

Top-Prüfung

Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel (Teil 1 und 2 der Prüfung)

400 Testaufgaben zur Prüfungsvorbereitung
Verkauf & Marketing - 70 Fragen
Warenwirtschaft und Rechnungswesen - 80 Fragen
Wirtschafts- und Sozialkunde - 150 Fragen
Geschäftsprozesse im Einzelhandel - 100 Fragen





Vorwort

Dieses Buch dient zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfung als Kauffrau/-mann im Einzelhandel. Es orientiert sich an der aktuellen „gestreckten Abschlussprüfung“. Die Zwischenprüfung entfällt und die Abschlussprüfung findet in 2 Teilen statt.

Im ersten Teil werden die Fächer „Verkauf und Marketing“, „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ und „Wirtschafts- und Sozialkunde“ geprüft“. Der 1. Teil entspricht der Abschlussprüfung des Ausbildungsberufes Verkäufer / Verkäuferin.

Am Ende der Ausbildung wird in Teil 2 eine mündliche und schriftliche Prüfung durchgeführt. Die schriftliche Prüfung erfolgt im Fach „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“.

Die Testaufgaben sind in praktischen Blöcken zu 10 - 15 Fragen aufgeteilt. Sie können immer einen Aufgabenblock bearbeiten und dann vergleichen.

Einen Vordruck zum Eintragen der Lösungen für die programmierten Aufgaben können Sie sich unter www.top-pruefung.de/vordruck-1.pdf downloaden.

Tipp: Wenn Sie die Antwort nicht wissen, arbeiten Sie nach dem Ausschlussverfahren. Streichen Sie die Antworten, die falsch sind.

Viel Erfolg bei Ihrer Prüfungsvorbereitung!

Autor: Claus G. Ehlert, Rettiner Weg 66, 23730 Neustadt
www.top-pruefung-einzelhandel.de – E-Mail: info@top-pruefung.de

ISBN: 978-3-943665-01-7

© Dieses Buch ist urheberrechtlich geschützt. Insbesondere die Herstellung von Kopien und der Weiterverkauf - außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle - sind nicht gestattet.



Inhaltsangabe zum Teil I der Prüfung

I. Verkauf und Marketing

A. Warensortiment und Warenpräsentation.....	4
B. Servicebereich Kasse.....	8
C. Beratung und Verkauf.....	12
D. Marketing Grundlagen.....	16
E. Arbeitsorganisation.....	19

II. Warenwirtschaft und Rechnungswesen

A. Grundlagen der Warenwirtschaft.....	22
B. Warenlagerung / Warenkennzahlen.....	26
C. Inventur.....	30
D. Kasse.....	33
E. Warenwirtschaft.....	36
F. Kaufmännisches Rechnen.....	39
G. Kalkulation.....	43

III. Wirtschafts- und Sozialkunde (WiSo)

A. Gemischte WiSo-Fragen.....	46
B. Gemischte WiSo-Fragen.....	49
C. Betriebsrat / Mitbestimmung.....	51
D. Berufsausbildung.....	53
E. Berufliche Bildung.....	56
F. Unternehmen.....	59
G. Rechtsgeschäfte / Geschäftsfähigkeit.....	61
H. Sozialversicherung.....	64
I. Der Staat und seine Institutionen / Wirtschaftspolitik.....	66
J. Grundlagen Betriebswirtschaft und Volkswirtschaft.....	69
K. Steuern.....	71
L. Sicherheit am Arbeitsplatz.....	72
Die Lösungen der WiSo-Fragen.....	75

Inhaltsangabe zum Teil II der Prüfung

Geschäftsprozesse im Einzelhandel

A. Organisation.....	76
B. Einkauf.....	80
C. Absatz.....	83
D. Personal.....	86
E. Buchführung.....	90
F. Controlling.....	93
G. Gemischte Fragen.....	97

Lösungsblatt Vordruck für programmierte Fragen.....	101
--	-----



I. Verkauf / Marketing

A. Warensortiment und Warenpräsentation

Frage 1: Was ist ein Sortiment im Einzelhandel?

Frage 2: Was ist unter dem Begriff „Diversifikation“ zu verstehen?

Frage 3: Was ist der Unterschied zwischen einem breiten Sortiment und einem schmalen Sortiment? Nennen Sie je ein Beispiel.

Frage 4: Was ist unter einem Randsortiment zu verstehen?

Situation zu den Fragen 5 - 6

Sie wollen Artikel aus dem Bereich „Wellness“ neu in Ihr Sortiment aufnehmen.

Frage 5: Wo könnten Sie sich über Wellnessartikel informieren? Nennen Sie 8 Informationsquellen.

Frage 6: Sollten Sie auch älteren Kunden diese Produkte anbieten? Wenn ja, warum?

Frage 7: Was sollte bei der Gestaltung des Verkaufsraumes beachtet werden?
Bitte nennen Sie 6 Punkte.

Frage 8: Was ist unter „Visual Merchandising“ zu verstehen?

Frage 9: Was bedeuten die Begriffe „Zweitplatzierung“ und „Verbundplatzierung“?

Frage 10: Ein Einzelhändler möchte ein „Trading Up“ seines Sortiments durchführen. Was ist darunter zu verstehen? Geben Sie ein Beispiel aus dem Textilbereich.

Frage 11: Nennen Sie 4 Verkaufsformen im Einzelhandel.

Frage 12: Beschreiben Sie die Verkaufsform „Freiwahl“.



Frage 13: Ein Auszubildender möchte von Ihnen verschiedene Betriebsformen erklärt haben. Nennen Sie die wesentlichen Punkte zu folgenden Betriebsformen:

- Factory Outlet Center
- Fachgeschäft
- Discounter
- Sonderpostenmarkt

Frage 14: Nennen Sie 4 Betriebsformen, die meist auch durch eine große Betriebsgröße gekennzeichnet sind.

Frage 15: Vermehrt sind im Einzelhandel auch „shop in shop“ Geschäfte zu sehen. Was ist damit gemeint?



Lösungen zu Fragenblock A

Frage 1: Als Sortiment werden die gesamten Waren und Dienstleistungen bezeichnet, die ein Einzelhändler anbietet. Das Sortiment sollte sich ständig den Bedürfnissen der Kunden anpassen.

Frage 2: Eine Erweiterung des Sortiments. Es werden neue Waren oder Warengruppen in das Sortiment aufgenommen, die vorher noch nicht vertreten waren.

Frage 3:

Breites Sortiment	Es werden viele Warengruppen angeboten. Beispiel: Kaufhaus
Schmales Sortiment	Es werden nur wenige Warengruppen angeboten. Beispiele: Uhrenfachgeschäft, Sportgeschäft

Frage 4: Der Anteil am Umsatz des Randsortiments ist gering. Diese Artikel gehören nicht zum „Kernsortiment“, werden aber oft angeboten, um den Kunden einen zusätzlichen Service zu bieten.

Frage 5: Fachzeitungen, Fachzeitschriften, Fachbücher, Internet, Mitbewerber, Prospekte, Herstellerunterlagen, Vertreterbesuche, Messen

Frage 6: Die Produkte sollten auf alle Fälle auch älteren Kunden angeboten werden.

- Der Anteil der Älteren steigt in den nächsten Jahren, somit wächst der potenzielle Kundenkreis.
- Ältere Menschen haben oft eine höhere Kaufkraft.
- Ältere Menschen legen oft Wert auf gute Beratung und gute Qualität.
- Ältere Menschen bleiben oft vor Ort und ziehen nicht so häufig um.

Frage 7:

- ✓ Ansprechendes optisches Erscheinungsbild
- ✓ Gute Verkaufsatmosphäre schaffen.
- ✓ Erleichterung der Einkäufe
- ✓ Vergleichbarkeit erleichtern.
- ✓ Impulskäufe generieren.
- ✓ Schutz vor Ladendiebstahl
- ✓ Laufgewohnheiten berücksichtigen.

Frage 8: Produkte werden so präsentiert, dass sich der Kunde wohlfühlt und eine Erlebnisatmosphäre entsteht. Dadurch soll der Kunde zum Kauf angeregt und der Umsatz gesteigert werden (durch mehr Käufe oder höheren Umsatz pro Kunde).



Frage 9:

Zweitplatzierung	Artikel werden nicht nur einmal, sondern mehrfach an weiteren Stellen im Geschäft angeboten.
Verbundplatzierung	Artikel, die zusammengehören oder sich ergänzen, werden zusammen angeboten.

Frage 10: Ein Trading Up ist eine qualitative Aufwertung des Sortiments zugunsten höherwertiger Waren. Dieses geschieht oft durch Aufnahme von Markenartikeln. Beispiel aus dem Textilbereich: Es werden jetzt auch Hemden der Firma Boss angeboten.

Frage 11: Bedienung, Vorwahl, Selbstbedienung und Freiwahl

Frage 12: Bei der „Freiwahl“ kann der Kunde wählen zwischen Selbstbedienung und Bedienung.

Frage 13:

Factory Outlet Center:	Mehrere Hersteller bieten ihre (Marken)artikel an einer gemeinsamen Verkaufsstätte verbilligt an. Diese Center sind häufig recht groß.
Fachgeschäft:	Ein Unternehmen, das sein Sortiment auf eine oder wenige verwandte Artikelgruppen begrenzt und eine fundierte Fachberatung durch Fachverkäufer bietet.
Discounter:	Sie haben in der Regel ein relativ schmales und flaches Sortiment und eine einfache Warenpräsentation. Im Zentrum steht der niedrige Preis, der häufig durch die Beschaffung großer Mengen zustande kommt. Aldi ist hier wohl das bekannteste Beispiel.
Sonderpostenmarkt:	Das Sortiment wechselt meist häufig und besteht aus Restposten zu stark heruntergesetzten Preisen. Die Sortimentstiefe ist meist gering.

Frage 14:

- ✓ Kaufhaus
- ✓ Verbrauchermarkt
- ✓ Factory Outlet Center
- ✓ Shopping-Center
- ✓ Supermarkt

Frage 15: Bestimmte Waren werden räumlich getrennt angeboten oder besonders hervorgehoben. Oft ist der Anbieter in diesem „Geschäft im Geschäft“ auch ein selbständiger Unternehmer.

Weitere Infos unter

<http://www.top-pruefung-einzelhandel.de/kauffrau-einzelhandel.html>