

***Ministerium für Kultus, Jugend und Sport
Baden-Württemberg***

Bildungsplan für die Berufsschule

**Fotomedienfachmann/
Fotomedienfachfrau**

Ausbildungsjahr 1, 2 und 3

**KMK-Beschluss
vom 18. Januar 2008**

Landesinstitut für Schulentwicklung



Inhaltsverzeichnis

3	Vorwort
4	Erziehungs- und Bildungsauftrag der Berufsschule
7	Umsetzungshinweise für Baden-Württemberg
8	Berufsbezogene Vorbemerkungen
Anhang	Lernfelder

Impressum

Herausgeber:	Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg; Postfach 10 34 42, 70029 Stuttgart
Lehrplanerstellung:	Sekretariat der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland, Referat Kommunikation, Presse und Öffentlichkeit, Lennéstraße 6, 53113 Bonn
Veröffentlichung:	Landesinstitut für Schulentwicklung, Fachbereich 4, Rotebühlstraße 131, 70197 Stuttgart, Telefon 0711 6642-311 Veröffentlichung nur im Internet unter www.ls-bw.de

Vorwort

Das duale Ausbildungssystem stellt in seiner Verzahnung von schulischer und betrieblicher Ausbildung mit Blick auf den Arbeitsmarkt, den benötigten qualifizierten Fachkräftenachwuchs und hinsichtlich der Vermittlung beruflicher Handlungskompetenz ein nahezu idealtypisches Ausbildungsmodell dar, von dem die nachwachsende Generation in Deutschland in gleich hohem Maße profitiert wie die Wirtschaft. Mitte der neunziger Jahre geriet die Konzeption der dualen Berufsausbildung in Deutschland hinsichtlich ihrer Aktualität und Zukunftsfähigkeit allerdings zunehmend in die Kritik, ausgelöst durch sich ändernde Arbeitsanforderungen, verursacht aber auch durch das damals zunehmende Auseinanderlaufen von Ausbildungsplatzangebot und demographisch bedingter Nachfrage nach Ausbildungsplätzen. Die Lösungsansätze konzentrierten sich sehr schnell darauf, die differenzierte Struktur des dualen Ausbildungssystems den veränderten Rahmenbedingungen anzupassen. So fand auf Bundesebene seit dieser Zeit ein grundlegender Modernisierungsprozess statt, in den bis zum Jahr 2008 über 250 Berufe einbezogen wurden. Profilagebendes Kernelement dieses Modernisierungsprozesses ist, die ehemals fachbezogene Ausbildungs- und Prüfungsstruktur stärker an den in Betrieben und Unternehmen der Wirtschaft vorhandenen Geschäftsprozessen und Handlungsfeldern zu orientieren. Damit wurde die Erwartung verbunden, einen qualitativen Entwicklungsprozess in Gang zu setzen und gleichzeitig die Ausbildungsbereitschaft der Wirtschaft zu stärken.

Dies blieb nicht ohne Auswirkungen auf die für den Berufsschulunterricht bundesweit maßgebenden KMK-Rahmenlehrpläne, die von den Ländern mit dem Bund und den Sozialpartnern im Kontext der Neuordnung von Ausbildungsordnungen abgestimmt werden. Prägendes Strukturelement sind seit dieser Zeit sogenannte Lernfelder, die neben der Orientierung an berufstypischen Geschäftsprozessen auch auf die von den Sozialpartnern völlig neu konzipierte Form der Abschlussprüfung Rücksicht nehmen. Die früheren Prüfungsfächer in den Ausbildungsordnungen des Bundes wurden durch sogenannte "Prüfungsbereiche" ersetzt, die von Beruf zu Beruf anders konzipiert sind und entsprechend dem jeweiligen Berufsbild die geforderten Kompetenzen zusammenfassen.

Die Strukturierung der Lehrpläne nach Lernfeldern greift das didaktische Prinzip der Handlungsorientierung auf und der Berufsschulunterricht wird stärker auf die Erfahrungswelt der Auszubildenden bezogen. Die Planung des Unterrichts geht hierbei nicht von fachsystematisch vollständigen Inhaltskatalogen aus, sondern verfolgt das Ziel, den jungen Menschen während ihrer Ausbildung den Erwerb einer zeitgemäßen beruflichen Handlungskompetenz zu ermöglichen. Die Lehrpläne nach der Lernfeldkonzeption setzen somit die Intention neuer und neugeordneter Ausbildungsberufe im dualen System adressatengerecht um und bereiten die Auszubildenden auf eine sich ständig verändernde Arbeits- und Berufswelt vor. Die gestaltungsoffenen Strukturen der Lehrpläne ermöglichen dabei den Berufsschulen größere Freiräume als dies bei den nach Fächern strukturierten Lehrplänen der Fall ist. Neue Entwicklungen und notwendige Anpassungen können so zeitnah und bedarfsorientiert umgesetzt werden.

Neben den fachbezogenen Bildungsplänen sind die Bildungspläne für den berufsübergreifenden Bereich und darüber hinaus die Normen und Werte, die Grundgesetz, Landesverfassung und Schulgesetz von Baden-Württemberg enthalten, Grundlagen für den Unterricht an den Berufsschulen.

Erziehungs- und Bildungsauftrag der Berufsschule

Im Rahmen der bundesweit geregelten dualen Berufsausbildung haben sich die Länder auf einheitliche Formulierungen zum Erziehungs- und Bildungsauftrag der Berufsschule verständigt. Diese werden vereinbarungsgemäß allen Rahmenlehrplänen voran gestellt und lauten wie folgt:

"Teil I: Vorbemerkungen

Dieser Rahmenlehrplan für den berufsbezogenen Unterricht der Berufsschule ist durch die Ständige Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK) beschlossen worden.

Der Rahmenlehrplan ist mit der entsprechenden Ausbildungsordnung des Bundes (erlassen vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie oder dem sonst zuständigen Fachministerium im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung) abgestimmt. Das Abstimmungsverfahren ist durch das "Gemeinsame Ergebnisprotokoll vom 30.05.1972" geregelt. Auf der Grundlage der Ausbildungsordnung und des Rahmenlehrplans, die Ziele und Inhalte der Berufsausbildung regeln, werden die Abschlussqualifikation in einem anerkannten Ausbildungsberuf sowie – in Verbindung mit Unterricht in weiteren Fächern – der Abschluss der Berufsschule vermittelt. Damit werden wesentliche Voraussetzungen für eine qualifizierte Beschäftigung sowie für den Eintritt in schulische und berufliche Fort- und Weiterbildungsgänge geschaffen. Der Rahmenlehrplan enthält keine methodischen Festlegungen für den Unterricht. Selbständiges und verantwortungsbewusstes Denken und Handeln als übergreifendes Ziel der Ausbildung wird vorzugsweise in solchen Unterrichtsformen vermittelt, in denen es Teil des methodischen Gesamtkonzeptes ist. Dabei kann grundsätzlich jedes methodische Vorgehen zur Erreichung dieses Zieles beitragen; Methoden, welche die Handlungskompetenz unmittelbar fördern, sind besonders geeignet und sollten deshalb in der Unterrichtsgestaltung angemessen berücksichtigt werden. Die Länder übernehmen den Rahmenlehrplan unmittelbar oder setzen ihn in eigene Lehrpläne um. Im zweiten Fall achten sie darauf, dass das im Rahmenlehrplan berücksichtigte Ergebnis der fachlichen und zeitlichen Abstimmung mit der jeweiligen Ausbildungsordnung erhalten bleibt.

Teil II: Bildungsauftrag der Berufsschule

Die Berufsschule und die Ausbildungsbetriebe erfüllen in der dualen Berufsausbildung einen gemeinsamen Bildungsauftrag. Die Berufsschule ist dabei ein eigenständiger Lernort. Sie arbeitet als gleichberechtigter Partner mit den anderen an der Berufsausbildung Beteiligten zusammen. Sie hat die Aufgabe, den Schülerinnen und Schülern berufliche und allgemeine Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung zu vermitteln. Die Berufsschule hat eine berufliche Fachbildung zum Ziel und erweitert die vorher erworbene allgemeine Bildung. Damit will sie zur Erfüllung der Aufgaben im Beruf sowie zur Mitgestaltung der Arbeitswelt und Gesellschaft in sozialer und ökologischer Verantwortung befähigen. Sie richtet sich dabei nach den für diese Schulart geltenden Regelungen der Schulgesetze der Länder. Insbesondere der berufsbezogene Unterricht orientiert sich außerdem an den für jeden einzelnen staatlich anerkannten Ausbildungsberuf bundeseinheitlich erlassenen Berufsordnungsmitteln:

- Rahmenlehrplan der ständigen Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK)
- Ausbildungsordnungen des Bundes für die betriebliche Ausbildung.

Nach der Rahmenvereinbarung über die Berufsschule (Beschluss der KMK vom 15.03.1991) hat die Berufsschule zum Ziel,

- “eine Berufsfähigkeit zu vermitteln, die Fachkompetenz mit allgemeinen Fähigkeiten humaner und sozialer Art verbindet;
- berufliche Flexibilität zur Bewältigung der sich wandelnden Anforderungen in Arbeitswelt und Gesellschaft auch im Hinblick auf das Zusammenwachsen Europas zu entwickeln;
- die Bereitschaft zur beruflichen Fort- und Weiterbildung zu wecken;
- die Fähigkeit und Bereitschaft zu fördern, bei der individuellen Lebensgestaltung und im öffentlichen Leben verantwortungsbewusst zu handeln.”

Zur Erreichung dieser Ziele muss die Berufsschule

- den Unterricht an einer für ihre Aufgaben spezifischen Pädagogik ausrichten, die Handlungsorientierung betont;
- unter Berücksichtigung notwendiger beruflicher Spezialisierung berufs- und berufsfeldübergreifende Qualifikationen vermitteln;
- ein differenziertes und flexibles Bildungsangebot gewährleisten, um unterschiedlichen Fähigkeiten und Begabungen sowie den jeweiligen Erfordernissen der Arbeitswelt und Gesellschaft gerecht zu werden;
- im Rahmen ihrer Möglichkeiten Behinderte und Benachteiligte umfassend stützen und fördern;
- auf die mit Berufsausübung und privater Lebensführung verbundenen Umweltbedrohungen und Unfallgefahren hinweisen und Möglichkeiten zu ihrer Vermeidung bzw. Verminderung aufzeigen.

Die Berufsschule soll darüber hinaus im allgemeinen Unterricht und soweit es im Rahmen berufsbezogenen Unterrichts möglich ist, auf Kernprobleme unserer Zeit wie z. B.

- Arbeit und Arbeitslosigkeit,
- friedliches Zusammenleben von Menschen, Völkern und Kulturen in einer Welt unter Wahrung, kultureller Identität,
- Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlage, sowie
- Gewährleistung der Menschenrechte eingehen.

Die aufgeführten Ziele sind auf die Entwicklung von Handlungskompetenz gerichtet. Diese wird hier verstanden als die Bereitschaft und Fähigkeit des Einzelnen, sich in gesellschaftlichen, beruflichen und privaten Situationen sachgerecht, durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten.

Handlungskompetenz entfaltet sich in den Dimensionen von Fachkompetenz, Personalkompetenz und Sozialkompetenz.

Fachkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, auf der Grundlage fachlichen Wissens und Könnens Aufgaben und Probleme zielorientiert, sachgerecht, methodengeleitet und selbständig zu lösen und das Ergebnis zu beurteilen.

Personalkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, als individuelle Persönlichkeit die Entwicklungschancen, Anforderungen und Einschränkungen in Familie, Beruf und öffentlichem Leben zu klären, zu durchdenken und zu beurteilen, eigene Begabungen zu entfalten sowie Lebenspläne zu fassen und fortzuentwickeln. Sie umfasst personale Eigenschaften wie Selbständigkeit, Kritikfähigkeit, Selbstvertrauen, Zuverlässigkeit, Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein. Zur ihr gehören insbesondere auch die Entwicklung durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte.

Sozialkompetenz bezeichnet die Bereitschaft und Fähigkeit, soziale Beziehungen zu leben und zu gestalten, Zuwendungen und Spannungen zu erfassen, zu verstehen sowie sich mit anderen rational und verantwortungsbewusst auseinanderzusetzen und zu verständigen. Hierzu gehört insbesondere auch die Entwicklung sozialer Verantwortung und Solidarität.

Methoden- und Lernkompetenz erwachsen aus einer ausgewogenen Entwicklung dieser drei Dimensionen.

Kompetenz bezeichnet den Lernerfolg in Bezug auf den einzelnen Lernenden und seine Befähigung zu eigenverantwortlichem Handeln in privaten, beruflichen und gesellschaftlichen Situationen. Demgegenüber wird unter Qualifikation der Lernerfolg in Bezug auf die Verwertbarkeit, d.h. aus der Sicht der Nachfrage in privaten, beruflichen und gesellschaftlichen Situationen, verstanden (vgl. Deutscher Bildungsrat, Empfehlungen der Bildungskommission zur Neuordnung der Sekundarstufe II).

Teil III: Didaktische Grundsätze

Die Zielsetzung der Berufsausbildung erfordert es, den Unterricht an einer auf die Aufgaben der Berufsschule zugeschnittenen Pädagogik auszurichten, die Handlungsorientierung betont und junge Menschen zu selbstständigem Planen, Durchführen und Beurteilen von Arbeitsaufgaben im Rahmen ihrer Berufstätigkeit befähigt. Lernen in der Berufsschule vollzieht sich grundsätzlich in Beziehung auf konkretes berufliches Handeln sowie in vielfältigen gedanklichen Operationen, auch gedanklichem Nachvollziehen von Handlungen anderer. Dieses Lernen ist vor allem an die Reflexion der Vollzüge des Handelns (des Handlungsplans, des Ablaufs, der Ergebnisse) gebunden. Mit dieser gedanklichen Durchdringung beruflicher Arbeit werden die Voraussetzungen geschaffen für das Lernen in und aus der Arbeit. Dies bedeutet für den Rahmenlehrplan, dass die Beschreibung der Ziele und die Auswahl der Inhalte berufsbezogen erfolgt. Auf der Grundlage lerntheoretischer und didaktischer Erkenntnisse werden in einem pragmatischen Ansatz für die Gestaltung handlungsorientierten Unterrichts folgende Orientierungspunkte genannt:

- Didaktische Bezugspunkte sind Situationen, die für die Berufsausübung bedeutsam sind (Lernen für Handeln).
- Den Ausgangspunkt des Lernens bilden Handlungen, möglichst selbst ausgeführt oder aber gedanklich nachvollzogen (Lernen durch Handeln).
- Handlungen müssen von den Lernenden möglichst selbstständig geplant, durchgeführt, überprüft, ggf. korrigiert und schließlich bewertet werden.
- Handlungen sollten ein ganzheitliches Erfassen der beruflichen Wirklichkeit fördern, z.B. technische, sicherheitstechnische, ökonomische, rechtliche, ökologische, soziale Aspekte einbeziehen.
- Handlungen müssen in die Erfahrungen der Lernenden integriert und in Bezug auf ihre gesellschaftlichen Auswirkungen reflektiert werden.
- Handlungen sollen auch soziale Prozesse, z.B. der Interessenerklärung oder der Konfliktbewältigung, einbeziehen.

Handlungsorientierter Unterricht ist ein didaktisches Konzept, das fach- und handlungssystematische Strukturen miteinander verschränkt. Es lässt sich durch unterschiedliche Unterrichtsmethoden verwirklichen. Das Unterrichtsangebot der Berufsschule richtet sich an Jugendliche und Erwachsene, die sich nach Vorbildung, kulturellem Hintergrund und Erfahrungen aus den Ausbildungsbetrieben unterscheiden. Die Berufsschule kann ihren Bildungsauftrag nur erfüllen, wenn sie diese Unterschiede beachtet und Schülerinnen und Schüler – auch benachteiligte oder besonders begabte – ihren individuellen Möglichkeiten entsprechend fördert."

Umsetzungshinweise für Baden-Württemberg

Die für die Umsetzung dieses Lehrplans erforderlichen rechtlichen Rahmenbedingungen sind in der „Verordnung des Kultusministeriums über die Ausbildung und Prüfung an den Berufsschulen (Berufschulordnung)“ in der jeweils gültigen Fassung geregelt. Zu den dort in der Stundentafel ausgewiesenen Unterrichtsbereichen „Berufsfachliche Kompetenz“ und „Projektkompetenz“ gelten folgende allgemeine Hinweise:

Berufsfachliche Kompetenz

Die Lernfelder im Bereich der Berufsfachlichen Kompetenz orientieren sich in Aufbau und Zielsetzung an typischen beruflichen Handlungssituationen. Die Schülerinnen und Schüler erwerben eine berufliche Handlungskompetenz, die Fachkompetenz, Methodenkompetenz und Sozialkompetenz mit der Fähigkeit und Bereitschaft zum lebenslangen Lernen verbindet. Ziel ist es, die Schülerinnen und Schüler zu befähigen, sich eigenständig Wissen anzueignen, Probleme zu lösen, neue Situationen zu bewältigen sowie ihren Erfahrungsbereich mit zu gestalten. Diese Zielsetzung lässt sich durch unterschiedliche Unterrichtsmethoden verwirklichen, wobei u. a. Lernarrangements mit methodischen Formen wie Projekt, Planspiel, Fallstudie oder Rollenspiel eine immer größere Bedeutung erlangen. Lern- und Leistungskontrollen sollen die im Unterricht angestrebten Ziele möglichst umfassend abdecken. Sie dürfen sich nicht auf das Abprüfen erworbener Kenntnisse beschränken, sondern sollen handlungsorientierte Aufgabenstellungen enthalten.

Projektkompetenz

Die Projektkompetenz geht über die Fachkompetenz hinaus und bildet vorrangig deren Vernetzung mit der Methoden-, Personal- und Sozialkompetenz ab. Die überfachlichen Kompetenzen zeigen sich z. B. in der Entwicklung von Lösungsstrategien, der Informationsverarbeitung, den Techniken der kognitiven Auseinandersetzung mit dem Projektauftrag sowie deren Präsentation. In diesem Zusammenhang erkennen die Schülerinnen und Schüler ihre vorhandenen Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten. Zum Erreichen dieses Ziels bedarf es der gemeinsamen Planung, Durchführung und Kontrolle durch die Lehrkräfte.

Ziele und Inhalte

Die Ziele beschreiben die Handlungskompetenz, die am Ende des schulischen Lernprozesses in einem Lernfeld erwartet wird. Formulierungen im Präsens und in der Aktivform betonen das Handeln der Schülerinnen und Schüler. Angemessenes Abstraktionsniveau soll u. a. die Offenheit für künftige technologische und organisatorische Veränderungen sicherstellen. Die Inhalte gehen aus den Zielangaben hervor. Nur soweit sich die Inhalte nicht aus den Zielen ergeben, werden sie gesondert im Lehrplan aufgeführt. Sie konkretisieren die Ziele und beschreiben den Mindestumfang, der zur Erfüllung des Ausbildungsziels im Lernfeld erforderlich ist.

Zeitrichtwerte

Zeitangaben sind Richtwerte für die Anzahl der Unterrichtsstunden. Sie geben den Lehrerinnen und Lehrern einen Anhaltspunkt, wie umfangreich die Lehrplaninhalte behandelt werden sollen. Die Zeitrichtwerte sind Bruttowerte, sie sind unabhängig von der Länge des jeweiligen Schuljahres und enthalten auch die Zeit für Leistungsfeststellungen sowie zur Vertiefung bzw. für Wiederholung.

Reihenfolge

Bei der zeitlichen Anordnung der Lernfelder ist im Rahmen der didaktischen Jahresplanung der Zeitpunkt der Zwischenprüfung bzw. von Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung zu beachten.

Berufsbezogene Vorbemerkungen

Neben den allgemeinen Vorbemerkungen sind für jeden Ausbildungsberuf in den Rahmenlehrplänen berufsbezogenen Vorbemerkungen formuliert. Für den vorliegenden Ausbildungsberuf lauten diese wie folgt:

"Der vorliegende Rahmenlehrplan für die Berufsausbildung zum Fotomedienfachmann/zur Fotomedienfachfrau ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung zum Fotomedienfachmann/ zur Fotomedienfachfrau vom 19.03.2008 (BGBl. I S.457) abgestimmt.

Der Rahmenlehrplan stimmt hinsichtlich des ersten Ausbildungsjahres mit dem Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel überein.

Damit ist eine gemeinsame Beschulung möglich.

Fotomedienfachleute arbeiten in Betrieben der Fotowirtschaft, insbesondere in Einzelhandelsunternehmen, in Fach- und Großlaboren, bei Fotografen, in der Industrie und in Bild- Agenturen, in den Aufgabenfeldern fotobezogene Dienstleistungen, Beratung, Verkauf und Marketing.

Um den Anforderungen einer beratungsintensiven Branche zu entsprechen, verfügen die Fotomedienfachleute über fototechnische und bildgestalterische Kenntnisse und Fertigkeiten. Diese nutzen sie für die Kundenberatung und den Verkauf von Waren und Dienstleistungen in einem Markt, der hohem technologischen Wandel unterworfen ist. Dazu benötigen sie die Fähigkeit, sich in neue Technologien einzuarbeiten, Marktentwicklungen zu erkennen und sich auf Veränderungen im Verbraucherverhalten einzustellen.

Die Lernfelder mit ihren Zielformulierungen orientieren sich an exemplarischen Handlungsfeldern der Berufs- und Arbeitswelt. Sie sind didaktisch-methodisch so umzusetzen, dass sie zur beruflichen Handlungskompetenz führen. Die Zielformulierungen beschreiben den Qualifikationsstand am Ende des Lernprozesses. Ergänzt durch die Inhalte umfassen sie den Mindestumfang zu vermittelnder Kompetenzen.

Die Zielformulierungen in den kaufmännischen Lernfeldern integrieren den Umgang mit aktuellen Medien, moderner Bürokommunikationstechnologie und berufsbezogener Software zur Informationsbeschaffung und Informationsverarbeitung. Hierfür ist ein Gesamtumfang von mindestens 80 Unterrichtsstunden im Rahmenlehrplan berücksichtigt.

In den bildbezogenen Lernfeldern ist der Umgang mit den erforderlichen Technologien in den Bereichen Bilderstellung, Bildbearbeitung und Bildwiedergabe durchgängiges Prinzip. Bei der Verwendung des Begriffs "Bild" ist neben dem Schwerpunkt Foto (Standbild) auch der Bereich Video (Bewegtbilder) zu berücksichtigen.

Fremdsprachliche Ziele und Inhalte sind mit 40 Stunden in die Lernfelder einbezogen. Darüber hinaus können 80 Stunden berufsspezifische Fremdsprachenvermittlung als freiwillige Ergänzung der Länder angeboten werden. Die Lernfelder aller Ausbildungsjahre bieten hierzu in Lernsituationen Anknüpfungspunkte.

Im Mittelpunkt der Lernfelder des ersten Ausbildungsjahres, die mit dem Rahmenlehrplan des Ausbildungsberufs "Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel" identisch sind, stehen grundlegende Kompetenzen im Bereich des kundenorientierten Verkaufs. Außerdem werden am Beispiel ausgewählter Waren die Techniken des Erwerbs von Warenkenntnissen und damit die

Fähigkeit, sich in neue Sortimente einzuarbeiten, vermittelt. Soweit möglich werden dabei Waren und Dienstleistungen der Fotobranche berücksichtigt.

Im zweiten und dritten Ausbildungsjahr treten neben die kaufmännischen Lernfelder die bildbezogenen Lernfelder. Die kaufmännischen Lernfelder des zweiten Ausbildungsjahres stellen mit Beschaffung, Lagerung und Datenverarbeitung unterstützende Handlungsbereiche in den Mittelpunkt und greifen anschließend die Kundenorientierung wieder auf. In den bildbezogenen Lernfeldern stehen die gerätebezogene Kundenberatung und die Bilderstellung im Mittelpunkt. Dabei stellen fotografische Grundlagen eine wichtige Voraussetzung dar. Die kaufmännischen Lernfelder des dritten Ausbildungsjahres konzentrieren sich auf die Steuerung betrieblicher Prozesse und das Marketing. Die bildbezogenen Lernfelder behandeln die Bildbearbeitung und die Ausgabeprozesse.

Die ökonomischen und ökologischen, rechtlichen, sozialen und qualitätsbezogenen Aspekte der betrieblichen Tätigkeit werden grundsätzlich in allen Lernfeldern berücksichtigt und nur in denjenigen Lernfeldern, in denen sie besonders wichtig erscheinen, ausdrücklich erwähnt.“

Die für den Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde wesentlichen Ziele und Inhalte sind auf der Grundlage der "Elemente für den Unterricht in der Berufsschule für die Abschlussprüfung im Bereich "Wirtschafts- und Sozialkunde" kaufmännischer Ausbildungsberufe zu vermitteln."

Anhang: Lernfelder

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Fotomedienfachmann/Fotomedienfachfrau				
Lernfelder		Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Nr.				
1	Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren	80		
2	Verkaufsgespräche kundenorientiert führen	80		
3	Kunden im Servicebereich Kasse betreuen	80		
4	Waren präsentieren	40		
5	Werben und den Verkauf fördern	40		
6	Kunden überameratechnik und Zubehör beraten		40	
7	Waren und Dienstleistungen beschaffen, Bestände überwachen und pflegen		80	
8	Bilder erstellen und Aufnahmeprozesse in der Kundenberatung erläutern		80	
9	Geschäftsprozesse erfassen und auswerten		40	
10	Besondere Verkaufssituationen bewältigen		40	
11	Bilder bearbeiten, sichern und archivieren			80
12	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern			80
13	Märkte analysieren und Marketingkonzepte erstellen			60
14	Bilder wiedergeben und Ausgabeprozesse erläutern			60
	Summe (insgesamt 880 Stunden)	320	280	280

Länderspezifische Ergänzung Baden-Württemberg

Elemente für den Unterricht im Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“	-	40	40
Summe (insgesamt 960 Stunden)	320	320	320

Lernfeld 1: Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler präsentieren den Ausbildungsbetrieb. Im Hinblick auf ihre beruflichen Tätigkeits- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten stellen sie die Leistungsschwerpunkte und Arbeitsgebiete ihres Einzelhandelsunternehmens dar. Sie erläutern das Unternehmensleitbild, die ökonomischen und ökologischen Zielsetzungen sowie die gesamtgesellschaftliche Verantwortung des Unternehmens. Sie informieren sich eigenständig im Ausbildungsunternehmen und halten diese Information aktuell. Sie entwickeln Möglichkeiten, zugängliche Informationen auch über andere Unternehmen zu erhalten. Sie beurteilen die gewählte Betriebsform im Zusammenhang mit Sortiment und Verkaufsform und vergleichen dabei ihre Ausbildungsbetriebe. Sie beschreiben die Organisation ihres Unternehmens und dessen Eingliederung in die Gesamtwirtschaft.

Bei der Erstellung der Präsentation bearbeiten sie Aufgabenstellungen selbstständig in der Gruppe und wenden problemlösende Methoden an. Sie reflektieren dabei das Zusammenwirken des Personals in einem Einzelhandelsbetrieb und setzen sich mit den Regelungen sowie Aufgaben, Rechten und Pflichten der Beteiligten im dualen System der beruflichen Ausbildung auseinander. Unter Berücksichtigung von Tarifverhandlungen im Einzelhandel beurteilen die Schülerinnen und Schüler die Bedeutung von Tarifverträgen und die Rolle der Sozialpartner bei deren Zustandekommen. Sie reflektieren die mitbestimmungsrechtlichen Regelungen. Sie erkennen die Notwendigkeit der sozialen Sicherung und der privaten Vorsorge in der Bundesrepublik Deutschland. Die Schülerinnen und Schüler präsentieren und dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse strukturiert und adressatenorientiert unter Verwendung angemessener Medien. Sie verinnerlichen die Kundenorientierung als Leitbild ihres beruflichen Handelns.

Inhalte:

Arbeits- und Lerntechniken
einfacher Wirtschaftskreislauf
Aufgaben und Gliederung des Einzelhandels
Arbeitssicherheit und Umweltschutz
Betriebsorganisation und Arbeitsabläufe
Ausbildungsvertrag
Jugendarbeitsschutz
Nachhaltigkeit
Präsentationstechniken

Lernfeld 2: Verkaufsgespräche kundenorientiert führen

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler führen unter Anwendung von Waren-, Kommunikations- und Verkaufskennnissen Verkaufsgespräche zur Zufriedenheit der Kunden und des Unternehmens. Sie beherrschen wichtige Elemente der Kommunikations- und Verkaufstechnik sowie Techniken zum Erwerb wesentlicher Kenntnisse über Waren. Sie wenden diese in Rollenspielen an, zeigen dabei sowohl verbal wie nonverbal kundenorientiertes Verhalten. Bei Bedarf geben sie situationsgerecht einfache Auskünfte in einer fremden Sprache. Beim Verkaufsgespräch nutzen sie ihre Warenkenntnisse, um geeignete Verkaufsargumente zu entwickeln. Sie beziehen in das Verkaufsgespräch auch Serviceleistungen des Unternehmens ein und reagieren angemessen auf Kundeneinwände. Sie unterbreiten Alternativvorschläge mit dem Ziel, die Kaufentscheidung zu fördern und zu einem erfolgreichen Kaufabschluss zu bringen.

Die Schülerinnen und Schüler erstellen Kriterienkataloge zur Beurteilung von Spiel- und Trainingssituationen. Sie bewerten Kommunikations- und Verkaufssituationen und geben angemessene Rückmeldungen. Als Hilfsmittel verwenden sie unter anderem Audio- und Videotechnik.

Inhalte:

Warenvorlage
beratendes Verkaufen
Preis-Leistungs-Beziehung
Ergänzungsangebote
fremdsprachliche Fachausdrücke
typische fremdsprachliche Redewendungen

Lernfeld 3: Kunden im Servicebereich Kasse betreuen**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden****Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler führen im Kassbereich anfallende Tätigkeiten durch und betreuen die Kunden freundlich und aufmerksam.

Sie schließen unter Beachtung rechtlicher und betrieblicher Regelungen Kaufverträge ab. Bei Bedarf weisen sie die Kunden auf die Verwendung von AGB hin. Sie bieten dem Kunden an der Kasse Serviceleistungen an und unterbreiten Zusatzangebote. Die Schülerinnen und Schüler informieren den Kunden über übliche Zahlungsarten und deren Vor- und Nachteile. Sie ordnen dabei die Zahlungsarten hinsichtlich ihrer Wirtschaftlichkeit für das Unternehmen ein. Die Schülerinnen und Schüler wickeln Kassivorgänge unter Berücksichtigung von Kundenkarten und Gutscheinen ab und bedienen die Kasse entsprechend der betrieblichen Bestimmungen. Sie erstellen Quittungen und Rechnungen und beachten dabei umsatzsteuerliche Vorschriften. Sie führen Kassenabrechnungen durch, erstellen Kassenberichte und werten sie aus. Dazu setzen sie bereits bekannte, gängige Rechenverfahren ein. Sie nutzen das Kassensystem als ein Instrument zur Erfassung von Verkaufsdaten im Warenwirtschaftssystem.

Inhalte:

Rechts- und Geschäftsfähigkeit
Nichtigkeit und Anfechtbarkeit
Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft
Vertragsfreiheit
Dreisatz, Prozent- und Durchschnittsrechnung

Lernfeld 4: Waren präsentieren

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler platzieren und präsentieren Waren kundengerecht, verkaufswirksam und betriebswirtschaftlich sinnvoll. Sie erarbeiten Kriterien für eine ansprechende Warenpräsentation. Sie entwickeln Konzepte zur Warenpräsentation, stellen diese dar und bewerten sie auf der Grundlage der erarbeiteten Kriterien.

Die Schülerinnen und Schüler berücksichtigen Besonderheiten von Betriebsform, Verkaufsförm und Sortiment, allgemeine Regeln von Warenpräsentation und -platzierung und verkaufpsychologische Erkenntnisse.

Inhalte:

Ladengestaltung
Visual Merchandising
Kundenlaufstudien
Warenträger
Regalzonen
Warenkennzeichnung
Preisauszeichnung
Schaufenster

Lernfeld 5: Werben und den Verkauf fördern**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden****Ziel:**

Die Schülerinnen und Schülern erstellen einen Werbeplan. Dabei artikulieren sie eigene Wertvorstellungen und respektieren die Wertvorstellungen anderer. Sie entwickeln unter Beachtung der Werbegrundsätze und der gesetzlichen Rahmenbedingungen Werbemaßnahmen. Zur Gestaltung von Werbemitteln setzen sie auch geeignete Software ein. Sie bewerten den Einsatz von Werbemaßnahmen im Verkaufsalldag. Sie berücksichtigen wirtschaftliche, rechtliche und ethische Grenzen der Werbung und beurteilen den Werbeerfolg der Maßnahmen. Sie wägen die Nutzung unterschiedlicher Werbearten hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Verbraucher ab.

Die Schülerinnen und Schüler skizzieren und bewerten typische Maßnahmen der Verkaufsförderung. Sie beziehen Serviceleistungen als Mittel der Kundenbindung ein. Sie wählen Verpackungsmaterialien und Möglichkeiten der Wareneinstellung nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten aus.

Inhalte:

Werbeträger
kooperative Formen der Werbung
Direktwerbung
UWG
Verpackungsverordnung
Teamarbeit

Lernfeld 6: Kunden überameratechnik und Zubehör beraten

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Ausgehend vom Kundenwunsch beraten die Schülerinnen und Schüler über die Leistungsmerkmale und Nutzungsmöglichkeiten von Aufnahmegeräten und Zubehör. Hierfür informieren sie sich selbstständig unter Nutzung verschiedener Arten von Medien auch über aktuelle technologische Entwicklungen beiameratechnik, Objektiven und Zubehör.

Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden und handhaben Aufnahmegeräte, Objektive und Zubehör. Dabei berücksichtigen sie sowohl den Einfluss der Belichtungsparameter auf die Bildgestaltung als auch die Auswirkungen weiterer Aufnahmeparameter und kameraspezifischer Kenngrößen auf das Bildergebnis.

Die Schülerinnen und Schüler kommunizieren mit den Kunden verbindlich und problemlösungsorientiert. Sie bieten den Kunden geeignete Produkte an und erläutern ihnen deren Handhabung und Verwendungsmöglichkeiten aufgrund der technischen Kameradaten.

Inhalte:

Schärfentiefe
Darstellung von Bewegung im Bild
Auflösung
Weißabgleich, Farbtemperatur

**Lernfeld 7: Waren und Dienstleistungen beschaffen,
Bestände überwachen und pflegen**

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Auf der Grundlage warenwirtschaftlicher Daten planen und realisieren die Schülerinnen und Schüler den Beschaffungsprozess.

Dazu ermitteln sie unterschiedliche Bezugsquellen sowie die Konditionen und Preise möglicher Lieferanten. Bei der Beschaffungsentscheidung berücksichtigen sie quantitative und qualitative Aspekte. Hierfür nutzen sie auch informationstechnische Systeme. Die gewonnenen Daten werten sie aus und präsentieren ihre Ergebnisse als Entscheidungsgrundlage. Sie bereiten Kaufverträge vor und schließen sie ab. Sie führen die Beschaffung der Waren und Dienstleistungen sowie der branchenspezifischen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe durch und berücksichtigen dabei ökonomische, rechtliche und ökologische Aspekte.

Die Schülerinnen und Schüler prüfen den Wareneingang. Sie erkennen Pflichtverletzungen bei der Lieferung, dokumentieren diese und fordern die volle Vertragserfüllung ein. Sie überwachen die rechtzeitige Annahme und den Zahlungsverkehr und kommunizieren problemlösungsorientiert mit Lieferanten.

Sie sorgen für eine sachgerechte Lagerung und beachten dabei Lagergrundsätze und sicherheitsrelevante Vorschriften. Die Schülerinnen und Schüler analysieren Kennziffern, führen Lagerbestandsrechnungen durch, bewerten diese und zeigen Optimierungsmöglichkeiten auf.

Inhalte:

Mengen-, Zeit- und Preisplanung
Anfrage, Angebot
Bezugskalkulation
Angebotsvergleich
Bestellung
Kaufvertragsstörungen
Warenwirtschaftssystem
Lagerkennziffern

Lernfeld 8: Bilder erstellen und Aufnahmeprozesse in der Kundenberatung erläutern

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Bildgestaltungsvorstellungen der Kunden. Sie beraten Kunden hinsichtlich Umsetzung und technischer Machbarkeit ihrer Zielvorstellungen, zeigen Lösungsmöglichkeiten auf und bieten geeignete Hard- und Softwareprodukte an.

Die Schülerinnen und Schüler fertigen kundenbezogen unterschiedliche Bildkonzeptionen an und beraten den Kunden bei der Auswahl. Sie ermitteln die zur Auftragsbearbeitung erforderliche Hard- und Software und setzen diese ein.

Die Schülerinnen und Schüler positionieren Personen und Objekte, legen den Aufnahme-standpunkt fest, wählen das Objektiv und setzen das Licht. Sie steuern die notwendigen Aufnahmeparameter und belichten. Bei Personenaufnahmen kommunizieren sie situationsadäquat und zielgerichtet. Die Schülerinnen und Schüler wählen aus verschiedenen Aufnahmevarianten geeignete Ergebnisse aus.

Die Schülerinnen und Schüler weisen Kunden in die bildgestaltungsbezogene Handhabung von Aufnahmegeräten ein.

Sie berücksichtigen bei Aufnahme und Beratung ökonomische und rechtliche Aspekte.

Inhalte:

Blitzlicht, Dauerlicht

Belichtungsmessung

Motivkontrast

Belichtungs- und Dynamikumfang

Histogramm

Aufnahmefarbraum

Lernfeld 9: Geschäftsprozesse erfassen und auswerten

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler erfassen den Informations-, Geld- und Wertefluss sowohl innerhalb des Unternehmens als auch zwischen dem Unternehmen und den Kunden oder Lieferanten und nehmen Auswertungen vor.

Sie erstellen und bearbeiten Belege, die die Geschäftsprozesse dokumentieren und buchen bestands- und erfolgswirksame Geschäftsvorgänge unter Beachtung relevanter Rechtsvorschriften.

Sie führen die Inventur durch, erstellen das Inventar und bereiten die Bilanz vor. Mit Hilfe dieser Aufzeichnungen stellen sie die Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens dar und ermitteln den Unternehmenserfolg.

Für die Erfassung und Auswertung der Geschäftsprozesse nutzen sie kaufmännische Rechenverfahren und die Möglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnik basierend auf einem Warenwirtschaftssystem.

Inhalte:

Wareneinsatz
Rohgewinn

Lernfeld 10: Besondere Verkaufssituationen bewältigen**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 40 Stunden****Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler erkennen besondere Verkaufssituationen. Ausgehend von der Unternehmensphilosophie handeln sie bei Sonderfällen im Verkauf situations- und sachgerecht sowie adressatenorientiert. Dabei nutzen sie ihre Fachkenntnisse auch zur verständlichen Darstellung komplexer technischer Zusammenhänge. Sie reagieren angemessen durch verbale und nonverbale Kommunikation auf verschiedene Kundengruppen und deren individuelle Verhaltensweisen. Dabei setzen sie gegebenenfalls Fremdsprachenkenntnisse ein.

Insbesondere bei Umtausch und Reklamation handeln die Schülerinnen und Schüler im Interesse des Unternehmens und der Kunden und beachten dabei rechtliche und betriebliche Regelungen.

Die Schülerinnen und Schüler entwickeln Techniken zur Vermeidung und Bewältigung von Stresssituationen. Sie erkennen mögliche Konflikte und tragen durch situationsadäquates Verhalten zu deren Lösung bei.

Inhalte:

Geschenk- und Besorgungskauf
Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung
Kulanz
Hochbetrieb
Ladenschluss
Ladendiebstahl
Konfliktlösungsstrategien

Lernfeld 11: Bilder bearbeiten, sichern und archivieren**3. Ausbildungsjahr
Zeitrictwert: 80 Stunden****Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen analoge Bildvorlagen sowie digitale Bilddaten und optimieren diese zielgerichtet für verschiedene Ausgabeprozesse und Datenträger. Dabei wenden sie adäquate Medien und Techniken zur Bildbearbeitung, Bildübertragung, Bildsicherung und Bildarchivierung an. Hierfür setzen sie geeignete Farbmodi, Farbräume und Dateiformate ein und nutzen kalibrierte und profilierte Hard- und Software.

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über Qualitätsparameter hinsichtlich Bildbearbeitung, -sicherung und -archivierung.

Die Schülerinnen und Schüler führen digitale Bildmanipulationen und -kombinationen sowie Text-Bild-Integration unter Berücksichtigung rechtlicher Aspekte kundenorientiert aus.

Die Schülerinnen und Schüler pflegen und archivieren analoge Bildvorlagen und digitale Bilddaten.

Inhalte:

Speichermedien

Archivierungsverfahren und -kriterien

Netzwerk

Bildrechte bezüglich der Bildbearbeitung, -sicherung und -archivierung

**Lernfeld 12: Geschäftsprozesse erfolgsorientiert
steuern**

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler nutzen gewonnene Daten aus der Erfolgsrechnung als Grundlage für ökonomische Entscheidungen. Dazu kontrollieren sie die erhobenen Daten, berechnen Kennziffern und werten diese im Zeit- und Betriebsvergleich aus.

Die Schülerinnen und Schüler analysieren Geschäftsprozesse eines Betriebes der Foto- und Medienbranche unter Berücksichtigung quantitativer und qualitativer Faktoren. Sie bereiten Entscheidungen zur Anlagenwirtschaft vor und beurteilen die Ertragslage des Unternehmens.

Die Schülerinnen und Schüler erklären die Bedeutung und den Zusammenhang von Kosten und Leistungen im betrieblichen Leistungsprozess. Sie analysieren die Kostenstruktur und zeigen Kriterien für die Bildung von Kostenstellen auf. Sie erläutern Maßnahmen zur Kostensenkung, unterscheiden die Voll- und Teilkostenrechnung und wenden die Deckungsbeitragsrechnung und die Handelskalkulation an, um Preise festzulegen und das Waren- und Dienstleistungsangebot zu optimieren. Sie ermitteln den kurzfristigen Betriebserfolg und unterbreiten den Entscheidungsträgern Vorschläge zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit.

Zur Erarbeitung und Darstellung der Ergebnisse nutzen sie Informations- und Kommunikationstechniken.

Inhalte:

Umsatzkennziffern
Umsatzsteuer
Abschreibungen
Einzel- und Gemeinkosten
variable und fixe Kosten
Kostenarten, Verteilungsrechnen
Mischkalkulation
Rentabilitätskennziffern

Lernfeld 13: Märkte analysieren und Marketingkonzepte erstellen

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler begreifen die Kundenbedürfnisse als Ausgangspunkt unternehmerischen Handelns und entwickeln Strategien zur Gestaltung der Kundenbeziehungen. Sie erschließen Marketing als eine zentrale Aufgabe des Unternehmens, um eine Marktposition zu gewinnen, zu halten oder auszubauen.

Die Schülerinnen und Schüler setzen informationstechnische Systeme zur Sammlung und Auswertung von Marktinformationen und Kundendaten ein. Sie beurteilen das eigene Unternehmen hinsichtlich seiner Stärken und Schwächen unter Berücksichtigung des dynamischen Wettbewerbs und des technologischen Wandels und entwickeln daraus mögliche Strategien zur Schaffung und Erhaltung einer unverwechselbaren Marktposition. Sie leiten aus der jeweiligen Strategie operationalisierbare Ziele ab.

Die Schülerinnen und Schüler stellen die Marketingkonzepte ihrer Ausbildungsbetriebe vor und analysieren deren Umsetzung. Sie entwickeln weitere Konzepte unter Einsatz geeigneter absatzpolitischer Instrumente. Dabei berücksichtigen sie wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen. Für diese Konzepte entwickeln sie Zeit- und Arbeitspläne, legen Verantwortlichkeiten fest und dokumentieren die Arbeitsfortschritte unter Beachtung der Anforderungen eines Qualitätsmanagements. Sie präsentieren und reflektieren ihre Arbeitsergebnisse.

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln die Informationsbedürfnisse der Kunden und konzipieren Kundens Schulungen als Kundenbindungsinstrument. Sie bewerten anhand ausgewählter Beispiele elektronische Dienste als Handelsplattform und als Kundenbindungsinstrument und leiten daraus Konzeptionen für einen Internetauftritt ab.

Inhalte:

Marktforschungsmethoden
Kundenbeziehungsmanagement
Corporate Identity
Instrumente des Marketing-Mix
E-Business

Lernfeld 14: Bilder wiedergeben und Ausgabeprozesse erläutern

**3. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler erfassen und analysieren die Auftragsdaten zur Bildwiedergabe und übermitteln diese zur Weiterverarbeitung. Sie wählen die Produktionstechniken aus und setzen die erforderliche Hard- und Software zur Bildwiedergabe ein.

Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden Nutzungsmöglichkeiten sowie Leistungs- und Qualitätsmerkmale von Bildwiedergabesystemen.

Sie beraten Kunden bezüglich Einzelbild- und Mehrbildpräsentationen sowie Bild-Text-Kombination und der erforderlichen Hard- und Software. Sie fertigen kundenorientierte Bildpräsentationen an. Dabei berücksichtigen sie ökonomische, ökologische und rechtliche Aspekte.

Die Schülerinnen und Schüler pflegen und warten die zur Bildausgabe und -präsentation verwendeten Mittel.

Inhalte:

Negativ- und Positivprozesse
Bedruckstoffe
analoge und digitale Bildpräsentationen
Bildrecht bezüglich Bildwiedergabe