

BAYERISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR UNTERRICHT UND KULTUS

**Lehrplanrichtlinien für die Berufsschule**

**Fachklassen Drogist/Drogistin**

**Unterrichtsfächer: Betriebsorganisation  
Drogistisches Sortiment  
Beratung und Verkauf**

Jahrgangsstufen 10 bis 12

Juli 2005

Die Lehrplanrichtlinien wurden mit Verfügung vom 08.08.2005 (AZ VII.4-5S9414D6-1-7.63550) für verbindlich erklärt und gelten mit Beginn des Schuljahres 2005/2006.

Herausgeber:

Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung, Schellingstraße 155,  
80797 München, Telefon 089 2170-2211, Telefax 089 2170-2215

Internet: [www.isb.bayern.de](http://www.isb.bayern.de)

Herstellung und Vertrieb:

Offsetdruckerei + Verlag Alfred Hintermaier, Inh. Bernhard Hintermaier,  
Nailastr. 5, 81737 München, Telefon 089 6242970, Telefax 089 6518910

E-Mail: [shop@hintermaier-druck.de](mailto:shop@hintermaier-druck.de)

---

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>EINFÜHRUNG</b>	<b>SEITE</b>
1 Bildungs- und Erziehungsauftrag der Berufsschule	1
2 Ordnungsmittel und Studentafel	2
3 Leitgedanken für den Unterricht an Berufsschulen	4
4 Verbindlichkeit der Lehrplanrichtlinien	5
5 Übersicht über die Fächer und Lernfelder	5
6 Berufsbezogene Vorbemerkungen	7
<b>LEHRPLANRICHTLINIEN</b>	
<u>Jahrgangsstufe 10</u>	
Betriebsorganisation	8
Drogistisches Sortiment	10
Beratung und Verkauf	11
<u>Jahrgangsstufe 11</u>	
Betriebsorganisation	13
Drogistisches Sortiment	15
Beratung und Verkauf	17
<u>Jahrgangsstufe 12</u>	
Betriebsorganisation	19
Drogistisches Sortiment	21
Beratung und Verkauf	23
<b>ANHANG:</b>	
Ergänzung zum Unterricht im Fach Englisch	24
Mitglieder der Lehrplankommission	25
Verordnung über die Berufsausbildung	26

---



# EINFÜHRUNG

## 1 Bildungs- und Erziehungsauftrag der Berufsschule

Die Berufsschule hat gemäß Art. 11 BayEUG die Aufgabe, den Schülerinnen und Schülern berufliche und allgemein bildende Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung zu vermitteln. Die Berufsschule und die Ausbildungsbetriebe erfüllen dabei in der dualen Berufsausbildung einen gemeinsamen Bildungsauftrag.

Die Aufgabe der Berufsschule konkretisiert sich in den Zielen,

- 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 Aufgabe 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 der Gesellschaft gerecht zu werden;
- 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 allgemein bildenden Unterricht, und soweit es im Rahmen berufsbezogenen Unterrichts möglich ist, auf die Kernprobleme unserer Zeit eingehen, wie z. B.

- Arbeit und Arbeitslosigkeit,
- friedliches Zusammenleben von Menschen, Völkern und Kulturen in einer Welt unter Wahrung ihrer jeweiligen kulturellen Identität,
- Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen sowie
- Gewährleistung der Menschenrechte.

## **2 Ordnungsmittel und Stundentafel**

### **Ordnungsmittel**

Den Lehrplanrichtlinien liegen der Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Drogist/Drogistin – Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 19. März 1992 – und die Verordnung über die Berufsausbildung zum Drogisten/zur Drogistin vom 30. Juni 1992 (BGBl. I, S. 1197 ff) zugrunde.

Der Ausbildungsberuf Drogist/Drogistin ist dem Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung, Schwerpunkt Absatzwirtschaft und Kundenberatung, zugeordnet. Die Ausbildungszeit beträgt 3 Jahre.

**Stundentafel**

Den Lehrplanrichtlinien liegt die folgende Stundentafel zugrunde:

<b>Blockunterricht</b>	<b>Jgst. 10</b>	<b>Jgst. 11</b>	<b>Jgst. 12</b>
<b>Blockwochen</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>11</b>
<u>Pflichtunterricht</u>			
<b>Allgemein bildender Unterricht<sup>1</sup></b>	<b>Std.</b>	<b>Std.</b>	<b>Std.</b>
Religionslehre	3	3	3
Deutsch	3	3	3
Politik und Gesellschaft	3	3	3
Sport	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
Zwischensumme	11	11	11
<b>Fachlicher Unterricht</b>			
Betriebsorganisation	9	9	10
Drogistisches Sortiment	8	9	9
Beratung und Verkauf	8	7	6
Englisch <sup>2</sup>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>
Zwischensumme	28	28	28
<b>Gesamtsumme</b>	<b>39</b>	<b>39</b>	<b>39</b>

Wahlunterricht<sup>1/3</sup>

<sup>1</sup> Für den allgemein bildenden Pflichtunterricht gelten die Lehrpläne des Bayerischen Staatsministeriums für Unterricht und Kultus in ihrer jeweils gültigen Fassung.

<sup>2</sup> Der Lehrplan für das Fach Englisch ist gesondert veröffentlicht, siehe auch S. 24.

<sup>3</sup> gemäß BSO in der jeweils gültigen Fassung

### 3 Leitgedanken für den Unterricht an Berufsschulen

Lernen hat die Entwicklung der individuellen Persönlichkeit zum Inhalt und zum Ziel. Geplantes schulisches Lernen erstreckt sich dabei auf vier Bereiche:

- Aneignen von bildungsrelevantem Wissen;
- Einüben von manuellen bzw. instrumentellen Fertigkeiten und Anwenden einzelner Arbeitstechniken, aber auch gedanklicher Konzepte;
- produktives Denken und Gestalten, d. h. vor allem selbstständiges Bewältigen berufstypischer Aufgabenstellungen;
- Entwickeln einer Wertorientierung unter besonderer Berücksichtigung berufsethischer Aspekte.

Diese vier Bereiche stellen Schwerpunkte dar, die einen Rahmen für didaktische und methodische Entscheidungen geben. Im konkreten Unterricht werden sie oft ineinander fließen.

Die enge Verknüpfung von Theorie und Praxis ist das grundsätzliche didaktische Anliegen der Berufsausbildung. Für die Berufsschule heißt das: Theoretische Grundlagen und Erkenntnisse müssen praxisorientiert vermittelt werden und zum beruflichen Handeln befähigen. Neben der Vermittlung von fachlichen Kenntnissen und der Einübung von Fertigkeiten sind im Unterricht verstärkt überfachliche Qualifikationen anzubahnen und zu fördern.

Lernen wird erleichtert, wenn der Zusammenhang zur Berufs- und Lebenspraxis immer wieder deutlich zu erkennen ist. Dabei spielen konkrete Handlungssituationen, aber auch in der Vorstellung oder Simulation vollzogene Operationen sowie das gedankliche Nachvollziehen und Bewerten von Handlungen eine wichtige Rolle. Methoden, die Handlungskompetenz unmittelbar fördern, sind besonders geeignet und sollten deshalb in der Unterrichtsplanung angemessen berücksichtigt werden. Handlungskompetenz wird verstanden als die Bereitschaft und Fähigkeit des Einzelnen, sich in gesellschaftlichen, beruflichen und privaten Situationen sachgerecht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten.

Handlungsorientierter Unterricht ist ein didaktisches Konzept, das fach- und handlungssystematische Strukturen miteinander verschränkt. Dieses Konzept lässt sich durch unterschiedliche Unterrichtsmethoden verwirklichen.

Im Unterricht ist zu achten auf

- eine sorgfältige und rationelle Arbeitsweise,
- Sparsamkeit beim Ressourceneinsatz,
- die gewissenhafte Beachtung aller Maßnahmen, die der Unfallverhütung und dem Umweltschutz dienen,
- sorgfältigen Umgang mit der deutschen Sprache in Wort und Schrift.

Im Hinblick auf die Fähigkeit, Arbeit selbstständig zu planen, durchzuführen und zu kontrollieren, sind vor allem die bewusste didaktische und methodische Planung des Unterrichts, die fortlaufende Absprache der Lehrer für die einzelnen Fächer bis hin zur gemeinsamen Planung fächerübergreifender Unterrichtseinheiten erforderlich. Darüber hinaus ist im Sinne einer bedarfsgerechten Berufsausbildung eine kontinuierliche personelle, organisatorische und didaktisch-methodische Zusammenarbeit mit den anderen Lernorten des dualen Systems sicherzustellen.



#### 4 Verbindlichkeit der Lehrplanrichtlinien

Die Ziele und Inhalte der Lehrplanrichtlinien bilden zusammen mit den Prinzipien des Grundgesetzes für die Bundesrepublik Deutschland, der Verfassung des Freistaates Bayern und des Bayerischen Gesetzes über das Erziehungs- und Unterrichtswesen die verbindliche Grundlage für den Unterricht und die Erziehungsarbeit. Im Rahmen dieser Bindung trifft der Lehrer seine Entscheidungen in pädagogischer Verantwortung.

Die Inhalte der Lehrplanrichtlinien werden innerhalb einer Jahrgangsstufe in der Reihenfolge behandelt, die sich aus der gegenseitigen Absprache der Lehrkräfte zur Abstimmung des Unterrichts ergibt. Sind mehrere Lernfelder in einem Fach gebündelt, so ist deren Reihenfolge nicht verbindlich. Ebenso sind dann die Zeitrichtwerte der Lernfelder als Anregung gedacht.

#### 5 Übersicht über die Fächer und Lernfelder

##### Jahrgangsstufe 10

##### **Betriebsorganisation**

Wirtschaftliche Prozesse einer Drogerie erkunden	40 Std.
Drogeriespezifische Geschäftsprozesse erfassen und auswerten	<u>80 Std.</u>
	120 Std.

##### **Drogistisches Sortiment**

Kosmetische und diätetische Produkte erfassen und sich deren Anwendungsgebiete erschließen	100 Std.
--	----------

##### **Beratung und Verkauf**

Waren beschreiben und den Verkauf fördern	40 Std.
Funktionen des kosmetischen Warensortiments ermitteln und den Kunden beraten	<u>60 Std.</u>
	100 Std.

##### Jahrgangsstufe 11

##### **Betriebsorganisation**

Waren beschaffen, annehmen und lagern	40 Std.
Erfolgswirksame Geschäftsvorfälle buchen	<u>80 Std.</u>
	120 Std.

##### **Drogistisches Sortiment**

Chemische Produkte erfassen, sich deren Anwendungsgebiete erschließen und sie ordnungsgemäß abgeben	60 Std.
Spezielle kosmetische Produkte ermitteln und sich deren Anwendungsgebiete erschließen	<u>60 Std.</u>
	120 Std.

**Beratung und Verkauf**

Elemente des Fotosortiments kennen und den Kunden beraten	40 Std.
Kommunikationsstrategien entwickeln und anwenden	<u>40 Std.</u>
	80 Std.

Jahrgangsstufe 12**Betriebsorganisation**

Waren- und Informationsströme erfassen, kalkulieren und buchen	80 Std.
Betriebsorganisatorische Entscheidungen nachvollziehen	<u>40 Std.</u>
	120 Std.

**Drogistisches Sortiment**

Pharmazeutische Produkte erfassen und sich deren Anwendungsgebiete erschließen	60 Std.
Spezielle chemische Produkte ermitteln und sich deren Anwendungsgebiete erschließen	<u>40 Std.</u>
	100 Std.

**Beratung und Verkauf**

Verkaufsstrategien entwickeln und anwenden	60 Std.
--	---------

## 6 Berufsbezogene Vorbemerkungen

Lernfelder können zeitlich nacheinander oder parallel angeboten werden. Dies erfordert eine besonders exakte Abstimmung zwischen den Kolleginnen und Kollegen.

Hohe Innovationsgeschwindigkeit im wirtschaftlichen und technischen Bereich verlangt grundsätzlich Kooperation zwischen Schule und Betrieb. Projektbezogen können lernortübergreifend Betriebserkundungen und Schulungen mit Klassen durchgeführt werden.

Betriebspraktika des Lehrpersonals werden empfohlen.

In den einzelnen Lernfeldern sollen wirtschaftliche, rechnerische, technologische und praktische Aspekte eines Arbeitsprozesses verknüpft werden. Das Üben und Vertiefen mathematischer Inhalte muss während der gesamten Ausbildung in ausreichendem Maße sichergestellt sein.

Die Lehrplanrichtlinien enthalten keine methodische Festlegung. Die ganze Bandbreite ist einsetzbar, sollte aber möglichst abwechslungsreich im Sinne von ganzheitlichen Handlungen/Geschäftsprozessen angewendet werden. Lernfelder zielen zudem darauf ab, Aspekte der Persönlichkeitsbildung und gesellschaftlich relevante Kompetenzen wie Teamfähigkeit, Methodenkompetenz und Sozialkompetenz zu fördern.

Um der geforderten Handlungsorientierung gerecht zu werden, sind für den Unterricht integrierte Fachräume anzustreben.

Rechtliche Vorschriften, SI-Einheiten und technische Vorschriften (Normen) sind durchgehend einzuhalten.

Sachgerechte Dokumentation und mediale Aufbereitung sind Unterrichtsprinzip. In diesem Zusammenhang sollte das Unterrichtsfach Deutsch in die Erarbeitung der beruflichen Handlungskompetenz einbezogen werden.

Englischsprachige Inhalte sind auch in die Lernfelder zu integrieren.

Die Lehrplanrichtlinien enthalten die Zeitrichtwerte, die für Blockbeschulung bzw. für den Einzeltagesunterricht schulintern anzupassen sind.

## LEHRPLANRICHTLINIEN

### BETRIEBSORGANISATION

Jahrgangsstufe 10

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Wirtschaftliche Prozesse einer Drogerie erkunden</b>	
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler kennen grundlegende wirtschaftliche Zusammenhänge und Prinzipien und leiten daraus betriebswirtschaftliche Strukturen und Zielsetzungen für eine Drogerie ab. Dabei erweitern sie bei der Unterscheidung der Produktionsfaktoren ihre betriebswirtschaftliche um die volkswirtschaftliche Sichtweise. Sie beachten das gemeinwirtschaftliche Prinzip und binden dieses sinnvoll in das Zielsystem ein.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler erkennen die Wichtigkeit eines Gleichgewichts zwischen Ökologie und Ökonomie und untersuchen und diskutieren Umweltschutzmaßnahmen.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler untersuchen den Drogeriebetrieb im Hinblick auf seinen gesamtwirtschaftlichen Stellenwert sowie auf die Sortiments- und Aufgabenbereiche. Dabei nutzen die Schülerinnen und Schüler Möglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnik insbesondere zur Erkundung des Sortiments und zur Produkterfassung.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beschreiben die gängigen Verkaufs- und Betriebsformen im Einzelhandel und erörtern deren Vor- und Nachteile. Sie unterscheiden verschiedene Kooperationsmöglichkeiten im Drogeriebereich und untersuchen Möglichkeiten und Grenzen des Verbraucherschutzes.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Grundlagen des Wirtschaftens	
Unternehmerische Zielsetzungen	
Drogeriebetrieb	
Umweltschutz	

**BETRIEBSORGANISATION**

Jahrgangsstufe 10

<b>Lernfeld</b>	<b>80 Std.</b>
<b>Drogeriespezifische Geschäftsprozesse erfassen und auswerten</b>	
<b>Zielformulierung</b> Aus der Erfassung des Sortiments durch die verschiedenen Inventurverfahren leiten die Schülerinnen und Schüler die Bilanz ab und interpretieren diese. Sie wenden grundlegende Regeln zur Buchhaltung und Unternehmensfinanzierung an. Bestandsveränderungen werden von ihnen buchhalterisch unter Anwendung der Buchungstechniken erfasst und ausgewertet. In diesem Zusammenhang nutzen die Schülerinnen und Schüler die Grundlagen des kaufmännischen Rechnens, lösen verschiedene praxisbezogene Aufgabentypen und werten diese statistisch aus.	
<b>Inhalte</b> Inventur, Inventar, Bilanz Einfacher Buchungssatz Kontenabschluss Grundlegende Rechenoperationen Betriebsstatistik	

**DROGISTISCHES SORTIMENT**

Jahrgangsstufe 10

<b>Lernfeld</b>	<b>100 Std.</b>
<b>Kosmetische und diätetische Produkte erfassen und sich deren Anwendungsgebiete erschließen</b>	
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler erfassen Teile des kosmetischen Warensortiments und kennen deren fachliche Grundlagen. Sie beschreiben den Aufbau und die Funktion der gesunden Haut und erkennen Veränderungen. Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Vorgänge, die sich in der Haut bei Sonnenbestrahlung und beim Einsatz von Selbstbräunern abspielen. Sie beschreiben die Zusammensetzung kosmetischer Produkte und kennen die Wirkungsweise wichtiger kosmetischer Wirkstoffe. Sie benennen Gegenstände zur Körperpflege und erläutern deren Einsatzgebiete. Sie beraten die Kunden fachgerecht und verwenden die gebräuchlichen Fachbegriffe sicher.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler kennen die fachlichen Grundlagen der Sortimentsbereiche Ernährung und Reform sowie die Aufgaben der Nahrungsbestandteile und beschreiben sowohl die Notwendigkeit einer ausgewogenen und gesunden Ernährung als auch wichtige Ernährungsformen. Sie beschreiben die Verdauungsvorgänge, benennen Funktionsstörungen und die wichtigsten Zusammenhänge ernährungsbedingter Krankheiten. Sie kennen das Angebot drogistischer und diätetischer – u. a. pharmazeutischer – Produkte aus diesem Warensortiment und ordnen diese sicher zu. Sie unterscheiden die Artikel nach Zubereitung, Darreichungsform und Applikationsmöglichkeiten und erklären deren Wirkungsweisen. Sie kennen verdauungswirksame, körper-, mund- und zahnpflegende Drogen und systematisieren diese. Sie sind mit den einschlägigen rechtlichen Vorschriften vertraut und wenden diese fallorientiert an.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Aufbau, Funktion und Veränderungen der Haut	
Körperpflegemittel und -produkte	
Mund- und Zahnpflegeprodukte	
Aufgabe und Funktion der Nahrungsinhaltsstoffe	
Säuglingsernährungsprodukte	
Verdauung und Mittel zu deren Unterstützung	
Drogenarten, -zubereitung, -darreichungsformen	
Diätetische Lebensmittel und Nahrungsergänzungsmittel	
Lebensmittelkonservierung	
Rechtliche Vorschriften	

**BERATUNG UND VERKAUF**

Jahrgangsstufe 10

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Waren beschreiben und den Verkauf fördern</b>	
<b>Zielformulierung</b> Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Anforderungen, die an die Drogerie, den Drogisten sowie an die Ware gestellt werden und gehen dabei auf die verschiedenen Ansprüche der Kunden ein. Sie unterscheiden die Produkte und Dienstleistungen des drogistischen Warensortiments sowie verschiedene Verkaufsformen und erläutern deren Vor- und Nachteile. Die Schülerinnen und Schüler beschreiben die Grundlagen des Verkaufsvorgangs im beruflichen Alltag und berücksichtigen dabei verschiedene Kundentypen und deren Kaufmotive und gehen sicher mit den Kunden um.	
<b>Inhalte</b> Verkaufsformen Kaufmotive Kaufverhalten Kundentypen Verkaufsgrundsätze	

**BERATUNG UND VERKAUF**

Jahrgangsstufe 10

<b>Lernfeld</b>	<b>60 Std.</b>
<b>Funktionen des kosmetischen Warensortiments ermitteln und den Kunden beraten</b>	
<b>Zielformulierung</b>	
Die Schülerinnen und Schüler beschreiben die Merkmale verschiedener Hauttypen, erstellen Hautpflegepläne und empfehlen entsprechende Produkte zur Pflege und zum Schutz.	
Die Schülerinnen und Schüler benennen die Komponenten der Systempflege und deren Aufgaben. Für Kundengespräche beschreiben sie die sachgemäße Anwendung kosmetischer Produkte und berücksichtigen dabei die Folgen unsachgemäßer Anwendung.	
<b>Inhalte</b>	
Hauttypen und deren Pflege und Schutz	
Systempflege und deren Anwendung	
Hautpflegeplan	
Aufgaben und Funktionen von Inhalts-, Wirk- und Hilfsstoffen	
Emulsionstypen	



**BETRIEBSORGANISATION**

Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Waren beschaffen, annehmen und lagern</b>	
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler kennen die wirtschaftlichen und organisatorischen Anforderungen an die Warenbeschaffung und -lagerung und führen die notwendigen Berechnungen durch. Sie beschreiben den Unterschied zwischen Eigentum und Besitz.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler kennen die Voraussetzungen für das Zustandekommen von gültigen Rechtsgeschäften. Sie beschreiben verschiedene Vertragsarten, die sich aus Rechtsgeschäften ergeben. Sie erläutern die rechtlichen Aspekte des Kaufvertrages unter Berücksichtigung der Erfüllungskriterien, der allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) und der Arten des Kaufs.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Beispiele für Kaufvertragsstörungen aus ihrer beruflichen Praxis und leiten daraus rechtliche Schritte ab.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Warenbeschaffung und -lagerung	
Rechtliche Rahmenbedingungen	
Kaufvertrag und AGB	
Besondere Arten des Kaufs	
Vertragsstörungen	

**BETRIEBSORGANISATION**

Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>80 Std.</b>
<b>Erfolgswirksame Geschäftsvorfälle buchen</b>	
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler buchen die sich aus der Warenbeschaffung und dem Warenabsatz ergebenden Geschäftsvorfälle im Grund- sowie im Hauptbuch. Sie zeigen deren Auswirkungen auf die Bilanz auf.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler erfassen und buchen erfolgswirksame Werteströme. Dabei erfolgt eine Verknüpfung zwischen den Buchungen und den hierfür notwendigen Rechenoperationen.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler schließen die Erfolgskonten im Hauptbuch ab und ermitteln den Erfolg. Sie wenden rechtliche Vorschriften an und führen einen ordnungsgemäßen Jahresabschluss durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Zusammengesetzter Buchungssatz	
Erfolgskonten	
Buchen nach Belegen	
Geschäftsvorfälle	
Grundlegende Rechenoperationen	

**DROGISTISCHES SORTIMENT**

Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>60 Std.</b>
<b>Chemische Produkte erfassen, sich deren Anwendungsgebiete erschließen und sie ordnungsgemäß abgeben</b>	
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler ordnen Gefahrstoffe, Pflanzenschutzmittel und pyrotechnische Gegenstände in die richtige Gefahrenklasse ein. Sie lagern diese chemischen Produkte und kennen die Aufgabe und die Notwendigkeit der ordnungsgemäßen Lagerhaltung. Unter Beachtung der geltenden Vorschriften beraten sie kaufberechtigte Kunden fachkompetent zu Eigenschaften und Anwendung dieser Produkte sowie im Hinblick auf Umwelt- und Gesundheitsverträglichkeit. Sie kennen das Gefahrenpotenzial, das von diesen Produkten bei unsachgemäßer Verwendung ausgeht und erläutern dies den Kunden. Sie beschreiben Vergiftungssymptome, nennen Gegenmaßnahmen und zeigen Erste-Hilfe-Maßnahmen auf. Sie erklären die Fachbegriffe für den Kunden verständlich.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beschreiben die Wirkungsweisen und Anwendungsgebiete von Textilpflegemitteln und erwerben dabei chemische Grundkenntnisse.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beachten Sicherheitsvorschriften, kennen die geltenden Rechtsvorschriften und wenden diese fallorientiert an.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Drogistische Grundchemikalien	
Pflanzenschutz- und Düngemittel	
Pyrotechnische Gegenstände	
Brennbare Flüssigkeiten	
Mittel zur Textilpflege	
Vergiftungen	
Rechtliche Vorschriften	

**DROGISTISCHES SORTIMENT**

Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>60 Std.</b>
<b>Spezielle kosmetische Produkte ermitteln und sich deren Anwendungsgebiete erschließen</b>	
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden Artikel der Sortimentsbereiche dekorative Kosmetik und Parfümartikel aufgrund ihrer Zusammensetzung, Wirkungsweise sowie Anwendung und benennen Einsatzgebiete. Sie kennen entscheidende Verkaufsargumente und beraten Kunden fachlich fundiert.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beschreiben die Unterschiede zwischen Kinder-, Herren- und Damenhaut und leiten daraus die Notwendigkeit verschiedener Pflegeprodukte ab. Sie kennen die unterschiedliche Zusammensetzung und Wirkungsweise der spezifischen Produkte.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Rasier- und Haarentfernungsmethoden und benennen dabei Aufgabe und Funktion der Produkte. Sie beachten die Ansprüche der Haut vor und nach einer Rasur oder Haarentfernung und beraten den Kunden umfassend.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler kennen die den freiverkäuflichen Arzneimitteln gleichgestellten Waren sowie Krankenhigiene- und Pflegeartikel und deren sachgerechte Anwendung. Sie sind mit den rechtlichen Vorschriften vertraut und wenden diese fallorientiert an.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Mittel und Gegenstände dekorativer Kosmetikprodukte	
Parfümartikel	
Typberatung	
Hand- und Fußpflegeprodukte	
Säuglingspflegeprodukte	
Rasur- und Haarentfernungsmittel	
Herrenkosmetik und -pflegemittel	
Desinfektionsmittel	
Krankenhigiene- und Pflegemittel	
Rechtliche Vorschriften	

**BERATUNG UND VERKAUF**

Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Elemente des Fotosortiments kennen und den Kunden beraten</b>	
<b>Zielformulierung</b> Die Schülerinnen und Schüler vergleichen verschiedene Kameratypen und Aufnahmetechniken. Sie fertigen selbst Aufnahmen an und erwerben sich dadurch ein Grundwissen über Filmtypen und -entwicklung sowie verschiedene Bildmaterialien und Speichermöglichkeiten. Sie führen Bildfehleranalysen durch und beschreiben Möglichkeiten der Digitalisierung und der Bildbearbeitung. Sie unterstützen derartige Dienstleistungen in der Drogerie und beraten den Kunden fachgerecht.	
<b>Inhalte</b> Kameratypen Filme Bildfehleranalyse Digitale Fotografie	

**BERATUNG UND VERKAUF**

Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Kommunikationsstrategien entwickeln und anwenden</b>	
<b>Zielformulierung</b> Die Schülerinnen und Schüler nehmen die Kunden als Individuen wahr und beraten diese typgerecht. Sie nutzen das Kundengespräch als Kommunikationsmittel und berücksichtigen dabei verschiedene Beratungstechniken. Sie wenden verkaufpsychologische Elemente und Strategien an und erkennen so die Möglichkeit und Notwendigkeit eines Angebots von Alternativ- und Zusatzprodukten. Sie bewerten Kommunikationsfähigkeiten in verschiedenen Beratungssituationen und trainieren verbales und nonverbales kundenorientiertes Verhalten.	
<b>Inhalte</b> Kommunikationsstrategien Beratungs- und Verkaufsstrategien Alternativ- und Zusatzangebote	

**BETRIEBSORGANISATION**

Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>80 Std.</b>
<b>Waren- und Informationsströme erfassen, kalkulieren und buchen</b>	
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler erfassen den drogistischen Waren- und Informationsfluss und werten diesen mit einem computergestützten Warenwirtschaftssystem aus.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler kalkulieren die Verkaufspreise, buchen Privatentnahmen und -einlagen sowie den Warenfluss unter Berücksichtigung der Umsatzsteuer und schließen Konten ordnungsgemäß ab. Sie ermitteln die Zahllast und buchen die monatliche Überweisung an das Finanzamt. Außerdem buchen sie auf Basis der Verkaufskalkulation Besonderheiten des Warenverkehrs. Sie berechnen Zinsen, Zinstage und das Kapital sowie die effektive Verzinsung der Skontogewährung.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler kennen, berechnen und buchen die Steuern und Sozialversicherungsbeiträge und erstellen die Lohn- und Gehaltsabrechnung.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler kennen verschiedene Abschreibungsmethoden und wenden diese an.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Warenwirtschaftssystem	
Verkaufskalkulation	
Zinsformel	
Personalbuchungen	
Anlagenwirtschaft	

**BETRIEBSORGANISATION**

Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Betriebsorganisatorische Entscheidungen nachvollziehen</b>	
<b>Zielformulierung</b>	
Die Schülerinnen und Schüler erläutern Auswirkungen von personalwirtschaftlichen Entscheidungen. Sie erkennen die Bedeutung der Wahl der Unternehmensform und leiten den Zusammenhang zu den entsprechenden Vollmachten in einem Unternehmen ab.	
Die Schülerinnen und Schüler kennen die Vor- und Nachteile verschiedener Finanzierungsformen. Unter Berechnung und Berücksichtigung der Finanzierungskosten leiten sie sinnvolle Finanzierungsmöglichkeiten eines Unternehmens ab.	
Die Schülerinnen und Schüler kennen verschiedene betriebliche Steuern und Versicherungen und deren Bedeutung für die Kalkulation.	
<b>Inhalte</b>	
Personalwesen	
Firma	
Typische Unternehmensformen	
Steuern und Versicherungen	
Finanzierung	



**DROGISTISCHES SORTIMENT**

Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>60 Std.</b>
<b>Pharmazeutische Produkte erfassen und sich deren Anwendungsgebiete erschließen</b>	
<b>Zielformulierung</b>	
Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Aufbau und Funktionen des menschlichen Körpers. Sie kennen Beschwerden und benennen Artikel zur Linderung und zur Pflege.	
Die Schülerinnen und Schüler systematisieren Arzneidrogen und ordnen diese Anwendungsgebieten zu. Sie kennen die Einsatzmöglichkeiten der freiverkäuflichen Arzneimittel und deren Grenzen. Sie beraten Kunden unter angemessener Verwendung von Fachbegriffen über Inhalts- und Wirkstoffe, Indikationen sowie Wirkungen und Anwendungen der freiverkäuflichen Arzneimittel. Dabei wenden sie rechtliche Vorschriften fallorientiert an.	
<b>Inhalte</b>	
Aufbau und Funktionen des menschlichen Körpers	
Mittel zur Linderung von Muskel-, Atemwegs- sowie Blasen- und Nierenbeschwerden	
Mittel zur Pflege des Herz-Kreislauf-Systems	
Intimpflege- und Schwangerschaftsverhütungsmittel	
Freiverkäufliche Arzneidrogen und Arzneimittel	
Rechtliche Vorschriften	

**DROGISTISCHES SORTIMENT**

Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Spezielle chemische Produkte ermitteln und sich deren Anwendungsgebiete erschließen</b>	
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler kennen den Aufbau des gesunden Haares und erkennen Haarschäden. Sie beschreiben Eigenschaften und Wirkungen der Inhaltsstoffe von Haar- und Kopfhautpflegemitteln. Sie erklären die Vorgänge beim Färben und Umformen der Haare und erläutern die sachgerechte Anwendung entsprechender Produkte.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden die verschiedenen Produkte zur Sachwerterhaltung nach Inhaltsstoffen und Anwendungsgebieten. Sie beschreiben Eigenschaften und Wirkungsweisen von Wasch-, Reinigungs- und Pflegeprodukten, kennen mögliche Risiken durch unsachgemäße Verwendung und klären die Kunden darüber auf.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler kennen die qualitativen Unterschiede von Kerzen und Wachsprodukten.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Haaraufbau	
Produkte für Haar- und Kopfhautpflege	
Produkte zum Färben und Umformen der Haare	
Produkte zur Reinigung und Pflege von Oberflächen und Gegenständen	
Kerzen und Wachsprodukte	

**BERATUNG UND VERKAUF**

Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>60 Std.</b>
<b>Verkaufsstrategien entwickeln und anwenden</b>	
<b>Zielformulierung</b> Die Schülerinnen und Schüler platzieren und präsentieren das drogistische Warensortiment effektiv und kundenorientiert nach verkaufpsychologischen Strategien. Sie erstellen Warenpräsentationen unter Berücksichtigung der Verkaufsform und des Sortiments. Die Schülerinnen und Schüler treten situations- und fachgerecht in Verkaufssituationen auf, reagieren angemessen auf das Verhalten der Kunden, vor allem bei Warenumtausch und Reklamation, und wenden die geltenden Vorschriften fallorientiert an.	
<b>Inhalte</b> Strategien der Werbung Kundengerechte Warenvorlage Warenplatzierung und -präsentation Geschenkäufe und Serviceleistungen Warenumtausch und Reklamation Konfliktbewältigung	

## ANHANG

### Ergänzung zum Unterricht im Fach Englisch

Zum verpflichtenden Lehrplan für die Berufsschule: Englisch für kaufmännische und verwaltende Berufe, Juni 1997, ist neben den berufsfeldübergreifenden Lerninhalten (Teil A) zu den berufsspezifischen Lerninhalten (Teil B) folgendes Angebot als Ergänzung aufzunehmen.

Grundsätzlich ist im Englischunterricht für den Ausbildungsberuf **„Drogist/Drogistin“** schwerpunktmäßig die mündliche Kommunikation zu üben und weiterzuentwickeln. Ein berufsbezogener Wortschatz aus dem drogistischen Sortiment ist kontinuierlich auszubauen.

Folgende Themenbereiche sind von grundlegender Bedeutung:

- § Umgangsformen und Gesprächsführung allgemeiner Art
- § Beratungs- und Verkaufsgespräche führen (Fachbegriffe)
- § Telefongespräche führen, Wege beschreiben, in Gefahrensituationen kommunizieren

**Mitglieder der Lehrplankommission:**

Sophie Erbar	München
Uwe Troschke	München
Heike Wonhas	München
Lydia Quennet	München, dm - drogerie markt GmbH & Co. KG, benannt von der IHK für München und Oberbayern
Johann Bux	ISB, München

**Beraterin der Lehrplankommission:**

Monika Pfahler	ISB, München
----------------	--------------