Südwestfälische
Industrie- und Handelskammer
zu Hagen

Zeitliche und sachliche Gliederung der Berufsausbildung

Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

Ausbildungsplan Der zeitliche und sachlich gegliederte Ausbildungsplan ist Bestandteil des Ausbildungsvertrages	**Gestalter für visuelles Marketing** **Gestalterin für visuelles Marketing**
Ausbildungsbetrieb:	
Auszubildende(r):	
Ausbildungszeit von:	**bis:**

Die zeitliche und sachliche Gliederung der zu vermittelnden Kenntnisse und Fertigkeiten laut Ausbildungsrahmenplan der Ausbildungsverordnung ist auf den folgenden Seiten niedergelegt.

Der zeitliche Anteil des gesetzlichen bzw. tariflichen Urlaubsanspruches, des Berufsschulunterrichtes und der Zwischen- und Abschlussprüfung des/der Auszubildende(n) ist in den einzelnen zeitlichen Richtwerten enthalten.

Änderungen des Zeitumfanges und des Zeitablaufs aus betrieblich oder schulisch bedingten Gründen oder aus Gründen in der Person des/der Auszubildende(n) bleiben vorbehalten

Südwestfälische
Industrie- und Handelskammer
zu Hagen

Fertigkeiten und Kenntnisse laut zeitlicher Gliederung der Berufsausbildung

A.

Die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

2.1 Arbeitsorganisation und Arbeitsplanung und
2.2 Teamarbeit und Kooperation

sind während der gesamten Ausbildungsdauer zu vermitteln.

B.
1. Ausbildungsjahr

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
(1) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis drei Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur, 1.2 Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Grundlagen, 1.3 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit, 2.4 Informations- und Kommunikationssysteme zu vermitteln.	
(2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 1.4 Umweltschutz, 3.3 Visuelle Verkaufsförderung und Werbung, Lernziele c, d und e, 4. Werkstoffe, Werkzeuge und Geräte zu vermitteln.	
(3) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sieben Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 3.1 Visuelle Verkaufsförderung als Instrument der Unternehmenspolitik,	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
3.2 Präsentation von Waren, Produkten und Dienstleistungen, 6.1 Entwurf und Planung, Lernziel a, 6.2 Umsetzung, Lernziele a und b, zu vermitteln.	

2. Ausbildungsjahr

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
(1) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis drei Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 2.3 Kundenorientierte Kommunikation, 2.6 Anwenden von Englisch bei Fachaufgaben zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 1.2 Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Grundlagen, 1.3 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit, 1.4 Umweltschutz fortzuführen.	
(2) In einem Zeitraum von insgesamt fünf bis sieben Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 3.3 Visuelle Verkaufsförderung und Werbung, Lernziele a, b, f und g, 6.1 Entwurf und Planung, Lernziele b bis k, 6.2 Umsetzung, Lernziele c bis f, 7.1 Beschaffung, 7.2 Kalkulation zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 3.1 Visuelle Verkaufsförderung als Instrument der Unternehmenspolitik, 3.2 Präsentation von Waren, Produkten und Dienstleistungen, 3.3 Visuelle Verkaufsförderung und Werbung, Lernziele c, d und e, 4. Werkstoffe, Werkzeuge und Geräte, 6.1 Entwurf und Planung, Lernziel a, 6.2 Umsetzung, Lernziele a und b, fortzuführen.	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
(3) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 5. IT-Anwendungen, 7.4 Kaufmännische Steuerung und Kontrolle zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition 2.4 Informations- und Kommunikationssysteme fortzuführen.	

3. Ausbildungsjahr

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
(1) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition 2.5 Qualitätssicherung zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 2.3 Kundenorientierte Kommunikation, 2.6 Anwenden von Englisch bei Fachaufgaben, 7.4 Kaufmännische Steuerung und Kontrolle fortzuführen und zu vertiefen.	
(2) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sieben Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition 7.3 Erfolgskontrolle zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 3.1 Visuelle Verkaufsförderung als Instrument der Unternehmenspolitik, 3.2 Präsentation von Waren, Produkten und Dienstleistungen, 3.3 Visuelle Verkaufsförderung und Werbung, 6.1 Entwurf und Planung, 6.2 Umsetzung fortzuführen und zu vertiefen.	
(3) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen 5. IT-Anwendungen, 7.1 Beschaffung, 7.2 Kalkulation fortzuführen und zu vertiefen.	

Fertigkeiten und Kenntnisse laut sachlicher Gliederung der Berufsausbildung

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Der Ausbildungsbetrieb	
Stellung, Rechtsform und Struktur a) Zielsetzung und Geschäftsfelder des Ausbildungsbetriebes sowie seine Stellung am Markt und seine Bedeutung in der Region beschreiben b) Aufbau und Struktur des Ausbildungsbetriebes erläutern c) Rechtsform des Ausbildungsbetriebes darstellen d) Zusammenarbeit des Ausbildungsbetriebes mit Wirtschaftsorganisationen, Behörden, Verbänden, Gewerkschaften und Berufsvertretungen beschreiben	
Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Grundlagen a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen c) lebensbegleitendes Lernen für die berufliche und persönliche Entwicklung begründen; berufliche Fortbildungsmöglichkeiten ermitteln d) für den Ausbildungsbetrieb geltende arbeits-, sozial- und mitbestimmungsrechtliche Vorschriften sowie Tarif- und Arbeitszeitregelungen darstellen e) wesentliche Inhalte und Bestandteile eines Arbeitsvertrages darstellen f) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erklären	
Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden: Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen	
Umweltschutz 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; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen	

Arbeitsorganisation, Kommunikation und Kooperation

Arbeitsorganisation und Arbeitsplanung a) Ziele, Reihenfolge und Zeitplan für Aufgaben festlegen und dokumentieren b) Probleme analysieren, Lösungsalternativen entwickeln und bewerten c) Arbeits- und Organisationsmittel sowie Lern- und Arbeitstechniken einsetzen; Informationen beschaffen und nutzen d) Durchführung und Ergebnisse kontrollieren sowie Korrekturmaßnahmen ergreifen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Teamarbeit und Kooperation a) Aufgaben im Team planen, bearbeiten und auswerten b) Sachverhalte, Themen und Unterlagen situationsbezogen und adressatengerecht aufbereiten und präsentieren c) interne und externe Kooperationsprozesse mitgestalten, insbesondere mit den Bereichen Verkauf, Werbung, Medien und Industrie d) Konfliktlösungsmöglichkeiten anwenden e) Kommunikationsformen situationsbezogen anwenden	
Kundenorientierte Kommunikation a) Bedeutung von Information, Kommunikation und Kooperation für Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg beachten b) Kundenkontakte nutzen und pflegen, Regeln für kundenorientiertes Verhalten anwenden c) Informations- und Präsentationsgespräche planen, durchführen und nachbereiten; Alternativen anbieten	
Informations- und Kommunikationssysteme a) Informations- und Kommunikationssysteme nutzen b) externe und interne Netze und Dienste nutzen; Sicherheitsanforderungen beachten c) Daten eingeben, mit betriebsüblichen Verfahren sowie unter Beachtung des Datenschutzes sichern und pflegen	
Qualitätssicherung a) qualitätssichernde Maßnahmen im eigenen Arbeitsbereich anwenden, dabei zur Verbesserung von Arbeitsprozessen beitragen b) Zusammenhänge zwischen Qualität und Kundenzufriedenheit beschreiben und Auswirkungen auf das Betriebsergebnis ableiten	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Anwenden von Englisch bei Fachaufgaben a) englische Fachbegriffe anwenden b) englischsprachige Informationen nutzen und auswerten	
Grundlagen des visuellen Marketings	
Visuelle Verkaufsförderung als Instrument der Unternehmenspolitik a) Unternehmensphilosophie bei der Entwicklung von Gestaltungskonzepten berücksichtigen b) Bedarfs- und Marktentwicklungsdaten des Marktsegmentes beschaffen, auswerten und für Gestaltungskonzepte nutzen	
Präsentation von Waren, Produkten und Dienstleistungen a) Waren, Produkte und Dienstleistungen präsentieren und atmosphärisch visualisieren, dabei Grundsätze der Warenplatzierung anwenden b) Gestaltungsmittel und -elemente, insbesondere Warenträger, Beleuchtung und Multimediatechniken zielgruppenspezifisch auswählen und einsetzen c) Verkaufsräume, Ausstellungsräume oder Schaufenster unter dem Aspekt der visuellen Verkaufsförderung gliedern; Verkehrsströme und Blickzonen berücksichtigen d) Waren bedarfsgebündelt und selbsterklärend präsentieren e) Zusammenspiel von Sortiment, Einrichtung, Bildwelten und dekorativer Darstellung berücksichtigen	
Visuelle Verkaufsförderung und Werbung a) Ziele und Aufgaben der visuellen Verkaufsförderung als Teil des Marketings erläutern	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
b) bei der Entwicklung von Maßnahmen der Werbung, Verkaufsförderung und Öffentlichkeitsarbeit sowie bei Events mitwirken; wirtschaftliche und rechtliche Aspekte berücksichtigen c) Bedeutung und Wirkungen einzelner Werbemittel und Werbemaßnahmen erklären und diese zielgerichtet einsetzen d) Farben als Gestaltungsmittel einsetzen, dabei Grundsätze der Farbenlehre beachten e) Licht als Gestaltungsmittel unter Berücksichtigung von Wirtschaftlichkeit und Sicherheit einsetzen f) typografische Gestaltungsvarianten produktorientiert auswählen g) innovative verkaufsfördernde Gestaltungselemente einsetzen	
Werkstoffe, Werkzeuge und Geräte	
a) Werkstoffe und Hilfsmittel unter Berücksichtigung ihrer Eigenschaften und der beabsichtigten gestalterischen Wirkung auswählen; unterschiedliche Be- und Verarbeitungstechniken anwenden b) Werkzeuge und Maschinen nutzen und pflegen c) Geräte und Beleuchtungselemente nach Vorgaben und technischen Unterlagen einsetzen	
IT-Anwendungen	
a) Texte und Grafiken computergestützt gestalten und layouten b) Bilder beschaffen und bearbeiten c) Konzepte der visuellen Verkaufsförderung computergestützt entwickeln und realisieren d) Werbemittel gestalten und herstellen e) branchenspezifische Software zur Auftrags- und Rechnungsbearbeitung sowie zur Materialverwaltung nutzen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Projekte des visuellen Marketings	
Entwurf und Planung a) Ideen entwickeln, Gestaltungskonzepte entwerfen und skizzieren b) werbe- und verkaufspsychologische Grundsätze beachten c) Entwicklungen in Kunst, Design und Architektur nutzen sowie aktuelle Trends berücksichtigen d) Reinzeichnungen und Pläne, insbesondere unter Berücksichtigung der Flächen- und Raumeinteilung, erstellen e) Konzepte präsentieren und begründen f) Projekte unter Berücksichtigung inhaltlicher, organisatorischer, zeitlicher und finanzieller Aspekte planen und dokumentieren g) Bedarf an internen und externen Dienstleistungen ermitteln h) Kostenpläne projektbezogen erstellen und überwachen i) räumliche Gegebenheiten und Sicherheitsbestimmungen berücksichtigen k) rechtliche Regelungen, insbesondere des Urheberrechtes, beachten	
Umsetzung a) Präsentationsmittel, Materialien und Werkzeuge zur Projektrealisierung bereitstellen und einsetzen, abbauen und lagern b) Waren, Produkte, Accessoires und Requisiten platzieren c) Präsentations- und Ausstellungsräume vorbereiten d) vorbereitende Maßnahmen für den Aufbau der Präsentation organisieren und überwachen e) Maßnahmen bei veränderten Anforderungen im Rahmen der Projektgestaltung durchführen und veranlassen f) Ergebnisse der Projektdurchführung dokumentieren	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Steuerung von Projekten visuellen Marketings	
Beschaffung a) Bedarf an Materialien und Waren ermitteln b) Angebote einholen und bewerten; Aufträge erteilen c) Lieferungen überprüfen; Aufträge, Lieferscheine und Rechnungen vergleichen; Abweichungen klären	
Kalkulation a) Projekte kalkulieren b) Nachkalkulationen durchführen c) Material- und Zeitaufwand dokumentieren und im Soll-Ist-Vergleich bewerten	
Erfolgskontrolle a) Erreichen von Projektzielen durch Soll-Ist-Vergleich prüfen b) Projekte auswerten, Instrumente der Erfolgskontrolle anwenden und Ergebnisse präsentieren c) Folgerungen für künftige Projekte ableiten	
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle a) Rechnungswesen als Instrument kaufmännischer Steuerung und Kontrolle an Beispielen des Ausbildungsbetriebes begründen b) Notwendigkeit betrieblicher Kosten- und Leistungsrechnung erläutern c) projektbezogene Geschäftsvorgänge für das Rechnungswesen bearbeiten d) Eingang und Ausgang von Rechnungen kontrollieren	