto, IT-Ausstattung informiert und so die Unternehmen verortet.

Einkaufscenter		
	<b>Babyausstatter e.K.</b>	
	Betriebsform	Fachgeschäft
	Verkaufsform	Vorwahl, Bedienung und Beratung
	Sortiment	tief und schmal; Babykleidung, Babyspielzeug, Kinderwagen, Babypflege, Geburtsausstattung, Sicherheit fürs Kind
	Betriebliche Kennziffern	100 m <sup>2</sup> Verkaufsfläche Umsatz: 400.000 € Lager: 10 m <sup>2</sup> Verkaufslager
	Personal	Inhabergeführt, Geschäftsführerin 3 Mitarbeiter /-innen, kein Azubi
	IT	Warenwirtschaftssystem (WWS) kein E-Commerce
	Kundenservice	Stickservice
	Unternehmensleitbild / -motto	„Wir sind die Profis. Vom Schnuller bis zum Kinderwagen, pflegeleicht und günstig - hochwertige Produkte für ihr Kind“  „In meinem Unternehmen stehen die Kunden im Mittelpunkt! Sie sichern mir meinen Umsatz und damit meine Marktstellung. Deshalb trete ich ihnen freundlich und zuvorkommend entgegen. Ich werde sie fachkundig beraten und dafür sorgen, dass sie auch langfristig als zufriedene Kunden mein Geschäft verlassen. Bei Beanstandungen werde ich schnell und unbürokratisch handeln.“

## V. Aufbau eines Lernarrangements

Jedes Lernarrangement ist in sich abgeschlossen, aber dennoch gleich aufgebaut. Dies erleichtert die Arbeit mit den Programmen und erhöht bei Benutzung mehrerer Programme den Wiedererkennungswert.

### Login

Jedes Lernarrangement kann personalisiert werden, indem der jeweilige Lerner einen Benutzernamen wählt. Der Vorteil dabei ist, dass unter diesem Namen der Lernfortschritt gespeichert wird. So wird deutlich, welche Abschnitte bereits angesehen wurden, welche Aufgaben gelöst wurden, welche Aufgaben falsch beantwortet wurden usw.

Daneben ist es aber auch möglich, ohne Benutzernamen zu arbeiten. Allerdings wird beim Schließen des Programms dann keinerlei Lernstand gespeichert.

### Navigation

Die Navigation ist in zwei immer sichtbare Ebenen aufgeteilt: die Hauptnavigation



und die Zusatzfunktionen

- Einführung: Tipps und Tricks für erfolgreiches Lernen
- Technische Hilfe
- Einkaufscenter
- Lernstandsspeicherung
- Update
- Information
- Lautsprecher an/aus
- Drucken
- Programm beenden



## Lernsituationen

Die Lernsituationen sind komplexe Aufgabenstellungen, die ihren Ausgangspunkt immer in einer betrieblichen Situation in einem der Beispielunternehmen des virtuellen Einkaufszentrums haben. Sie sind komplett multimedial umgesetzt und enthalten eine Vielzahl von Aufgabentypen sowie teilweise auch Videosequenzen.

Sie sind nicht fachsystematisch aufgebaut, sondern verknüpfen fachliches Wissen verschiedener Themen, um die Aufgabe zu lösen. Die Lernsituationen in allen Lernarrangements sind alle nach dem gleichen Prinzip aufgebaut:

- Ausgangssituation
- Steuerung des Lösungsprozesses durch Teilaufgaben
- Zusammenfassung und Auswertung

Den Ausgangspunkt bildet eine Beschreibung der betrieblichen Situation, wobei dies nicht immer eine problematische Situation sein muss. Dann wird der Lerner zu einer Lösung aufgefordert. Dabei werden ihm die notwendigen Handlungsschritte in Form von Teilaufgaben vorgegeben.

**Lernsituationen / Preiskalkulation**

**Lernsituation**

Der Geschäftsführerin des Lampenspezialgeschäfts liegen verschiedene Angebote zu Schreibtischleuchten vor. Sie überlegt, ob sich ein Einkauf rentiert, da ein ähnlicher Artikel im Discounter für 22,99 € im Rahmen des Zusatzsortimentes zeitlich begrenzt angeboten wird.

**Führen Sie den notwendigen Angebotsvergleich durch und berechnen Sie den Bruttoverkaufspreis. Treffen Sie danach eine Entscheidung, ob der Artikel ins Sortiment aufgenommen werden soll.**

Folgende Teilaufgaben sind dabei zu bearbeiten:

- Angebotsvergleich vorbereiten (in 2 Handlungsschritten)
- Berechnung des Bezugspreises
- Auswahl des Lieferanten
- Verkaufspreis kalkulieren (in 4 Handlungsschritten)
- Sortimentsentscheidung treffen

Die Teilaufgaben bauen aufeinander auf und daher muss immer eine Teilaufgabe erfolgreich gelöst werden, bevor die nächste Teilaufgabe bearbeitet werden kann.

Der Lerner erhält für seine Lösung immer ein Feedback. Die Feedbacks unterscheiden 4 Fälle: richtig, unvollständig richtig oder teilweise richtig/teilweise falsch. Die Feedbacks dienen als Lernhilfe zur Bekräftigung und Erläuterung bei richtiger Aufgabenlösung. Bei falscher oder teilweiser Lösung enthalten sie Denkanstöße, Hilfestellungen oder geben Hinweise in den Kenntnisteil.



Natürlich muss das Unternehmen gut abwägen, ob es ein Produkt zu einem höheren Preis anbieten kann und dennoch ein Absatz stattfindet.

Durch den Service und die passenden Leuchtmittel besteht hier aber eine berechnete Chance, dass die Kunden die Schreibtischleuchten im Lampenspezialgeschäft kaufen.

Da auch noch die Möglichkeit besteht, kostendeckend zu verkaufen, wenn der Verkaufspreis reduziert wird, indem der Gewinnzuschlag geringer ausfällt, sollte die Entscheidung für eine Sortimentsaufnahme fallen.

**Feedback richtig**

**Feedback unvollständig richtig**

✕

Sie haben sich bereits für ein Argument entschieden, das die Sortimentsaufnahme der Schreibtischleuchte befürwortet.

Überlegen Sie, ob das allein ausreicht oder ob es noch ein weiteres Argument für das Unternehmen geben kann, die Schreibtischleuchten ins Sortiment aufzunehmen.

Lesen Sie sich das Angebot noch einmal durch.

Beachten Sie, dass der Lieferrabatt erst ab einer bestimmten Mindestabnahmemenge gewährt wird.

**Feedback falsch**

Der Lerner hat auch immer die Möglichkeit, sich die Lösung anzusehen. Allerdings muss er danach selbst die richtige Lösung eingeben, um zur nächsten Teilaufgabe zu kommen. Durch einen eingebauten Zufallsgenerator, der die Antwortmöglichkeiten mischt, soll das mechanische Auswendiglernen der richtigen Lösung verhindert bzw. verringert werden.

Lernsituationen / Preiskalkulation ↓

**Angebotsvergleich vorbereiten**

Die Geschäftsführerin prüft zunächst die Angebotsentscheidung getroffen hat, berücksichtigt sie die Entscheidung auf Abnahme von 10 Stück Schreibtischleuchte

**Lesen Sie sich das Angebot des ersten Lieferanten und geben Sie die Werte in die Tabelle ein!**

**Angebot 1:** Wir teilen Ihnen mit, dass wir für die Schreibtischleuchte pro Stück 15,00 € berechnen. Bei einer garantierten Mindestabnahme von 20 Stück gewähren wir Ihnen einen Lieferrabatt von 5 %. Zahlen Sie innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung, gewähren wir Ihnen noch einmal 2 % Skonto. Wir liefern nach Auftragsingang zwischen 12 und 14 Tagen ab Lager, Fracht 40,00 € pro Bestellung.

**Kenntnisse**

- Preiskalkulation →
- Vorwärtskalkulation →
- Handelsspanne →

	Anbieter 1	Anbieter 2	Anbieter 3
Listenpreis (10 St.) in €			
Lieferrabatt in %			

Zu jeder Lernsituation wird eine Linkliste in den Kenntnisteil angeboten zu den Themen, die für die Lernsituation relevant sind. Diese Verlinkung erfolgt nicht punktgenau. Der Lerner muss auswählen, welches Kapitel ihm bei der Lösung der jeweiligen Aufgabe helfen kann. Über einen Zurückbutton gelangt er dann immer wieder an die Stelle, wo er die Lernsituation verlassen hat.

Am Schluss jeder Lernsituation steht eine Zusammenfassung, die noch einmal eine inhaltliche Klammer bildet.

**Lernsituationen / Preiskalkulation**

**Zusammenfassung**

Sie haben gesehen, dass angefangen von einem Angebot eines Lieferanten bis zur endgültigen Entscheidung, ob ein Artikel ins Sortiment aufgenommen werden kann und soll, viele Prozesse eine Rolle spielen.

Da das Unternehmen nicht allein im Markt steht, müssen auch die Angebote der Konkurrenz, wie hier in diesem Fall des Discounters berücksichtigt werden. Durch den Angebotsvergleich und die Bezugs- sowie Zuschlagskalkulation konnte ein Verkaufspreis ermittelt werden, der für das Lampenspezialgeschäft noch gewinnbringend ist und nicht allzu sehr über dem Discountangebot liegt.

Hätten die Leuchten nur zum oder gar unter dem Selbstkostenpreis verkauft werden können, um einen ähnlichen Preis wie der Discounter zu erzielen, dann hätte die Geschäftsführerin in diesem Fall wahrscheinlich von einer Aufnahme ins Sortiment abgesehen.

## Kenntnisse

Der Kenntnisteil enthält alle Voraussetzungen, damit die Lerner die Lernsituationen selbständig lösen können, ohne dass im Kenntnisteil auf die Lernsituationen direkt eingegangen wird.

Der Kenntnisteil ist fachsystematisch aufgebaut. Er ist teilweise multimedial umgesetzt, teilweise werden die Inhalte in Form von pdf-Dateien zur Verfügung gestellt.

Der Kenntnisteil enthält ebenfalls eine Linkliste, die auf Lernsituationen und Aufgaben im Kenntnistrainer verweist, die zum jeweiligen inhaltlichen Kapitel passen.

» **Kenntnisse / Kernprozesse / Beschaffungsprozesse / Lieferantenauswahl**
↓

**Lieferantenauswahl**

Mit der Beschaffung beginnt für den Unternehmer das unternehmerische Risiko. Fehler, die hier begangen werden, lassen sich nur schwer oder gar nicht mehr ausgleichen. So verursacht eine qualitativ schlechte oder zu spät eintreffende Ware Umsatzeinbußen im Verkauf. Ähnlich sieht es bei zu geringen Mengen aus.

Die Auswahl der Lieferanten und das Verhandeln günstiger Einkaufskonditionen sind wichtige Aufgaben bei der Beschaffung, von denen Umsatz und Gewinn im Verkauf maßgeblich abhängen.

**Aufgaben**

- Planung der Bestellung →
- Die warenwirtschaftliche Analyse →
- Die Lieferantenauswahl →
- Kernprozess Beschaffung →

## Kenntnistrainer

Der Kenntnistrainer umfasst ca. 60 Aufgaben, in denen Wissen abgeprüft wird. Er ist von der inhaltlichen Gliederung her adäquat dem Kenntnisteil aufgebaut. Er verfügt ebenfalls über eine Linkliste mit der von den Aufgaben in das entsprechende Kapitel des Kenntnisteils verlinkt wird.

Der Lerner erhält hier keine ausführlichen Feedbacks, sondern erfährt nur, ob die jeweilige Aufgabe richtig, falsch, unvollständig richtig oder teilweise richtig/teilweise falsch gelöst wurde.



## Glossar

Das Glossar umfasst mehr als 600 alphabetisch geordnete Begriffe. Den Großteil bilden Fachbegriffe aus dem Handel. Um der Vielfalt der Benutzung der Begriffe in den unterschiedlichen Unternehmen bzw. den Berufsschulen Rechnung zu tragen, wurde auf den synonymen Gebrauch bei vielen Begriffen hingewiesen.

Aufgenommen wurden auch Begriffe und Fremdwörter, die zwar im allgemeinen Sprachgut sind, von denen wir aber annehmen, dass sie von den Lernern eher nicht verstanden werden, wie z. B. Konzeption, analysieren, delegieren usw.

Bruttoverkaufspreis	Der Bruttoverkaufspreis (BruttoVK) auch Auszeichnungspreis oder Warenverkaufspreis genannt, ist der vom Kunden tatsächlich zu zahlende Preis, der den jeweils gültigen Mehrwertsteuersatz enthält.
delegieren	Bedeutet jemandem Verantwortung, Aufgaben oder Vollmachten zu übergeben bzw. zu übertragen, ihn zu etwas abordnen.



## Dokumente

Unter dem Menüpunkt Dokumente sind für das jeweilige Lernarrangement Unterlagen in pdf-Form abgelegt, die zusätzliche Unterstützung geben bzw. ergänzende Informationen beinhalten, wie bspw. die Ausbildungsordnung, eine Druckversion des Einkaufscenters und der technischen Hilfe usw.



## Zusatzfunktionen

Die Zusatzfunktionen sind immer in der Navigationsleiste sichtbar und können daher jederzeit benutzt werden. Neben der Druckfunktion, dem Button „Programm beenden“ und der Lautsprecherfunktion sind dies das Einkaufscenter, die Hilfefunktion, das Abrufen des Lernstandes, die Tipps für erfolgreiches Lernen sowie die Updatefunktion und der Informationsbutton.

Die Updatefunktion stellt eine grundsätzliche Möglichkeit dar, jedes Lernarrangement zu erweitern, indem auf einer Internetplattform neue Inhalte bereitgestellt werden, die heruntergeladen und in das Programm integriert werden.

Unter dem Informationsbutton können Informationen zu Karrierechancen im Einzelhandel und zur Prüfung abgerufen werden.

## VI. Einsatzmöglichkeiten

Die hauptsächliche Einsatzmöglichkeit besteht in der selbstorganisierten Nutzung der Lernarrangements durch die anvisierte Zielgruppe.

Es spricht aber überhaupt nichts dagegen die Lernarrangements auch in anderen Bildungszusammenhängen einzusetzen und damit auch die Methodenvielfalt zu erhöhen:

- in den berufsbildenden Schulen
- in der betrieblichen Ausbildung
- in der überbetrieblichen Ausbildung bei Bildungsträgern
- in der Weiterbildung



Die Lernarrangements bieten dabei vielfältige Nutzungsmöglichkeiten, wie z. B.:

- Förderung der selbständigen Erarbeitung von Kenntnissen zu verschiedensten Themen des dritten Ausbildungsjahres
- Förderung und Üben des handlungsorientierten Lösens betrieblicher Probleme
- zur Prüfungsvorbereitung
- zur Festigung von Lern-, Arbeits- und Präsentationstechniken, z. B.:
  - Lösen und Üben verschiedener Aufgabentypen
  - verstehendes Lesen und Erfassen von Audiokommentaren
  - verstehendes Erfassen visualisierter Darstellungen (Grafiken, Animationen, Videos)
  - Ergebnisse präsentieren und eigene Erfahrungen gegenüberstellen
  - Üben kaufmännischen Rechnens usw.



## Literatur /Links

- Kostenlose Informations-CD zur Reihe "Lernarrangements im Einzelhandel" beim BIBB  
[www2.bibb.de/tools/gesamtverzeichnis/index.php?action=medium&mid=3092](http://www2.bibb.de/tools/gesamtverzeichnis/index.php?action=medium&mid=3092)
- Lernarrangements im Einzelhandel - Einzelhandelsprozesse  
Herausgeber: BIBB - Bundesinstitut für Berufsbildung  
Artikel-Nr.: 75496  
beim Christiani-Verlag erhältlich
- Lernarrangements im Einzelhandel - Beratung, Ware und Verkauf  
Herausgeber: BIBB - Bundesinstitut für Berufsbildung  
Artikel-Nr.: 75489  
beim Christiani-Verlag erhältlich
- Lernarrangements im Einzelhandel - Kaufmännische Steuerung und Kontrolle  
Herausgeber: BIBB - Bundesinstitut für Berufsbildung  
Artikel-Nr.: 75492  
beim Christiani-Verlag erhältlich
- Lernarrangements im Einzelhandel - Personal  
Herausgeber: BIBB - Bundesinstitut für Berufsbildung  
Artikel-Nr.: 75495  
beim Christiani-Verlag erhältlich:
- Lernarrangements im Einzelhandel - IT-Anwendungen  
Herausgeber: BIBB - Bundesinstitut für Berufsbildung  
Artikel-Nr.: 75494  
beim Christiani-Verlag erhältlich
- Lernarrangements im Einzelhandel - Marketing  
Herausgeber: BIBB - Bundesinstitut für Berufsbildung  
Artikel-Nr.: 75493  
beim Christiani-Verlag erhältlich
- Lernarrangements im Einzelhandel - Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft  
Herausgeber: BIBB - Bundesinstitut für Berufsbildung  
Artikel-Nr.: 75490  
beim Christiani-Verlag erhältlich
- Lernarrangements im Einzelhandel - Warenwirtschaftliche Analyse  
Herausgeber: BIBB - Bundesinstitut für Berufsbildung  
Artikel-Nr.: 75491  
beim Christiani-Verlag erhältlich

## *Glossar*

### **Lernarrangements<sup>1</sup>**

Der Begriff Lernarrangements wird hier wie folgt verstanden (definiert vom BiBB):

- Selbstgesteuertes Aneignen komplexer betrieblicher Situationen und Sachverhalte
- Darstellung betrieblicher Handlungssituationen
- Darstellung unterschiedlicher fachlicher Zusammenhänge, unabhängig von den einzelnen Fachsystematiken
- Arrangieren virtueller Lernhandlungen, unabhängig vom Ausbildungspersonal

## Informationen zur Autorin: Dr. Kerstin Baumgarten

### Zur Person

- Studium Diplomlehrer für Deutsch und Russisch
- Promotion Dr. phil. an der Pädagogischen Hochschule Magdeburg
- Arbeitserfahrungen mit Schülern, Studenten, Erwachsenenbildung
- mehrere Jahre Arbeit in Berlin mit sozial benachteiligten Jugendlichen und Migranten, die ihren Real bzw. Hauptschulabschluss nachholen wollten, Arbeitsschwerpunkte: IT-Anwendungen (Office, Grundlagen EDV, grafische Gestaltung, Webprogrammierung)
- seit 2003 bei der Zentralstelle für Berufsbildung im Einzelhandel e.V. (zbb) als Referentin



**Dr. Kerstin Baumgarten**

### Arbeitsschwerpunkte

- Entwicklung und Erstellung multimedialer Lernprogramme für die Aus- und Weiterbildung im Einzelhandel
- Administration, Pflege der Online-Datenbanken der zbb

### Erfahrungen

- Projektmitarbeit und Projektmanagement bei nationalen Projekten und EU-weiten Projekten im Rahmen von Leonardo da Vinci.
- eLearning Erfahrungen: Contententwicklung, Entwicklung multimedialer Konzepte, Umsetzung didaktisch-methodischer Fragen, Administration und Pflege der Inhalte der zbb Lernplattform Ilias.

### Kontakt

E-Mail: [Dr. Kerstin Baumgarten](mailto:Dr. Kerstin Baumgarten); Internet: [www.zbb.de](http://www.zbb.de)