



## Sachliche und zeitliche Gliederung der Berufsausbildung

### Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

Ausbildungsbetrieb: .....

Verantwortlicher  
Ausbilder: .....

Auszubildender: .....

Ausbildungsberuf: **Musikfachhändler/-in**  
(Ausbildungsordnung vom 24. März 2009)

**Wahlqualifikation:**  
(bitte eine ankreuzen)

- Musikinstrumente
- Musikalien
- Tonträger

In den folgenden Seiten ist die sachliche und zeitliche Gliederung der zu vermittelnden Fertigkeiten und Kenntnisse laut Ausbildungsrahmenplan der Ausbildungsverordnung in der Fassung vom 24. März 2009 niedergelegt.

Der zeitliche Anteil des gesetzlichen bzw. tariflichen Urlaubsanspruches, des Berufsschulunterrichtes und der Zwischen- und Abschlussprüfung des Auszubildenden ist in dem Ausbildungszeitraum enthalten.

Änderungen des Zeitumfanges und des Zeitablaufes aus betrieblich oder schulisch bedingten Gründen oder aus Gründen in der Person des Auszubildenden bleiben vorbehalten.

Weicht aufgrund der vertraglichen Vereinbarung die Ausbildungszeit von der in der Ausbildungsordnung vorgegebenen Ausbildungsdauer ab, werden die in diesem Plan aufgeführten Fertigkeiten und Kenntnisse in sinngemäßer Anwendung des zeitlichen Gliederungsplanes vermittelt.

Auszubildender: .....  
Unterschrift

Gesetzlicher Vertreter  
des Auszubildenden: .....  
Unterschrift

.....  
Datum

.....  
Firmenstempel/Unterschrift

# 1. Ausbildungsjahr

Berufsbild-Position	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	von - bis	in Abteilung
<b>1</b>			<b>3 – 5 Monate</b>	
Absch. A Nr. 1.1	Produkte und Dienstleistungen im Musikfachhandel (Lernziele a bis d)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Warenbereiche und Dienstleistungen im Musikfachhandel, insbesondere der Sortimente Musikalien, Musikinstrumente und Tonträger, unterscheiden</li> <li>b) Kunden über Sortimente im Ausbildungsbetrieb informieren</li> <li>c) Eigenschaften, Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren der Sortimente unter Berücksichtigung ökologischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte darstellen; Informationsquellen zur Aneignung von Warenkenntnissen nutzen</li> <li>d) Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen für Waren der Sortimente anwenden</li> </ul>		
Absch. C Nr. 1.1	Stellung und Struktur	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Stellung und Funktion des Musikfachhandels in der Gesamtwirtschaft und in der Gesellschaft erklären</li> <li>b) Leistungen des Musikfachhandels an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläutern</li> <li>c) Betriebs- und Verkaufsform des Ausbildungsbetriebes erläutern</li> <li>d) Formen der Zusammenarbeit im Musikfachhandel an Beispielen aus dem Ausbildungsbetrieb erklären</li> <li>e) Einflüsse des Standortes, der Verkaufsform, der Sortiments- und Preisgestaltung sowie der Verkaufsraumgestaltung auf die Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt erläutern</li> </ul>		
Absch. C Nr. 1.2	Betriebliche Organisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Rechtsform des Ausbildungsbetriebes darstellen</li> <li>b) organisatorischen Aufbau des Ausbildungsbetriebes mit seinen Aufgaben und Zuständigkeiten und dem Zusammenwirken der einzelnen Funktionsbereiche erklären</li> <li>c) Geschäftsfelder, Aufgaben und Arbeitsabläufe im Ausbildungsbetrieb darstellen</li> <li>d) Zusammenarbeit des Ausbildungsbetriebes mit Wirtschaftsorganisationen, Behörden, Gewerkschaften und Berufsvertretungen beschreiben</li> </ul>		
Absch. C Nr. 1.3	Berufsbildung	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben</li> <li>b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen</li> <li>c) lebensbegleitendes Lernen für die berufliche und persönliche Entwicklung begründen, berufliche Aufstiegs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten darstellen</li> </ul>		
Absch. C Nr. 1.4	Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) arbeits-, sozial- und mitbestimmungsrechtliche Vorschriften sowie für den Arbeitsbereich geltende Tarif- und Arbeitszeitregelungen beachten</li> <li>b) wesentliche Inhalte und Bestandteile eines Arbeitsvertrages sowie die für eine Beschäftigung erforderlichen Personalpapiere darstellen</li> <li>c) Ziele und Aufgaben der Personaleinsatzplanung erläutern und zu ihrer Umsetzung beitragen</li> <li>d) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erklären</li> </ul>		

Berufsbild-Position	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	von - bis	in Abteilung
Absch. C Nr. 1.5	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen</li> <li>b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden</li> <li>c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten</li> <li>d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden</li> <li>e) Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen</li> </ul>		
Absch. C Nr. 2.1	Arbeitsorganisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Arbeits- und Organisationsmittel sowie Lern- und Arbeitstechniken einsetzen</li> <li>b) Methoden des selbstständigen Lernens anwenden, Fachinformationen nutzen</li> <li>c) die eigene Arbeit systematisch planen, durchführen und kontrollieren</li> <li>d) qualitätssichernde Maßnahmen anwenden und dabei zur kontinuierlichen Verbesserung von Arbeitsprozessen beitragen</li> </ul>		
<b>2</b>			<b>4 – 6 Monate</b>	
Absch. A Nr. 1.2	Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolgreiche Handelstätigkeit erläutern und bei der eigenen Aufgabenerfüllung berücksichtigen</li> <li>b) Anforderungen und Aufgaben einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit darstellen</li> <li>c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und –bindung beitragen</li> </ul>		
Absch. A Nr. 1.3	Kommunikation mit Kunden	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) auf Erwartungen und Wünsche der Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen</li> <li>b) auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren</li> <li>c) im Kundengespräch sprachliche und nichtsprachliche Kommunikationsformen berücksichtigen</li> <li>d) Fragetechniken einsetzen</li> <li>e) Gesprächsführungstechniken bei Informations-, Beratungs- und Verkaufsgesprächen anwenden</li> <li>f) auf Kundeneinwände und Kundenargumente verkaufsfördernd reagieren</li> <li>g) Konfliktursachen feststellen, Konfliktlösungen im Beratungsgespräch entwickeln und anwenden</li> <li>h) zur Vermeidung von Informations- und Kommunikationsstörungen beitragen</li> <li>i) Ergänzungs-, Ersatz- und Zusatzartikel anbieten</li> </ul>		
Absch. A Nr. 1.5	Kassieren und Kassenabrechnung	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kassieranweisung beachten</li> <li>b) Kasse vorbereiten, kassieren, bare und unbare Zahlungen abwickeln, Preisnachlässe berücksichtigen</li> <li>c) Kaufbelege erstellen</li> <li>d) Kasse abrechnen, Kassenbericht erstellen, Einnahmen und Belege weiterleiten</li> <li>e) Ursachen für Kassendifferenzen feststellen</li> <li>f) Umtausch und Reklamation kassentechnisch abwickeln</li> </ul>		

Berufsbild-Position	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	von - bis	in Abteilung
Absch. A Nr. 2.1	Werbemaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) bei Werbemaßnahmen Arten, Ziele, Aufgaben und Zielgruppen der Werbung unterscheiden</li> <li>b) Werbemittel und Werbeträger des Ausbildungsbetriebes unter Berücksichtigung des rechtlichen Rahmens und der aktuellen Informations- und Werbemöglichkeiten in der Musikbranche einsetzen</li> </ul>		
Absch. A Nr. 2.2	Warenpräsentation	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen</li> <li>b) Angebotsplätze nach Absatzgesichtspunkten beurteilen, Waren platzieren</li> </ul>		
Absch. A Nr. 4.2	Zahlungsverkehr und rechnerische Abwicklung (Lernziele a bis c)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Rechenarten zur Lösung kaufmännischer Sachverhalte einsetzen</li> <li>b) Hilfsmittel für Berechnungen nutzen</li> <li>c) Belege erfassen und Geschäftsvorgänge unter Berücksichtigung betrieblicher und rechtlicher Regelungen rechnerisch bearbeiten</li> </ul>		
Absch. C Nr. 1.6	Umweltschutz	<p>Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären</li> <li>b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden</li> <li>c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen</li> <li>d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen</li> </ul>		
<b>3</b>			<b>2 – 4 Monate</b>	
Absch. A Nr. 3.4	Warenwirtschaftssystem	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Ziele und Aufgaben der Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes erläutern</li> <li>b) Zusammenhänge zwischen Waren- und Datenfluss darstellen</li> <li>c) Möglichkeiten der Datenerfassung und -verarbeitung nutzen</li> <li>d) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben bei Datensicherung und Datenschutz beachten</li> </ul>		
Absch. C Nr. 2.2	Informations- und Kommunikationssysteme	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Informations- und Kommunikationssysteme des Ausbildungsbetriebes nutzen</li> <li>b) Möglichkeiten der Datenübertragung und Informationsbeschaffung nutzen; Sicherheitsanforderungen beachten</li> <li>c) Daten eingeben, mit betriebsüblichen Verfahren sowie unter Beachtung des Datenschutzes sichern und pflegen</li> </ul>		
Absch. C Nr. 2.3	Interne Kommunikation und Kooperation	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Information, Kommunikation und Kooperation für Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg nutzen</li> <li>b) Aufgaben im Team planen und bearbeiten</li> <li>c) interne Kooperation mitgestalten</li> <li>d) Ursachen von Konflikten analysieren und zur Vermeidung von Kommunikationsstörungen beitragen</li> <li>e) Bedeutung von Wertschätzung, Respekt und Vertrauen als Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit beschreiben</li> <li>f) Rückmeldungen geben und entgegennehmen</li> </ul>		

## 2. Ausbildungsjahr

Berufsbild-Position	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	von – bis	in Abteilung
<b>1</b>			<b>2 – 4 Monate</b>	
Absch. A Nr. 1.1	Produkte und Dienstleistungen im Musikfachhandel (Lernziele e und f)	<ul style="list-style-type: none"> <li>e) Unterschiede von Herstellermarken und Handelsmarken im Verkaufsgespräch erläutern</li> <li>f) Trends und innovative Ansätze beobachten sowie für die Sortimentsgestaltung und als Verkaufsargument nutzen</li> </ul>		
Absch. A Nr. 1.6	Serviceleistungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Serviceleistungen zur Förderung der Kundenzufriedenheit und –bindung anbieten</li> <li>b) an der Entwicklung von Serviceleistungen mitwirken, Kooperationspartner einbeziehen</li> <li>c) Kataloge und Nachschlagewerke für Beratung und Verkauf nutzen</li> </ul>		
Absch. A Nr. 1.7	Beschwerde, Reklamation und Umtausch	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Beschwerde, Reklamation und Umtausch unterscheiden; rechtliche Bestimmungen und betriebliche Regelungen anwenden</li> <li>b) Beschwerde, Reklamation und Umtausch entgegennehmen und bearbeiten</li> <li>c) Beschwerde, Reklamation und Umtausch als Elemente einer kundenorientierten Geschäftspolitik nutzen</li> </ul>		
<b>2</b>			<b>4 – 6 Monate</b>	
Absch. A Nr. 1.4	Kundenberatung, Musikgeschichte	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Sonderfälle beim Verkauf bearbeiten, dabei rechtliche und betriebliche Vorschriften anwenden</li> <li>b) Kundentypen und Verhaltensmuster unterscheiden, in Verkaufsgesprächen individuell nutzen</li> <li>c) Kaufmotive und Wünsche von Kunden ermitteln und nutzen</li> <li>d) in Verkaufs- und Beratungsgesprächen fachbezogene Waren vorführen und über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale informieren</li> <li>e) Epochen der Musikgeschichte bei der Beratung berücksichtigen</li> <li>f) Wissen über Musikgattungen und –formen, insbesondere Musikrichtungen der klassischen und populären Musik, bei Information und Beratung nutzen</li> <li>g) in Verkaufsgesprächen Aspekte der Notenlehre berücksichtigen</li> </ul>		
Absch. A Nr. 1.8	Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) fremdsprachige Fachbegriffe anwenden</li> <li>b) fremdsprachige Informationsquellen aufgabenbezogen auswerten</li> <li>c) Auskünfte in einer Fremdsprache erteilen</li> </ul>		
Absch. A Nr. 2.3	Verkaufsförderung	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) bei der Planung und Auswertung von verkaufsfördernden Maßnahmen mitwirken, verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen</li> <li>b) Kunden Messeneuheiten und Produktneuentwicklungen vorstellen, verkaufsfördernde Maßnahmen für diese Produkte initiieren</li> </ul>		

Berufsbild-Position	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	von – bis	in Abteilung
Absch. A Nr. 2.4	Vertriebswege	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Vertriebswege im Musikfachhandel sortimentsbezogen unterscheiden</li> <li>b) Vor- und Nachteile von E-Commerce aus Sicht von Unternehmen und Kunden beurteilen</li> <li>c) Einsatz von E-Commerce für das Unternehmen prüfen, rechtliche Rahmenbedingungen berücksichtigen</li> </ul>		
Abch. A Nr. 2.5	Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertungsrecht	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kunden über Vorschriften des Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertungsrechts im Musikfachhandel informieren</li> <li>b) Aufführungs- und Vervielfältigungsrechte von Musik beachten</li> <li>c) über Lizenzen und Verwertungsgesellschaften informieren</li> <li>d) Kunden über die Folgen von Verstößen informieren</li> </ul>		
Absch. A Nr. 2.6	Märkte und Zielgruppen	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Musikmarkt analysieren, nationale und internationale Entwicklungen berücksichtigen</li> <li>b) Einflüsse externer Faktoren, insbesondere von Mode, Freizeit, Sport und Massenmedien, auf die Entwicklung von Musiktrends beurteilen</li> <li>c) bei der Marktbeobachtung mitwirken, insbesondere Preise, Leistungen und Konditionen von Wettbewerbern vergleichen</li> <li>d) Informationsquellen für die Erschließung von Zielgruppen und Märkten auswerten und nutzen</li> <li>e) Vorschläge für betriebliche Marketingmaßnahmen entwickeln</li> </ul>		
<b>3</b>			<b>3 – 5 Monate</b>	
Absch. A Nr. 3.2	Wareneingang und Warenlagerung	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Wareneingänge erfassen und kontrollieren, Abweichungen melden und Waren nach betrieblichen Regelungen weiterleiten</li> <li>b) Waren annehmen und dabei rechtliche Regelungen beachten</li> <li>c) Waren lagern und pflegen</li> </ul>		
Absch. A Nr. 3.3	Bestandskontrolle	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) warenwirtschaftliche Daten erfassen; Belege des Wareneingangs, der Warenlagerung und des Verkaufs prüfen</li> <li>b) Bestände kontrollieren, bei Abweichungen betriebsübliche Maßnahmen einleiten</li> <li>c) bei Inventuren mitwirken, rechtliche Regelungen beachten</li> <li>d) zur Vermeidung von Inventurdifferenzen beitragen</li> </ul>		

Berufsbild-Position	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	von - bis	in Abteilung
Absch. A Nr. 4.1	Preisbildung und Kalkulation	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Elemente der Preisgestaltung erläutern</li> <li>b) Folgen von Preisänderungen darstellen</li> <li>c) Preisauszeichnung im Rahmen der betrieblichen und rechtlichen Vorgaben sicherstellen</li> <li>d) Nachlässe für bestimmte Gruppen prüfen</li> <li>e) Handelsspanne ermitteln, Auswirkungen von Preisbildung auf Gewinn und Absatz berücksichtigen</li> <li>f) Kalkulationen erstellen, Berechnungen durchführen</li> <li>g) die Kalkulation beeinflussende Faktoren unterscheiden; Preisbindung bei Verlagserzeugnissen berücksichtigen</li> </ul>		
Absch. A Nr. 4.2	Zahlungsverkehr und rechnerische Abwicklung (Lernziele d bis f)	<ul style="list-style-type: none"> <li>d) Aufbau und Inhalt des betrieblichen Buchungssystems erklären</li> <li>e) Zahlungsvorgänge bearbeiten</li> <li>f) Vorgänge des Mahnwesens bearbeiten</li> </ul>		

### 3. Ausbildungsjahr

Berufsbild-Position	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	von - bis	in Abteilung
<b>1</b>			<b>6 Monate</b>	
Absch. A Nr. 3.1	Einkaufsplanung und Bestellung	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Bedarf an fachbezogenen Waren unter Berücksichtigung der Umsatz- und Bestandsentwicklung sowie der Absatzchancen ermitteln</li> <li>b) aktuelle und saisonale Einflüsse bei der Einkaufsplanung berücksichtigen</li> <li>c) Informations- und Bezugsquellen für die Beschaffung von Waren im Musikfachhandel nutzen, Recherchen, insbesondere in Datenbanken und Katalogen, durchführen</li> <li>d) Angebote einholen und vergleichen</li> <li>e) Waren im Musikfachhandel mittels unterschiedlicher Liefersysteme nach betrieblichen Vorgaben und rechtlichen Regelungen beschaffen</li> <li>f) Vertragserfüllung prüfen, insbesondere Liefertermine überwachen und bei Verzug mahnen</li> </ul>		
Absch. A Nr. 4.3	Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kosten- und Leistungsrechnung sowie Controlling im Betrieb als Informations- und Steuerungssystem erklären</li> <li>b) Zusammenhänge von Kosten, Umsatz und Ertrag erläutern</li> <li>c) betriebswirtschaftliche Kennzahlen ermitteln und auswerten sowie Konsequenzen für das Unternehmen aufzeigen</li> <li>d) an der Erfolgsrechnung mitwirken</li> </ul>		
Absch. A Nr. 4.4	Unternehmerische Entscheidungsprozesse	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) unternehmerische Selbstständigkeit als Perspektive der Berufs- und Lebensplanung darstellen</li> <li>b) Anforderungen an persönliche und fachliche Eignung für unternehmerische Selbstständigkeit beurteilen</li> <li>c) Voraussetzungen und Rahmenbedingungen, Chancen und Risiken unternehmerischer Selbstständigkeit aufzeigen</li> </ul>		
<b>2</b>	<b>Wahlqualifikationseinheiten</b>	<b>bitte aus drei auswählen</b>	<b>je 6 Monate</b>	
Absch. B Nr. 1	Musikinstrumente (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1)	Wahlqualifikation 1		
	Instrumentengruppen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Formen, Herstellungsarten und Materialien von akustischen und elektronischen Musikinstrumenten unterscheiden, insbesondere Besonderheiten von Blasinstrumenten, Schlaginstrumenten, Streich- und Zupfinstrumenten sowie Tasteninstrumenten darstellen</li> <li>b) Möglichkeiten und Funktionsweise der Musikelektronik erläutern</li> <li>c) kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung der Musikinstrumente in das Kundengespräch einbeziehen</li> <li>d) Qualität und Wert der Musikinstrumente beurteilen</li> </ul>		

Berufsbild-Position	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	von - bis	in Abteilung
	Beschaffung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Bezugsquellen für Instrumente und Zubehör recherchieren, Angebote vergleichen</li> <li>b) Instrumente und Zubehör bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen</li> <li>c) handelsübliche Abkürzungen und Spezialzeichnungen anwenden</li> </ul>		
	Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Einzelpersonen und Gruppen in ein Instrument einweisen</li> <li>b) bei Auswahl und Verkauf der Instrumente individuelle Aspekte der Kunden berücksichtigen</li> <li>c) Serviceleistungen erläutern und anbieten</li> <li>d) Zubehörteile sowie Noten und Schulwerke anbieten und für den Kunden zusammenstellen</li> <li>e) Reparaturaufträge entgegennehmen und bearbeiten</li> <li>f) Stimmen von Instrumenten veranlassen</li> <li>g) Instrumente spielfertig vorbereiten</li> <li>h) Pflege des Instrumentes erklären und vorführen</li> </ul>		
	Aufnahme- und Veranstaltungstechnik (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) über Bestandteile und Anwendungsmöglichkeiten der Veranstaltungstechnik informieren</li> <li>b) Fachinformationen, insbesondere über Entwicklungen von Aufnahme- und Veranstaltungstechniken, nutzen</li> </ul>		
Absch. B Nr. 2	Musikalien (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2)	Wahlqualifikation 2		
	Literatur (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Repertoire der klassischen und populären Musik im Verkaufsgespräch einbeziehen</li> <li>b) Standardschulwerke bedarfsorientiert anbieten</li> <li>c) Werkverzeichnisse bedeutender Komponisten nutzen</li> <li>d) kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung von Noten in das Kundengespräch einbeziehen</li> <li>e) Formen der Notenherstellung unterscheiden</li> </ul>		
	Beschaffung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Musikalien bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen</li> <li>b) elektronische Recherchemöglichkeiten bei Kundenanfragen anwenden</li> <li>c) bedeutende Musikverlage und ihre Fachgebiete berücksichtigen</li> <li>d) Aufführungsmaterial unter Berücksichtigung der einzelnen Stimmen beim Verlag bestellen</li> <li>e) Verlags- und Werkabkürzungen für die Bestellung nutzen</li> </ul>		

Berufsbild-Position	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	von - bis	in Abteilung
	Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kunden über die Verlagslandschaft im In- und Ausland informieren</li> <li>b) Kunden bei Auswahl und Verkauf der Musikalien beraten und ihre individuellen Aspekte berücksichtigen</li> <li>c) Print-On-Demand-Anfragen von Kunden bearbeiten</li> <li>d) Mietmaterialien anbieten und ordnungsgemäße Rückgabe sicherstellen</li> </ul>		
	Rechtliche Bestimmungen im Musikalienhandel (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Ladenpreisbindung im Kundengespräch berücksichtigen</li> <li>b) Kunden über mögliche Urheberrechtsverletzungen aufklären</li> </ul>		
Absch. B Nr. 3	Tonträger (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3)	Wahlqualifikation 3		
	Tonträgerarten und Repertoire (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Arten der Tonträger unterscheiden</li> <li>b) Repertoire der klassischen und populären Musik im Verkaufsgespräch einbeziehen</li> <li>c) über bedeutende Interpreten informieren</li> <li>d) Besonderheiten von Einspielungen herausstellen</li> <li>e) über den Herstellungsprozess informieren und Erkenntnisse in das Verkaufsgespräch einbinden</li> <li>f) kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung von Tonträgern in das Kundengespräch einbeziehen</li> </ul>		
	Beschaffung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Tonträger bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzen</li> <li>b) elektronische Recherchemöglichkeiten bei Kundenanfragen anwenden</li> <li>c) Hersteller- und Vertriebsform nach Fachgebieten berücksichtigen</li> </ul>		
	Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kunden über Konzert- und Festivallandschaft informieren</li> <li>b) Auszeichnungen und Ehrungen im Tonträgermarkt beobachten und bei der Warenpräsentation berücksichtigen</li> <li>c) Kunden bei Auswahl und Verkauf der Tonträger beraten und ihre individuellen Aspekte berücksichtigen</li> </ul>		
	Digitale Distribution (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Unterschiede der Distribution physischer und nicht-physischer Tonträger darstellen</li> <li>b) sich über aktuelle Entwicklungen der digitalen Distribution informieren und Schlussfolgerungen für den Betrieb ableiten</li> <li>c) rechtliche Vorschriften bei der digitalen Distribution berücksichtigen</li> </ul>		