

Zwischenprüfung Herbst 2015

Verkäufer
Verkäuferin
7200

90 Minuten Prüfungszeit
45 Aufgaben

Bearbeitungshinweise

1. Bevor Sie mit der Bearbeitung der Aufgaben beginnen, prüfen Sie bitte, ob dieser Aufgabensatz die auf dem Deckblatt angegebene **Zahl von Aufgaben** enthält! Wenden Sie sich bei Unstimmigkeiten sofort an die Aufsicht! Reklamationen nach Schluss der Prüfung können nicht anerkannt werden.
2. Diesem Aufgabensatz liegt ein **Lösungsbogen** zur Eintragung der Lösungen bei. Füllen Sie als Erstes die **Kopfleiste** aus! Tragen Sie Ihren Namen, Vornamen sowie die IHK- und Prüflingsnummer ein! Verwenden Sie nur einen **Kugelschreiber**, drücken Sie dabei kräftig auf und schreiben Sie **deutlich**, da Ihnen bei unleserlichen Eintragungen Punkte verloren gehen! Beachten Sie, dass ausschließlich Ihre Eintragungen im Lösungsbogen **Grundlage der Bewertung** sind.
3. Verwenden Sie den Lösungsbogen **nicht als Schreibunterlage** und kontrollieren Sie vor dem Abgeben des Lösungsbogens, ob Ihre Eintragungen auf der Durchschrift deutlich erscheinen (auch in der Kopfleiste)!
4. Die Aufgaben können in **beliebiger Reihenfolge** gelöst werden. Bei zusammenhängenden Aufgaben mit gemeinsamer Situationsvorgabe sollten Sie sich jedoch an die vorgegebene Reihenfolge halten.
5. Die Lösungskästchen für die auf einer Seite abgedruckten Aufgaben sind auf dem Lösungsbogen jeweils in einer Zeile angeordnet. Tragen Sie in die Lösungskästchen die Kennziffern der **richtigen** Antworten bzw. bei **Offen-Antwort-Aufgaben** die Lösungen, zumeist Lösungsbeträge, ein! Bei **Zuordnungs- und Reihenfolgeaufgaben** müssen die Lösungen von links nach rechts in der richtigen Reihenfolge eingetragen werden!
6. Die **Anzahl** der **richtigen** Lösungsziffern erkennen Sie an der Zahl der vorgedruckten Lösungskästchen.
7. Bei **Zuordnungs- und Reihenfolgeaufgaben** empfiehlt es sich, die Lösungsziffern zunächst in die hierfür vorgesehenen Kästchen im Aufgabensatz einzutragen und erst dann in den Lösungsbogen zu übertragen.
8. Eine bereits eingetragene Lösungsziffer, die Sie **ändern** wollen, streichen Sie bitte deutlich durch. Schreiben Sie die neue Lösungsziffer ausschließlich **unter** dieses Kästchen, niemals daneben oder darüber!
9. Zur Lösung der Rechenaufgaben ist grundsätzlich ein **nicht programmierter**, netzunabhängiger **Taschenrechner** ohne Kommunikationsmöglichkeit mit Dritten zugelassen.

4. Aufgabe

Als kleines Give-away für die Kunden plant das Warenhaus, anlässlich der Neueröffnung einen umweltfreundlichen Stoffbeutel mit der Aufschrift „Verwöhne Deinen Körper“ bedrucken zu lassen. Ein Stoffbeutel kostet im Einkauf 0,30 € netto, der Aufdruck pro Beutel kostet 0,12 € netto. Bei einer Abnahme von 1 000 Stück kostet der Aufdruck 0,09 € netto. Der Abteilungsleiter entschließt sich, 750 Beutel zu bestellen.

Wie viel Euro beträgt der Rechnungsbetrag brutto für diese Bestellung?

Empty grid for calculation.

5. Aufgabe

Sie werden vor der Neueröffnung der Drogerieabteilung nochmals auf die besonderen Kompetenzen des Verkaufspersonals hingewiesen. Welche Kompetenz ist zu diesem Aufgabengebiet nicht zwingend erforderlich?

- 1. Fachkompetenz, 2. Nonverbale Kompetenz, 3. Methodenkompetenz, 4. Sozialkompetenz, 5. Führungskompetenz

6. Aufgabe

Am Tag der Neueröffnung soll eine Kosmetikerin Ihre Kunden mit den neuen Kosmetikprodukten vertraut machen. Um die Kunden bereits im Vorfeld auf diese Aktion aufmerksam zu machen, erhalten Sie den Auftrag, dafür geeignete Werbemaßnahmen vorzuschlagen. Welche Aktion widerspricht den gesetzlichen Vorschriften?

- 1. Sie nutzen das örtliche Telefonbuch, um möglichst viele Kunden im Voraus telefonisch informieren zu können. 2. Sie nutzen die bestehende Stammkundendatei im WWS, um möglichst viele Kunden im Voraus informieren zu können. 3. Sie verteilen Handzettel in der nahe gelegenen Einkaufspassage und informieren die Passanten. 4. Sie nutzen die im Warenhaus vorhandene Lautsprecheranlage, um Ihre Kunden im Voraus informieren zu können. 5. Sie nutzen den Info-Stand des Warenhauses, damit Sie die Kunden auf diese geplante Aktion aufmerksam machen können.

7. Aufgabe

Nach Eröffnung der neuen Drogerieabteilung sollen Sie eine Kundenbefragung durchführen. Sie sollen dazu einen Fragebogen erstellen. Ordnen Sie zu, indem Sie die Kennziffern von 3 der insgesamt 5 Fragetechniken in die Kästchen neben den Beispielen eintragen. Übertragen Sie anschließend Ihre senkrecht angeordneten Lösungsziffern in dieser Reihenfolge von links nach rechts in den Lösungsbogen!

Fragetechniken

- 1. Offene Frage, 2. Geschlossene Frage, 3. Alternativfrage, 4. Suggestivfrage, 5. Gegenfrage

Beispiele

Wie gefällt Ihnen unsere neue Drogerieabteilung? Sind Sie mit dem neuen Sortiment zufrieden? Ihnen gefällt doch sicher unsere neue Dekoration?

8. Aufgabe

In der Drogerieabteilung wird Tee lose verkauft. Ein Kunde mischt sich eine Teemischung zusammen. Ihm stehen folgende Teesorten zur Verfügung:

Table with 2 columns: Teesorte, Preis/kg. Pfefferminztee (4,70 €/kg), Fencheltee (7,60 €/kg), Lindenblütentee (5,90 €/kg), Ingwertee (6,80 €/kg)

Er verwendet je 100 Gramm von jeder Sorte. Wieviel Euro kostet seine Teemischung?

Empty grid for calculation.

Situation zur 9. bis 12. Aufgabe

Sie sind in der Sportabteilung eingesetzt. Ein Kunde betritt die Abteilung und fragt nach einer Outdoor-Jacke.

9. Aufgabe

Der Kunde macht keine näheren Angaben. Welches Verhalten ist am besten geeignet, um dem Kunden gezielt Ware vorzulegen?

1. Sie erkundigen sich nach dem Verwendungszweck der Ware.
2. Sie zeigen dem Kunden durch Ihre Mimik und Gestik, dass Sie ihn gern bedienen möchten.
3. Sie fragen: „Darf es auch etwas Außergewöhnliches sein?“
4. Sie fragen den Kunden, wie viel er bereit ist auszugeben.
5. Sie fragen: „Dachten Sie an etwas Bestimmtes?“

10. Aufgabe

Während Sie den Kunden bedienen, kommt ein weiterer Kunde hinzu und möchte auch sofort bedient werden. Welche Kundenansprache ist in dieser Situation richtig?

1. „Einen Augenblick, ich bediene ja noch!“
2. „Sie kommen auch gleich an die Reihe!“
3. „Es tut mir leid, aber Sie müssen schon etwas Geduld aufbringen!“
4. „Sie können sich die Ware gerne schon mal ansehen!“
5. „Einen Moment bitte, Sie sehen doch, dass ich im Moment alleine bin!“

11. Aufgabe

Im Verlauf des Verkaufsgesprächs sagen Sie: „Diese exklusive Jacke leistet sich nicht jeder!“ Welcher Kundenanspruch ist hiervon betroffen?

1. Schönheitsstreben
2. Geltungsbedürfnis
3. Nachahmungsstreben
4. Geldersparnis
5. Kulturbedürfnis

12. Aufgabe

Der Kunde bringt folgenden Einwand: „Diese Jacke gefällt mir nicht!“ Mit welcher Antwort sollten Sie reagieren, um das Verkaufsgespräch fortzuführen?

1. „Würden Sie mir bitte sagen, was Ihnen an dieser Jacke nicht gefällt?“
2. „Wieso? Das ist doch ein hübsches Modell!“
3. „Mir gefällt diese Jacke sehr gut, ich habe sie mir auch gekauft!“
4. „Schade, die hätte ich Ihnen gerne verkauft!“
5. „Merkwürdig, die Jacke kommt sonst bei vielen Kunden gut an!“

Situation zur 13. bis 16. Aufgabe

In der Kosmetik-/Parfümerieabteilung des Warenhauses soll Parfüm in der Verkaufsförderung Bedienung verkauft werden. Sie sind für die Beratung und die Warenpräsentation zuständig.

13. Aufgabe

Sie zeichnen Düfte nicht einzeln aus, sondern bringen das abgebildete Regaletikett an. Welche Information erhalten Sie direkt aus dem Strichcode?

1. Die Kennziffer des Herstellers
2. Die Nummer der Verkaufsabteilung
3. Den Nettoverkaufspreis
4. Die Umschlaghäufigkeit
5. Das Herstellungsdatum

HAPPY PARFUM
EDP 50ML
 EAU FRESH

2,⁹⁹

Grundpreis 100 ml 5,98



8 0 3 2 0 8 9 0 0 0 1 7

14. Aufgabe

Beim Vorlegen der Ware beachten Sie bestimmte Grundregeln. Welches Verhalten entspricht einer solchen Grundregel?

1. Sie legen die Ware immer unter Angabe des Preises vor.
2. Sie legen die Ware in der niedrigsten Preislage zuerst vor.
3. Sie legen die Ware in der mittleren Preislage zuerst vor.
4. Sie legen die Ware immer so vor, dass der Kunde das Preisschild nicht sieht.
5. Sie legen die Ware in der obersten Preislage zuerst vor.

19. Aufgabe

Die Merlin GmbH setzt verstärkt auf Teamarbeit. Welchen Vorteil verspricht sie sich davon?

Im Rahmen der Teamarbeit ...

1. ... sind die Kompetenzen klar verteilt, daher wird die Arbeitsleistung jedes einzelnen Mitarbeiters optimiert.
2. ... kann der Zeitaufwand minimiert werden, da keine Konfliktsituationen entstehen.
3. ... kann die Kreativität und Innovation der Gruppenmitglieder gefördert und nutzbar gemacht werden.
4. ... kann es nicht zu Fehlentscheidungen kommen.
5. ... können Minderheitenmeinungen besonders gut berücksichtigt werden und so den Entscheidungsprozess beschleunigen.

20. Aufgabe

Konfliktgespräche sollen helfen, Streitigkeiten zwischen Mitarbeitern des Warenhauses Merlin zu schlichten oder zu beenden. Welche Situation ist **ungeeignet**, durch ein Konfliktgespräch geklärt zu werden?

1. Zwei Auszubildende streiten sich lautstark.
2. Ein Auszubildender hatte einen heftigen Streit mit seiner Freundin und ist seit Tagen niedergeschlagen und unmotiviert.
3. Ein Stammkunde beschwert sich über einen erfahrenen Mitarbeiter.
4. Es gibt heftige Spannungen zwischen den älteren Mitarbeitern und den Auszubildenden.
5. Ein Mitarbeiter beschwert sich über einen Vorgesetzten, der sich in Gegenwart von Kunden abfällig über ihn geäußert hat.

21. Aufgabe

Sie erfahren von Ihrer Vorgesetzten, Frau Wolf, dass Sie vor einem Monat bei einigen Telefonaten nicht die im Warenhaus übliche, höfliche Grußformel verwendet haben. Gegen welche Regel des Feedbacks verstößt die Vorgesetzte Frau Wolf?

1. Feedback muss genau und klar formuliert sein.
2. Feedback soll beschreiben.
3. Feedback soll die Gesprächspartner nicht analysieren.
4. Feedback soll zeitnah gegeben werden.
5. Feedback soll nicht werten.

Situation zur 22. bis 24. Aufgabe

Sie sind zurzeit in der Lebensmittelabteilung der Merlin GmbH eingesetzt.

22. Aufgabe

Wie können Sie dazu beitragen, dass sich die Verluste bei verderblicher Ware verringern?

1. Verderbliche Waren sind ausschließlich als Zusatzartikel zu platzieren.
2. Die Abgabe von Waren hat immer gegen sofortige Zahlung zu erfolgen.
3. Die zuerst gelieferten Waren sind zuerst zu verkaufen.
4. Der Verkauf von Waren ist immer ohne Berücksichtigung angegebener Verfalldaten durchzuführen.
5. Die zuletzt eingekauften Waren sind immer zuerst zu verkaufen.

23. Aufgabe

Viele Produkte fallen durch eine sehr aufwändige oder ansprechende Umverpackung auf. Welcher Grund spricht für eine solche Aufwertung dieser Produkte?

1. Durch eine aufwändige Umverpackung soll sich die Qualität der Produkte erhöhen.
2. Bei Artikeln des täglichen Bedarfs spielt das Aussehen der Umverpackung die entscheidende Rolle.
3. Eine aufwändige Umverpackung führt automatisch zu mehr Zusatzverkäufen.
4. Eine aufwändige Umverpackung zeigt, dass es sich ausschließlich um Markenartikel handelt.
5. Eine ansprechende Umverpackung soll den Kaufwunsch des Kunden wecken.

24. Aufgabe

In dieser Abteilung werden u. a. auch Markenartikel angeboten. Durch welches Merkmal sind Markenartikel gekennzeichnet?

1. Bei Markenartikeln ist die Qualität gleichbleibend und der Bekanntheitsgrad hoch.
2. Mit Markenartikeln ist eine erweiterte Gewährleistungspflicht verbunden.
3. Markenartikel haben immer eine bessere Qualität als No-Name-Artikel.
4. Markenartikel werden nur in Fachgeschäften angeboten.
5. Für Markenartikel wird nur regional geworben.

25. Aufgabe

Sie erklären einer neuen Mitarbeiterin den sinnvollen Arbeitsablauf am Paktisch. Bringen Sie hierzu die damit verbundenen Arbeitsschritte in die richtige Reihenfolge, indem Sie die Ziffern 1 bis 6 in die Kästchen neben den Arbeitsschritten eintragen! Übertragen Sie anschließend Ihre senkrecht angeordneten Lösungsziffern in dieser Reihenfolge von links nach rechts in den Lösungsbogen!

Sie lassen sich vom Kunden den Kassenbon vorlegen.

Sie suchen die Ware heraus.

Sie packen die Ware sachgerecht ein.

Sie vergleichen die Ware mit den Angaben auf dem Kassenbon.

Sie übergeben dem Kunden die Ware mit dem Kassenbon.

Sie bedanken sich für den Einkauf und verabschieden sich.

26. Aufgabe

Mit welcher Aktivität im Warenhaus Merlin GmbH erbringen Sie eine warenbezogene Serviceleistung?

1. Sie lassen regelmäßig unverlangte Warensendungen an Kunden kostenfrei zustellen.
2. Sie ermöglichen allen Kunden eine kostenlose Nutzung des Internet-Cafés.
3. Sie laden Stammkunden zu einer Filialeröffnung ein, bei der Video-Filme vorgeführt werden.
4. Sie lassen die von Kunden gekauften Waren kostenlos zustellen.
5. Sie leisten eine Rückerstattung der nachgewiesenen Fahrtkosten an auswärtige Kunden.

27. Aufgabe

Welches Verhalten beim Verkaufsgespräch ist richtig beschrieben?

1. Sie sollten sehr laut sprechen; dadurch werden Rückfragen des Kunden vermieden.
2. Sie sollten kaum sprechen, um nicht vom Kunden für aufdringlich gehalten zu werden.
3. Sie sollten von der Kontaktaufnahme bis zur Verabschiedung ständig reden, um den Kunden von Ihrem Fachwissen zu überzeugen.
4. Sie sollten möglichst leise zu sprechen beginnen, um die Aufmerksamkeit des Kunden zu wecken.
5. Sie sollten die korrekten Fachbegriffe verwenden und erklären.

Situation zur 28. bis 30. Aufgabe

Schaufenster sind ein wichtiger Werbeträger für den Einzelhandel.

28. Aufgabe

Welche Bedeutung hat das Schaufenster als Werbeträger?

1. Im Schaufenster sollen dem Kunden nur Einzelstücke gezeigt werden.
2. Warenauslagen sollen möglichst lange im Schaufenster bleiben, damit alle Kunden sie sehen können.
3. Jedes Schaufenster muss zu einem bestimmten Thema gestaltet werden.
4. Das Schaufenster ersetzt dem Einzelhändler den Einsatz aller übrigen Werbemittel.
5. Die im Schaufenster gezeigten Waren führen oft zu einem Impulskauf.

29. Aufgabe

Bei den Angeboten im Schaufenster sind die Waren einzeln ausgezeichnet. Welche Rechtsgrundlage schreibt dies vor?

- | | |
|---|---|
| 1. Das Verbraucherschutzgesetz | 4. Die Preisangabenverordnung |
| 2. Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) | 5. Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) |
| 3. Das Handelsgesetzbuch (HGB) | |

30. Aufgabe

In einem extra gestalteten Schaufenster wird ein Artikel mit 25,00 € ausgezeichnet. Tatsächlich kostet dieser im Verkauf 35,00 €. Wie ist die Rechtslage, wenn ein Kunde für diesen Artikel nur 25,00 € bezahlen möchte?

1. Sie sind rechtlich verpflichtet, der Forderung des Kunden zu entsprechen.
2. Sie können die Forderung des Kunden ablehnen, da es sich rechtlich bei einer im Schaufenster ausgestellten Ware um kein verbindliches Angebot handelt.
3. Sie müssen einen Kompromiss mit dem Kunden schließen und einigen sich auf 30,00 €.
4. Sie verkaufen dem Kunden den Artikel für 25,00 € und fechten anschließend den Kaufvertrag an.
5. Sie gehen auf die Forderung des Kunden ein, da die Rechtslage nicht eindeutig ist.

31. Aufgabe

Warum wird bei bestimmten Warengruppen das Eingangsdatum (verschlüsselt) auf dem Preisetikett angegeben?

1. Damit Sie bei der Rechnungsbearbeitung das Alter der Ware berücksichtigen können
2. Damit Sie wissen, von welchem Zeitpunkt an die Umsätze zurückgehen werden
3. Damit Sie ältere Ware frühzeitig erkennen und deren Verkauf beschleunigen können
4. Damit Sie wissen, wann die Preise der allgemeinen Preissteigerung angepasst werden müssen
5. Damit Sie die Kunden über das Alter der Ware richtig informieren können

32. Aufgabe

Die elektronische Datenverarbeitung erfolgt in 3 Schritten/Vorgangsarten. Ordnen Sie zu, indem Sie die Kennziffern der 3 Vorgangsarten in die Kästchen neben den Bearbeitungsvorgängen eintragen! Übertragen Sie anschließend Ihre senkrecht angeordneten Lösungsziffern in dieser Reihenfolge von links nach rechts in den Lösungsbogen!

Vorgangsarten

1. Eingabe
2. Verarbeitung
3. Ausgabe

Bearbeitungsvorgänge

Sie lassen den Durchschnittsverbrauch von Verpackungsmaterial berechnen.

Sie lassen die Umsatzzahlen pro m² berechnen.

Sie lassen eine Liste über Abverkäufe der letzten Woche ausdrucken.

Sie erfassen neu eingegangene Ware.

Sie nehmen die aktuelle Preisänderung für die Aktionswoche vor.

33. Aufgabe

Bei der Bezahlung von Waren im Warenhaus Merlin GmbH mithilfe der Girocard unterscheidet man zwischen Electronic Cash und dem ELV-Verfahren. Wie wird das ELV-Verfahren zutreffend beschrieben?

1. Zwischen dem Warenhaus Merlin GmbH und der Sperrdatei der zuständigen Bank kann keine Online-Verbindung genutzt werden.
2. Der Kunde muss nach der Eingabe der Zahlungsdaten eine PIN zur Bestätigung eingeben.
3. Bei einer Online-Abfrage wird nur geprüft, ob die Karte als gesperrt gemeldet ist. Eine Zahlungsgarantie besteht nicht.
4. Mit seiner Unterschrift erteilt der Kunde dem Warenhaus Merlin GmbH eine Einzugsermächtigung.
5. Das Warenhaus Merlin GmbH erhält nur dann eine Gutschrift, wenn die Kreditwürdigkeit des Kunden bei der Schufa geprüft worden ist.

34. Aufgabe

Ein Kunde sieht sich in Ihrer Abteilung interessiert einen Jogginganzug an. Der Jogginganzug ist mit dem abgebildeten Etikett ausgezeichnet. Welche Information kann der Kunde dem Preisetikett entnehmen?

1. Der aktuelle Bruttoverkaufspreis der Ware beträgt 129,90 €.
2. Der aktuelle Bruttoverkaufspreis der Ware beträgt 159,90 €.
3. Die Ware wurde um 40,00 € reduziert.
4. Der Einkaufspreis der Ware beträgt 129,90 €.
5. Der Nettoverkaufspreis der Ware beträgt 129,90 €.



35. Aufgabe

Ein Tourist aus Frankreich kauft bei Ihnen Ware im Wert von 180,00 € und möchte mit Kreditkarte bezahlen. Wie gehen Sie praxisgerecht vor?

1. Sie lassen sich den Reisepass des Kunden zeigen und kopieren alle personenbezogenen Daten.
2. Sie ziehen die Kreditkarte durch das entsprechende Lesegerät und lassen den Kunden den Zahlungsbeleg unterschreiben.
3. Sie lassen sich vom Kunden eine unterschriebene Bestätigung geben, dass sein Konto gedeckt ist.
4. Sie rufen bei der Hausbank des Kunden in Frankreich an und erkundigen sich nach dem Kontostand.
5. Sie rufen bei Ihrer Geschäftsbank an und lassen Informationen über das Konto des Kunden einholen.

36. Aufgabe

Die Volkswirtschaft wird im einfachen Wirtschaftskreislauf mit den Sektoren Unternehmen und private Haushalte symbolisch dargestellt. Welche wirtschaftliche Tätigkeit kennzeichnet private Haushalte?

1. Produktionsfaktoren am Markt nachfragen
2. Konsumgüter für den Markt herstellen
3. Konsumgüter am Markt nachfragen
4. Investitionsgüter am Markt anbieten
5. Investitionsgüter am Markt nachfragen

37. Aufgabe

Welche Leistungen erbringt das Warenhaus Merlin GmbH innerhalb der Gesamtwirtschaft?

1. Lagerhaltung und Verteilung von Konsumgütern
2. Verarbeitung und Verbrauch von Konsumgütern
3. Gewinnung und Verteilung von Rohstoffen
4. Verbrauch und Verteilung von Dienstleistungen
5. Markterschließung und Werbung für Produktionsfaktoren

38. Aufgabe

Aus kaufmännischen Gründen wird die Elektroabteilung des Warenhauses von Bedienung auf Selbstbedienung umgestellt. Worauf müssen Sie in diesem Fall achten?

1. Beim Verkauf in Selbstbedienung ist es nicht mehr möglich, Umsätze artikelgenau zu erfassen und dadurch Informationen für sortimentspolitische Entscheidungen zu gewinnen.
2. Serviceleistungen, z. B. Warenzustellung und Reparaturen, brauchen nicht mehr angeboten zu werden, weil sie bei Selbstbedienung von den Kunden nicht mehr nachgefragt werden.
3. Sämtliche diebstahlgefährdeten Artikel müssen entweder aus dem Sortiment genommen oder in Abteilungen mit Bedienungspersonal verlagert werden.
4. Erklärungsbedürftige Artikel, die eine intensive Fachberatung erfordern, z. B. Computersysteme, müssen in eine eigene Abteilung mit geschultem Bedienungspersonal ausgelagert werden.
5. Sämtliche Markenartikel müssen aus dem Sortiment genommen werden, weil die Kunden solche hochwertigen Artikel nur dann kaufen, wenn ihnen geschulte Verkaufskräfte die Preiswürdigkeit erläutern.

39. Aufgabe

Das Berufsbildungsgesetz regelt auch Ihre Pflichten als Auszubildender während der Berufsausbildung. Welche Verpflichtung ist **nicht** im Gesetz enthalten?

1. Sie sind verpflichtet, die im Rahmen Ihrer Berufsausbildung aufgetragenen Tätigkeiten sorgfältig auszuführen.
2. Sie sind verpflichtet, über Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse Stillschweigen zu wahren.
3. Sie sind verpflichtet, Werkzeuge, Maschinen und sonstige Einrichtungen pfleglich zu behandeln.
4. Sie sind verpflichtet, Weisungen, die Ihnen im Rahmen der Ausbildung vom Ausbilder erteilt werden, zu folgen.
5. Sie sind verpflichtet, den Weisungen aller Betriebsangehörigen zu folgen.

40. Aufgabe

Eine Abteilungsleiterin verlangt nach gründlicher Einweisung in die Kassierregeln von einem jugendlichen Auszubildenden im 2. Ausbildungsjahr, dass er ab sofort selbstständig die Kassiertätigkeit ausübt. Muss der Auszubildende dieser Anweisung nachkommen?

1. Ja, diese Tätigkeit gehört zu den zu vermittelnden Kenntnissen und Fertigkeiten aus der Ausbildungsordnung.
2. Ja, denn Kassieren ist ausdrücklich unter den Pflichten für den Auszubildenden im Berufsausbildungsvertrag zum Verkäufer/zur Verkäuferin aufgeführt.
3. Nein, denn die Kassiertätigkeit beinhaltet auch die abendliche Kassenabrechnung nach Ladenschließung und minderjährige Arbeitnehmer dürfen keine Überstunden machen.
4. Nein, denn noch nicht voll geschäftsfähige Mitarbeiter dürfen die verantwortungsvolle Tätigkeit des Kassierens nicht ausüben.
5. Nur, wenn das Warenhaus von der Industrie- und Handelskammer die Genehmigung hat, dass Auszubildende während der Ausbildungszeit Kassiertätigkeiten ausüben dürfen

41. Aufgabe

Prüfen Sie, unter welcher Voraussetzung ein begonnenes Ausbildungsverhältnis nach Ablauf der Probezeit nach dem Berufsbildungsgesetz aufgelöst werden kann!

1. Wenn der Arbeitgeber nicht selbst ausbildet, sondern einen Ausbilder damit beauftragt
2. Wenn der Ausbildungsbetrieb vom Auszubildenden verlangt, die Ausbildungsnachweise täglich zuhause zu führen
3. Wenn der Auszubildende am Arbeitsplatz teilweise mangelhafte Leistungen erbringt
4. Wenn der Auszubildende einen anderen Beruf ergreifen will, unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von vier Wochen
5. Wenn der Auszubildende in der Berufsschule mangelhafte Leistungen erbringt

42. Aufgabe

Das Abschließen von Verträgen und Vereinbarungen wird von Personen und Institutionen vorgenommen. Ordnen Sie zu, indem Sie die Kennziffern von **2** der insgesamt 6 Institutionen/Personen in die Kästchen neben den Verträgen/Vereinbarungen eintragen! Übertragen Sie anschließend Ihre senkrecht angeordneten Lösungsziffern in dieser Reihenfolge von links nach rechts in den Lösungsbogen!

Institutionen/Personen

1. Agentur für Arbeit – Arbeitnehmer
2. Arbeitgeber – Betriebsrat
3. Arbeitnehmer – Gewerkschaft
4. Arbeitgeberverband – Gewerkschaft
5. Arbeitgeber – Arbeitnehmer
6. Arbeitgeber – Gewerbeaufsichtsbehörde

Verträge/Vereinbarungen

Betriebsvereinbarungen

Tarifverträge

43. Aufgabe

Im Wareneingang Ihres Warenhauses werden mit Gabelstapler viele Paletten täglich umgeladen, damit die einzelnen Abteilungen mit Waren versorgt werden können. Als Auszubildende/Auszubildender werden Sie im Rahmen Ihrer Ausbildung für zwei Wochen in diesem Bereich beschäftigt. Welche Kleidung sollte zur Unfallverhütung für diese Tätigkeit unbedingt für Sie zur Verfügung gestellt werden?

1. Dunkler Parka mit Schmutz abweisender Beschichtung
2. T-Shirts mit Firmenlogo aus Schweiß aufsaugender Baumwolle
3. Sicherheitsschuhe gegen Quetschungen
4. Mütze in roter Signalfarbe
5. Staubschutzmaske als Atemschutz

44. Aufgabe

Welche Sicherheitsvorschrift über Notausgänge ist nach den Unfallverhütungsvorschriften richtig?

1. Notausgänge dürfen eine maximale Breite nicht überschreiten.
2. Notausgänge dürfen bei Großanlieferungen kurzzeitig zugestellt werden.
3. Notausgänge dürfen von innen abgeschlossen sein, wenn die Schlüssel an einer zentralen Stelle aufbewahrt werden.
4. Notausgänge dürfen von außen abgeschlossen sein, wenn sie von innen mit einer Klinke trotzdem leicht zu öffnen sind.
5. Notausgänge müssen nur in solchen Räumen vorhanden sein, in denen leicht brennbare Gegenstände gelagert oder verarbeitet werden.

45. Aufgabe

Ihr Warenhaus wirbt mit seiner besonderen Verantwortung für die Umwelt. Welche Maßnahme ist besonders geeignet, diesem Anspruch gerecht zu werden?

1. Alle Umverpackungen werden vom Geschäft zurückgenommen und auf eigene Kosten verbrannt.
2. Die Artikel dürfen nur Umverpackungen haben, die verbrannt werden können.
3. Es werden überwiegend Artikel geführt, bei denen auf Umverpackung verzichtet wird.
4. Nur Umverpackungen, die recycelt werden können, werden gegen eine geringe Bearbeitungsgebühr zurückgenommen.
5. Es werden nur Artikel mit aufwändiger Pappverpackung geführt, weil die Herstellung und Entsorgung von Pappe die Umwelt nicht belasten.