Muster – Betrieblicher Ausbildungsplan

zu Kapitel 3.3

zu

AUSBILDUNG GESTALTEN:

Sportfachmann/Sportfachfrau

Sport- und Fitnesskaufmann/

Sport- und Fitnesskauffrau.

Umsetzungshilfen und Praxistipps.

Hrsg.: BIBB. Bielefeld 2009

Bundesinstitut für Berufsbildung

Es folgt ein Muster eines möglichen betrieblichen Ausbildungsplans für den Sport- und Fitnesskaufmann/die Sport- und Fitnesskauffrau.

Wie dem Muster entnomen werden kann, teilen sich die Lernziele in zwei Gruppen auf (A und B). Bei den Lernzielen, die in die Gruppe A fallen, handelt es sich um berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten. Bei denen der Gruppe B handelt es sich hingegen um integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten.

Muster betrieblicher Ausbildungsplan

Sport- und Fitnesskaufmann/Sport- und Fitnesskauffrau

Auszubildender: _____

Ausbildungszeit: von _____ bis _____

Ausbildungsfirma: _____

Ausbilder: _____

Über alle 3 Ausbildungsjahre erfolgt die Vermittlung der Berufsbildposition A 1 Sport und Bewegung. Dazu gehören die Unterpunkte:

a, Individuelle Eingangschecks durchführen
b, Individuelle Trainingspläne erstellen und umsetzen
c, Anatomische, physiologische und ernährungsbezogene Aspekte berücksichtigen
d, Personen verschiedener Zielgruppen über sportliche Maßnahmen als Gesundheitsvorsorge beraten
e, Trainingsmethoden und Bewegungstechniken anwenden

		Ausbildungsdauer in Monaten		Vermittlung erfolgt durch	Außerbetriebliche Maßnahmen	Hinweise zur Vermittlung
		Lt. VO	Gewählte			
1. Ausbildungsjahr						
1. Ausbildungsabschnitt		**3–5**	**z. B. 4**			
A 2.1	Betriebliche Ablauforganisation, Qualitätssicherung, Lernziele a und b a) Betriebliche Ablauforganisation und Geschäftsprozesse erläutern, Informationsflüsse, Entscheidungswege und Schnittstellen berücksichtigen b) Qualitätssichernde Maßnahmen im eigenen Arbeitsbereich anwenden, dabei zur kontinuierlichen Verbesserung von Arbeitsprozessen beitragen		z. B. 1,5 Monate		z. B. nein	

A 2.2	Leistungsangebote, Lernziele a und b a) Ausübungs- und Organisationsformen des Freizeit-, Breiten- und Leistungssports bei der Umsetzung von Leistungsangeboten berücksichtigen b) Funktionen und Wirkungen von Leistungsangeboten im Sport- und Fitnessbereich darstellen		z. B. 2 Wochen			
B 1.1	Stellung, Rechtsform und Struktur, Lernziele a bis f a) Unterschiedliche Aufgaben, Strukturen und Rechtsformen im Sport- oder Fitnessbereich darstellen b) Zielsetzung, Aufgaben und Stellung des Ausbildungsbetriebes im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang beschreiben c) Aufbau, Struktur und Leitbild des Betriebes erläutern d) Rechtsform des Ausbildungsbetriebes erläutern e) Geschäftsfelder des Ausbildungsbetriebes darstellen f) Zusammenarbeit des Ausbildungsbetriebes mit Wirtschaftsorganisationen, Behörden, Verbänden, Gewerkschaften und Berufsvertretungen beschreiben		z. B. 1 Woche			z. B. wird vom Azubi teilweise selbst erarbeitet, Kontrolle erfolgt durch einen Vortrag
B 1.2	Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Grundlagen, Lernziele a bis c a) Die Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und die Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben b) Den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen und unter Nutzung von Arbeits- und Lerntechniken zu seiner Umsetzung beitragen c) Fachinformationen nutzen					
B 1.3	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit, Lernziele a bis d a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen b) Berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen					

B 2.1	Informations- und Kommunikationssysteme, Lernziele a und b a) Betriebssystem, Standardsoftware und betriebsspezifische Software anwenden b) Rechtliche und betriebliche Regelungen zum Datenschutz einhalten					
B 2.2	Arbeitsorganisation, Lernziele a und b a) Die eigene Arbeit systematisch, qualitätsbewusst und unter Berücksichtigung technischer und wirtschaftlicher Notwendigkeiten organisieren b) Arbeits- und Organisationsmittel sowie Lern- und Arbeitstechniken einsetzen					
	2. Ausbildungsabschnitt	**3–5**	**3,5**			
A 2.1	Betriebliche Ablauforganisation, Qualitätssicherung, Lernziele c und d c) Den Zusammenhang zwischen Qualität und Kundenzufriedenheit beschreiben und die Auswirkungen auf das Betriebsergebnis darstellen d) Nutzungs-, Belegungs- und Personaleinsatzpläne erstellen			z. B. den Studioleiter		
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 2.1, Lernziele a und b, im 1. Ausbildungsjahr, 1. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 2.2	Leistungsangebote, Lernziel c c) Zielgruppenorientierte Argumente für die Teilnahme an sportlichen und außersportlichen Angeboten erarbeiten					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 2.2, Lernziele a und b, im 1. Ausbildungsjahr, 1. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 6.1	Rechnungsvorgänge und Kalkulation, Lernziele a und b a) Geschäftsvorgänge für das betriebliche Rechnungswesen bearbeiten b) Beiträge einziehen				z. B. Vermittlung erfolgt durch den Steuerberater	
B 1.2	Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Grundlagen, Lernziele d und e d) Lebensbegleitendes Lernen als Voraussetzung für die berufliche und persönliche Entwicklung begründen; branchenbezogene Fortbildungsmöglichkeiten ermitteln e) Arbeits-, sozial- und mitbestimmungsrechtliche Vorschriften sowie die für den Ausbildungsbetrieb geltenden tariflichen Regelungen beachten					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten B 1.2, Lernziele a bis c, im 1. Ausbildungsjahr, 1. Ausbildungsabschnitt auf.						

B 1.4	Umweltschutz, Lernziele a bis d a) Mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären b) Für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen					
B 2.1	Informations- und Kommunikationssysteme, Lernziele c bis e c) Externe und interne Netze und Dienste nutzen d) Leistungsmerkmale und Kompatibilität von Hardware- und Softwarekomponenten beachten e) Informationen erfassen; Daten eingeben, sichern und pflegen, Mitglieder- und Kundenstatistiken auswerten					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten B 2.1, Lernziele a und b, im 1. Ausbildungsjahr, 1. Ausbildungsabschnitt auf.						
B 2.2	Arbeitsorganisation, Lernziele a und b a) Die eigene Arbeit systematisch, qualitätsbewusst und unter Berücksichtigung technischer und wirtschaftlicher Notwendigkeiten organisieren b) Arbeits- und Organisationsmittel sowie Lern- und Arbeitstechniken einsetzen					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten B 2.2, Lernziele a und b, im 1. Ausbildungsjahr, 1. Ausbildungsabschnitt auf.						
3. Ausbildungsabschnitt		**3–5**	**z. B. 4,5**			
A 2.2	Leistungsangebote, Lernziele d und e d) Sport- und Fitnessangebote sowie ergänzende Leistungen entwickeln und anbieten e) Vorschläge für die Ausgestaltung des Dienstleistungsangebots erarbeiten			z. B. den sportlichen Leiter		z. B. Ausarbeitung von eigenen Vorschlägen und Präsentierung
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 2.2, Lernziele a und b, im 1. Ausbildungsjahr, 1. Ausbildungsabschnitt und A 2.2, Lernziel c, im 1. Ausbildungsjahr, 2. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 3.2	Verkauf, Lernziele a und b a) Produkte und Dienstleistungen anbieten und verkaufen, rechtliche Regelungen berücksichtigen b) Verkaufsgespräche führen und nachbereiten					

A 5	Technischer Betriebsablauf, Betriebssicherheit, Lernziele a bis d a) Sportspezifische Rechts- und Verwaltungsvorschriften, Betriebs- und Dienstanweisungen, Hygienevorschriften und allgemeine Sicherheitsbestimmungen anwenden b) Den laufenden Betrieb im Rahmen der Verkehrssicherungspflicht kontrollieren und beaufsichtigen; bei Störungen Maßnahmen einleiten c) Maßnahmen zur Einhaltung der Betriebssicherheit von Sporteinrichtungen, Anlagen und Geräten planen, veranlassen und dokumentieren d) Pflege und Instandhaltung von Sporteinrichtungen, Anlagen und Geräten veranlassen					
A 6.1	Rechnungsvorgänge und Kalkulation, Lernziele c und d c) Aufbau und Struktur der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung erläutern d) Kosten ermitteln und erfassen, Ausgaben überwachen					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 6.1, Lernziele a und b, im 1. Ausbildungsjahr, 2. Ausbildungsabschnitt auf.						
B 2.4	Kundenorientierte Kommunikation, Lernziele a bis d a) Auswirkungen von Information, Kommunikation und Kooperation auf Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg beachten b) Kundenkontakte nutzen und pflegen c) Regeln für kundenorientiertes Verhalten anwenden d) Fremdsprachige Fachbegriffe anwenden					
2. Ausbildungsjahr						
4. Ausbildungsabschnitt		**3–4**	**z. B. 4**			
A 2.2	Leistungsangebote, Lernziel f f) Leistungsbereitstellung und Vertragserfüllung überwachen, bei Abweichungen korrigierende Maßnahmen einleiten			z. B. den Studioleiter oder Geschäftsführer, kaufmännischen Mitarbeiter		
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 2.2, Lernziele a und b, im 1. Ausbildungsjahr, 1. Ausbildungsabschnitt A 2.2, Lernziel c, im 1. Ausbildungsjahr, 2. Ausbildungsabschnitt und A 2.2, Lernziele d und e, im 1. Ausbildungsjahr, 3. Ausbildungsabschnitt auf.						

A 2.3	Beschaffung, Lernziele a und b a) Bedarf an Produkten und Dienstleistungen Dritter ermitteln b) Waren annehmen, kontrollieren und bei Beanstandungen Maßnahmen einleiten; Lagerung überwachen					
A 3.1	Märkte und Zielgruppen, Lernziele a bis c a) Bei der Marktbeobachtung mitwirken, insbesondere Preise, Leistungen, Konditionen von Wettbewerbern vergleichen b) Betriebsbezogenes Nachfragepotenzial für Dienstleistungen ermitteln c) Informationsquellen für die Erschließung von Zielgruppen und Märkten sowie für die Vermarktung der Dienstleistungen auswerten und nutzen					
A 3.2	Verkauf, Lernziele c und d c) Mitgliedsverträge abschließen d) Vertriebsformen und -wege nutzen					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 3.2, Lernziele a und b, im 1. Ausbildungsjahr, 3. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 3.3	Werbung und Öffentlichkeitsarbeit, Lernziele a und b a) An der Gestaltung von Werbebotschaften mitwirken b) Werbekonzepte entwickeln					
B 2.3	Teamarbeit und Kooperation, Lernziele a bis d a) Aufgaben im Team planen und bearbeiten b) An der Teamentwicklung mitwirken; Moderationstechniken anwenden c) Sachverhalte situationsbezogen und adressatengerecht aufbereiten und präsentieren d) Interne und externe Kooperationsprozesse gestalten					
B 2.4	Kundenorientierte Kommunikation, Lernziele e und f e) Informations- und Beratungsgespräche planen, durchführen und nachbereiten f) Reklamationen und Beschwerden entgegennehmen, bearbeiten und Lösungen aufzeigen					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten B 2.4, Lernziele a bis d, im 1. Ausbildungsjahr, 3. Ausbildungsabschnitt auf.						

5. Ausbildungsabschnitt		3–5	z. B. 4			
A 2.3	Beschaffung, Lernziele c und d c) Ausschreibungen vorbereiten; Angebote einholen; Informationen von Anbietern unter wirtschaftlichen und fachlichen Gesichtspunkten auswerten d) Bestellungen planen und durchführen; Beschaffungsmöglichkeiten nutzen					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 2.3, Lernziele a und b, im 2. Ausbildungsjahr, 4. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 3.1	Märkte und Zielgruppen, Lernziel d d) Mitgliederwerbungs- und Rückgewinnungsaktionen durchführen					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 3.1, Lernziele a bis c, im 2. Ausbildungsjahr, 4. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 3.2	Verkauf, Lernziel e e) Wechselwirkungen zwischen Kundenerwartungen und betrieblichen Leistungen beachten					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 3.2, Lernziele a und b, im 1. Ausbildungsjahr, 3. Ausbildungsabschnitt und A 3.2, Lernziele c und d, im 2. Ausbildungsjahr, 4. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 3.3	Werbung und Öffentlichkeitsarbeit, Lernziel c c) Werbemittel und -träger auswählen und einsetzen					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 3.3, Lernziele a und b, im 2. Ausbildungsjahr, 4. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 4	Planung und Organisation von Veranstaltungen, Lernziele a und b c) Veranstaltungen konzipieren und organisieren d) Planungshilfen erstellen und anwenden					
B 2.3	Teamarbeit und Kooperation, Lernziel e e) Möglichkeiten der Konfliktlösung anwenden					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten B 2.3, Lernziele a bis d, im 2. Ausbildungsjahr, 4. Ausbildungsabschnitt auf.						
B 2.4	Kundenorientierte Kommunikation, Lernziel g g) Zur Vermeidung von Konflikten beitragen					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten B 2.4, Lernziele a bis d, im 1. Ausbildungsjahr, 3. Ausbildungsabschnitt und B 2.4, Lernziele e und f, im 2. Ausbildungsjahr, 4. Ausbildungsabschnitt auf.						

6. Ausbildungsabschnitt		3–6	z. B. 4			
A 2.1	Betriebliche Ablauforganisation, Qualitätssicherung, Lernziel e e) Prozess- und Erfolgskontrollen vornehmen und Korrekturmaßnahmen ergreifen					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 2.1, Lernziele a und b, im 1. Ausbildungsjahr, 1. Ausbildungsabschnitt und A 2.1, Lernziele c und d, im 1. Ausbildungsjahr, 2. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 2.3	Beschaffung, Lernziel e e) Erbrachte Dienstleistungen Dritter prüfen und bei Beanstandung Maßnahmen einleiten					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 2.3, Lernziele a und b, im 2. Ausbildungsjahr, 4. Ausbildungsabschnitt und A 2.3, Lernziele c und d, im 2. Ausbildungsjahr, 5. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 3.1	Märkte, Zielgruppen, Lernziel e e) Bei der Entwicklung und Umsetzung von Marketingkonzepten mitwirken; Medien einsetzen					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 3.1, Lernziele a bis c, im 2. Ausbildungsjahr, 4. Ausbildungsabschnitt und A 3.1, Lernziel d, im 2. Ausbildungsjahr, 5. Ausbildungsabschnitt, auf.						
A 3.3	Werbung und Öffentlichkeitsarbeit, Lernziele d bis f d) Kosten für Werbeaktionen kalkulieren e) Interessen von Kooperationspartnern und Sponsoren berücksichtigen f) Mit Medienvertretern zusammenarbeiten und Medienanalysen durchführen					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 3.3, Lernziele a und b, im 2. Ausbildungsjahr, 4. Ausbildungsabschnitt und A 3.3, Lernziel c, im 2. Ausbildungsjahr, 5. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 4	Planung und Organisation von Veranstaltungen, Lernziele c bis e c) Organisatorische und technische Voraussetzungen für Veranstaltungen prüfen, rechtliche Rahmenbedingungen beachten d) Veranstaltungen koordinieren und Mitwirkende betreuen e) Veranstaltungen abrechnen und auswerten					z. B. eigene theoretische Erarbeitung, praktische Umsetzung gemeinsam mit Studioleitung
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 4, Lernziele a und b, im 2. Ausbildungsjahr, 5. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 6.1	Rechnungsvorgänge und Kalkulation, Lernziel e e) Einzelmaßnahmen kalkulieren					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 6.1, Lernziele a und b, im 1. Ausbildungsjahr, 2. Ausbildungsabschnitt und A 6.1, Lernziele c und d, im 1. Ausbildungsjahr, 3. Ausbildungsabschnitt auf.						

A 6.2	Betriebliches Rechnungswesen, Lernziele a bis d a) Rechnungswesen als Instrument kaufmännischer Steuerung und Kontrolle beschreiben b) Den betrieblichen Kontenplan anwenden c) Vorgänge des Zahlungsverkehrs und des Mahnwesens bearbeiten d) Steuern, Gebühren und Beiträge berechnen					
3. Ausbildungsjahr						
7. Ausbildungsabschnitt		**3–4**	**z. B. 3,5**			
A 6.2	Betriebliches Rechnungswesen, Lernziele a bis d a) Rechnungswesen als Instrument kaufmännischer Steuerung und Kontrolle beschreiben b) Den betrieblichen Kontenplan anwenden c) Vorgänge des Zahlungsverkehrs und des Mahnwesens bearbeiten d) Steuern, Gebühren und Beiträge berechnen					
A 6.3	Controlling, Lernziel a a) Ergebnisse des betrieblichen Rechnungswesens zum Zweck der Steuerung und Kontrolle anwenden, insbesondere betriebliche Kennzahlen auswerten					
8. Ausbildungsabschnitt		**3–5**	**z. B. 4**			
A 6.2	Betriebliches Rechnungswesen, Lernziele e bis g e) Vorbereitende Arbeiten für den Jahresabschluss durchführen, Inventur durchführen f) Leistungen bewerten und verrechnen g) Finanzierungsarten und -formen unterscheiden, bewerten und nutzen, Finanzpläne erstellen			z. B. den Steuerberater		
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 6.2, Lernziele a bis d, im 3. Ausbildungsjahr, 7. Ausbildungsabschnitt auf.						
A 6.3	Controlling, Lernziel b b) Statistiken erstellen, zur Vorbereitung von Entscheidungen bewerten und aufbereiten					
Die Fertigkeiten und Kenntnisse dieser Berufsbildposition bauen auf den Lerninhalten A 6.3, Lernziel a, im 3. Ausbildungsjahr, 7. Ausbildungsabschnitt auf.						

9. Ausbildungsabschnitt		3–6	z. B. 4,5			
A 7	Personalwirtschaft, Lernziele a bis d a) Vorgänge in Verbindung mit Beginn und Beendigung von Arbeitsverhältnissen bearbeiten, insbesondere Arbeitsverträge vorbereiten b) Auswirkungen unterschiedlicher Vertragsformen für Beschäftigungsverhältnisse und flexibler Arbeitszeiten auf die Planung des Personaleinsatzes sowie auf die Leistungserstellung berücksichtigen c) Positionen der Entgeltabrechnung erklären d) Einsatz von internen und externen Personaldienstleistungen planen			z. B. den Steuerberater und den Geschäftsführer, Studioleiter oder bei großen Unternehmen die Personalabteilung		