

# **RAHMENLEHRPLAN**

für den Ausbildungsberuf/

**Kaufmann für Tourismus und Freizeit/**

**Kauffrau für Tourismus und Freizeit**

(Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 09.12.2004)

## **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 Arbeit oder dem sonst zuständigen Fachministerium im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung) abgestimmt.

Der Rahmenlehrplan baut grundsätzlich auf dem Hauptschulabschluss auf und beschreibt Mindestanforderungen.

Der Rahmenlehrplan ist für die einem Berufsfeld zugeordneten Ausbildungsberufe in eine berufsfeldbreite Grundbildung und eine darauf aufbauende Fachbildung gegliedert.

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. Bei der Unterrichtsgestaltung sollen jedoch Unterrichtsmethoden, mit denen Handlungskompetenz unmittelbar gefördert wird, besonders berücksichtigt werden. Selbstständiges und verantwortungsbewusstes Denken und Handeln als übergreifendes Ziel der Ausbildung muss Teil des didaktisch-methodischen Gesamtkonzepts sein.

Die Länder übernehmen den Rahmenlehrplan unmittelbar oder setzen ihn in eigene Lehrpläne um. Im zweiten Fall achten sie darauf, dass das im Rahmenlehrplan erzielte 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 Schülern und Schülerinnen berufliche und allgemeine Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung zu vermitteln.

Die Berufsschule hat eine berufliche Grund- und 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 die Berufsschule geltenden Regelungen der Schulgesetze der Länder. Insbesondere der berufsbezogene Unterricht orientiert sich außerdem an den für jeden staatlich anerkannten Ausbildungsberuf bundeseinheitlich erlassenen Ordnungsmitteln:

- Rahmenlehrplan der Ständigen Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK)
- Verordnung über die Berufsausbildung (Ausbildungsordnung) 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 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 Gesellschaft gerecht zu werden
- Einblicke in unterschiedliche Formen von Beschäftigung einschließlich unternehmerischer Selbstständigkeit vermitteln, um eine selbstverantwortliche Berufs- und Lebensplanung zu unterstützen
- 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 des berufsbezogenen Unterrichts möglich ist auf Kernprobleme unserer Zeit wie zum Beispiel:

- 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 Befähigung des Einzelnen, sich in beruflichen, gesellschaftlichen und privaten Situationen sachgerecht durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten. Handlungskompetenz entfaltet sich in den Dimensionen von Fachkompetenz, Humankompetenz und Sozialkompetenz.

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

**Humankompetenz** bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung, 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 Eigenschaften wie Selbstständigkeit, Kritikfähigkeit, Selbstvertrauen, Zuverlässigkeit, Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein. Zu ihr gehören insbesondere auch die Entwicklung durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte.

**Sozialkompetenz** bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung, soziale Beziehungen zu leben und zu gestalten, Zuwendungen und Spannungen zu erfassen und zu verstehen sowie sich mit Anderen rational und verantwortungsbewusst auseinander zu setzen und zu verständigen. Hierzu gehört insbesondere auch die Entwicklung sozialer Verantwortung und Solidarität.

Bestandteil sowohl von Fachkompetenz als auch von Humankompetenz als auch von Sozialkompetenz sind Methodenkompetenz, kommunikative Kompetenz und Lernkompetenz.

**Methodenkompetenz** bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung zu zielgerichtetem, planmäßigem Vorgehen bei der Bearbeitung von Aufgaben und Problemen (zum Beispiel bei der Planung der Arbeitsschritte).

**Kommunikative Kompetenz** meint die Bereitschaft und Befähigung, kommunikative Situationen zu verstehen und zu gestalten. Hierzu gehört es, eigene Absichten und Bedürfnisse sowie die der Partner wahrzunehmen, zu verstehen und darzustellen.

**Lernkompetenz** ist die Bereitschaft und Befähigung, Informationen über Sachverhalte und Zusammenhänge selbstständig und gemeinsam mit Anderen zu verstehen, auszuwerten und in gedankliche Strukturen einzuordnen. Zur Lernkompetenz gehört insbesondere auch die Fähigkeit und Bereitschaft, im Beruf und über den Berufsbereich hinaus Lerntechniken und Lernstrategien zu entwickeln und diese für lebenslanges Lernen zu nutzen.

### **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 für das Lernen in und aus der Arbeit geschaffen. Dies bedeutet für den Rahmenlehrplan, dass das Ziel 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, gegebenenfalls korrigiert und schließlich bewertet werden.
- Handlungen sollten ein ganzheitliches Erfassen der beruflichen Wirklichkeit fördern, zum Beispiel 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, zum Beispiel der Interessenerklärung oder der Konfliktbewältigung, sowie unterschiedliche Perspektiven der Berufs- und Lebensplanung 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 Schüler und Schülerinnen - auch benachteiligte oder besonders begabte - ihren individuellen Möglichkeiten entsprechend fördert.

#### **Teil IV: Berufsbezogene Vorbemerkungen**

Der vorliegende Rahmenlehrplan für die Berufsausbildung zum Kaufmann für Tourismus und Freizeit/zur Kauffrau für Tourismus und Freizeit ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Tourismus und Freizeit/zur Kauffrau für Tourismus und Freizeit vom 18.03.2005 (BGBl. I S. 794) abgestimmt.

Der Ausbildungsberuf ist nach der Berufsgrundbildungsjahr-Anrechnungs-Verordnung dem Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung, Schwerpunkt A: Absatzwirtschaft und Kundenberatung zugeordnet.

Kaufleute für Tourismus und Freizeit sind in Unternehmen der Tourismus- und Freizeitbranche tätig. Sie erstellen und vermarkten vor Ort touristische und freizeitwirtschaftliche Produkte und erbringen entsprechende Dienstleistungen. Damit tragen sie zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades, der Verbesserung des Images und der Steigerung des Besucheraufkommens einer Destination oder Region bei. Zu den Unternehmen zählen insbesondere regionale und nationale Tourismusorganisationen, lokale und regionale Tourismusstellen unterschiedlicher Rechtsform, touristische Branchenverbände, Einrichtungen des Kur- und Fremdenverkehrs, Freizeitbäder, Freizeit- und Ferienparks, Campingplätze, Marinas, Incoming-Unternehmen, touristisch orientierte Verkehrsunternehmen, weitere Einrichtungen und Unternehmen zur Vermarktung touristischer Attraktionen sowie Unternehmen und Organisationen des Gesundheits- und Wellness-tourismus.

Kundenzufriedenheit und Servicequalität sind die obersten Prinzipien des Berufsbildes, die entsprechend dauerhaft im Unterricht Berücksichtigung finden.

Der nachhaltige Umgang mit Ressourcen ist insbesondere für die Tourismus- und Freizeitbranche von elementarer Bedeutung und als durchgängiges Unterrichtsprinzip zu berücksichtigen.

Die Vermittlung von fremdsprachlichen Qualifikationen gemäß der Ausbildungsordnung zur Entwicklung entsprechender Kommunikationsfähigkeit ist mit 40 Stunden in die Lernfelder integriert. Darüber hinaus können 80 Stunden berufsspezifische Fremdsprachenvermittlung als freiwillige Ergänzung der Länder angeboten werden.

Die Projekte im Lernfeld 13 sollten aus den Wahlqualifikationen „Gewährleistung der Funktionsfähigkeit von Tourismus- und Freizeiteinrichtungen“ bzw. „Gestaltung der Destinationen“ erwachsen.

## Teil V: Lernfelder

<b>Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Kaufmann / -frau für Tourismus und Freizeit</b>				
<b>Lernfelder</b>		<b>Zeitrictwerte in Unterrichtsstunden</b>		
		<b>1. Jahr</b>	<b>2. Jahr</b>	<b>3. Jahr.</b>
<b>Nr.</b>				
1	Die eigene Rolle im Unternehmen selbstverantwortlich mitgestalten	40		
2	Ein Unternehmen der Tourismus- und Freizeitbranche repräsentieren	40		
3	Rahmenbedingungen der nationalen und regionalen Tourismus- und Freizeitbranche analysieren	100		
4	Kunden über regionale Produkte und Leistungen der Tourismus- und Freizeitbranche zielorientiert beraten	80		
5	Geschäftsprozesse in Unternehmen der Tourismus- und Freizeitbranche erfassen	60		
6	Waren und Anlagegüter für Unternehmen der Tourismus- und Freizeitbranche beschaffen und verwalten		80	
7	Märkte der Tourismus- und Freizeitbranche analysieren und Marketingstrategien ableiten		40	
8	Touristische und freizeitwirtschaftliche Produkte und Leistungen planen und gestalten		80	
9	Touristische und freizeitwirtschaftliche Produkte und Leistungen verkaufen		80	
10	Geschäftsprozesse in Unternehmen der Tourismus- und Freizeitbranche erfolgsorientiert steuern			80
11	Veranstaltungen planen, durchführen und nachbereiten			60
12	Externe Einflüsse auf die wirtschaftliche Situation von Unternehmen der Freizeit- und Tourismusbranche analysieren			60
13	Ein Projekt in der Tourismus- und Freizeitbranche planen, durchführen und auswerten			80
	<b>Summen: insgesamt 880 Stunden</b>	320	280	280

**Lernfeld 1      Die eigene Rolle im Unternehmen  
selbstverantwortlich mitgestalten**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler stellen sich auf die durch ihre berufliche Ausbildung veränderte Lebenssituation ein, indem sie Regelungen, Aufgaben, Rechte und Pflichten der Beteiligten im dualen System der beruflichen Ausbildung beurteilen. Sie analysieren mögliche Konfliktsituationen und zeigen angemessenes Verhalten im Betrieb.

Die Schülerinnen und Schüler erschließen sich wesentliche Inhalte des Arbeitsverhältnisses. Sie bewerten und nutzen die Möglichkeiten betrieblicher Mitbestimmung im Unternehmen. Sie beurteilen die Bedeutung von Tarifverträgen und die Rolle der Sozialpartner bei deren Zustandekommen. Sie wenden die wichtigsten arbeitsschutzrechtlichen Bestimmungen situationsgemäß an. Sie bewerten das System der sozialen Sicherung und erkennen die Notwendigkeit der privaten Vorsorge. Die Schülerinnen und Schüler zeigen betriebliche und außerbetriebliche Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten auf und bewerten diese für ihre berufliche und persönliche Perspektive.

**Inhalte:**

Rechts- und Geschäftsfähigkeit

duale Ausbildung, Berufsausbildungsvertrag, Ausbildungsordnung, betrieblicher Ausbildungsplan

Arbeitsvertrag (Abschluss, Rechte und Pflichten, Auflösung)

Gehaltsabrechnung

Jugendarbeitsschutz, Kündigungsschutz, Mutterschutz  
gesetzliche und private Sicherungssysteme



**Lernfeld 2: Ein Unternehmen der Tourismus- und Freizeitbranche repräsentieren**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler repräsentieren ihr Unternehmen. Sie verinnerlichen Kundenorientierung und sorgfältigen Umgang mit Ressourcen als Grundsatz ihres beruflichen Handelns und verstehen sich als Dienstleister. Sie kennen das Leitbild sowie die Leistungs- und Arbeitsschwerpunkte des Unternehmens in dessen regionaler Verflechtung. Die Schülerinnen und Schüler stellen Rechtsform und Aufbau branchenüblicher Unternehmen unter Anwendung geeigneter Präsentationstechniken dar. Sie nutzen dabei grundlegende Arbeits- und Lerntechniken, um selbstständig und in der Gruppe Aufgaben- oder Problemstellungen zu lösen.

**Inhalte:**

Unternehmensziele, gesellschaftliche Verantwortung, Umweltschutz  
Betriebsorganisation, Führungsstile, Arbeitsabläufe  
Rechtsformen (eK, GmbH, eV)  
Wirtschaftsorganisationen, Behörden, Verbände  
Kurzvortrag, Metaplan

**Lernfeld 3: Rahmenbedingungen der nationalen und regionalen Tourismus- und Freizeitbranche analysieren**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 100 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler verschaffen sich unter Verwendung entsprechender aktueller Medien einen Überblick über die Tourismus- und Freizeitbranche in Deutschland. Sie unterscheiden verschiedene Tourismus- und Freizeitarten und ordnen ihre Tätigkeitsbereiche im Vergleich zu anderen touristischen und freizeitwirtschaftlichen Arbeitsfeldern ein. Sie sind mit verschiedenen Leistungsanbietern der Tourismus- und Freizeitindustrie vertraut und erschließen sich deren unterschiedliche Angebote und Dienstleistungen. Auf der Grundlage geeigneter deutsch- und fremdsprachiger Informationsquellen erkennen und beurteilen die Schülerinnen und Schüler die wirtschaftliche und soziale Bedeutung der Tourismus- und Freizeitwirtschaft für alle Beteiligten. Dabei berücksichtigen sie auch das Spannungsverhältnis zwischen Ökonomie und Ökologie und vergegenwärtigen sich die Notwendigkeit des nachhaltigen Wirtschaftens in ihrem Beschäftigungsfeld. Die Schülerinnen und Schüler erfassen gesellschaftliche Rahmenbedingungen für die Tourismus- und Freizeitentwicklung in Deutschland. Sie bestimmen wesentliche Freizeit- und Reisemotive und analysieren diese hinsichtlich der Bedeutung und Auswirkungen für ihre Ausbildungsbetriebe.

Die Schülerinnen und Schüler sind mit den wichtigsten Urlaubsgebieten und -zielen der deutschen Tourismus- und Freizeitbranche vertraut. Dabei sind sie sich der politischen und der geografischen Gegebenheiten bewusst. Ausgehend von der deutschen Verkehrsinfrastruktur erarbeiten sie Verkehrsanbindungen, Anreisewege und -möglichkeiten der Kundinnen und Kunden. Sie kennen die wichtigsten aktuellen Angebote regionaler Verkehrsträger. Die Schülerinnen und Schüler bereiten Kundengespräche vor, indem sie sich über regionale geografische und kulturelle Sehenswürdigkeiten, Attraktionsfaktoren, Besonderheiten und Angebote informieren. Sie erkennen den Zusammenhang dieser Faktoren mit den Produkten und Leistungen ihrer Ausbildungsbetriebe.

**Inhalte:**

ökonomische, soziale und ökologische Bedeutung der Branche  
demografische Entwicklung, Einkommens-, Mobilitäts- und Freizeitentwicklung  
topografische, klimatische und politische Gliederung Deutschlands  
Verkehrswege und -träger  
Destination

**Lernfeld 4: Kunden über regionale Produkte und Leistungen der Tourismus- und Freizeitbranche zielorientiert beraten**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler beraten und informieren Kunden situations- und fachgerecht über Angebote und Leistungen der regionalen Tourismus- und Freizeitbranche. Sie nutzen und bearbeiten branchentypische Informationsquellen und berücksichtigen Wünsche und Bedürfnisse verschiedener Kunden (-typen) mit Blick auf die Destination. Sie respektieren kulturelle Besonderheiten ihrer in- und ausländischen Kunden. Die Schülerinnen und Schüler präsentieren kundenorientierte Angebote unter Nutzung geeigneter Kommunikationsmittel und Einhaltung verbaler und nonverbaler Kommunikationsregeln. Sie führen Verkaufsgespräche zielorientiert unter Beachtung gesetzlicher Grundlagen und verkaufpsychologischer Aspekte durch. Sie kommunizieren auch in einer Fremdsprache situationsgerecht und zielorientiert mit den Kunden. Die Schülerinnen und Schüler erkennen Kommunikationsstörungen und reagieren entsprechend. Sie prüfen Einwände und Reklamationen mit der notwendigen Sorgfalt und behandeln diese im Rahmen eines geeigneten Beschwerdemanagements. Sie erarbeiten Kundenbindungskonzepte und beurteilen diese hinsichtlich ihrer Wirksamkeit und ihrer Umsetzbarkeit in ihren Betrieben.

**Inhalte:**

Kundenkommunikationskanäle (direkt, telefonisch, schriftlich, elektronisch)  
Phasen eines Verkaufsgesprächs  
Allgemeine Geschäftsbedingungen, Geschäftsbesorgungsvertrag

**Lernfeld 5: Geschäftsprozesse in Unternehmen der  
Tourismus- und Freizeitbranche erfassen**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben die Beziehungen des Unternehmens zu Kunden und zu anderen Unternehmen durch Auswertung der Informations-, Geld- und Werteflüsse. Sie kennen die rechtlichen Grundlagen des Rechnungswesens, beherrschen die Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung und wenden diese in den Leistungsbereichen der Tourismus- und Freizeitbranche an. Sie bearbeiten einfache Geschäftsfälle anhand von Belegen und buchen sie unter Berücksichtigung der Umsatzsteuer. Die Schülerinnen und Schüler bereiten aus der Erfolgsrechnung stammende Daten zur Vorbereitung betrieblicher Entscheidungen statistisch auf und werten diese im Zeit- und Betriebsvergleich aus. Dabei bedienen sie sich kaufmännischer Rechenverfahren und nutzen geeignete Software als Dokumentations- und Informationsinstrument.

**Inhalte:**

Inventur, Inventar, Bilanz  
Bestands- und Erfolgskonten, GuV-Konto  
Prozent-, Zins- und Währungsrechnung  
Kapital-, Umsatz- und Gewinnentwicklung

**Lernfeld 6: Waren und Anlagegüter für Unternehmen  
der Tourismus- und Freizeitbranche be-  
schaffen und verwalten**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler führen unter Berücksichtigung der jeweiligen betrieblichen Gegebenheiten Bedarfsanalysen durch und ermitteln den aktuellen Bedarf an Waren und Anlagegütern. Sie bestimmen geeignete in- und ausländische Bezugsquellen und holen Angebote unter Nutzung aktueller Kommunikations- und Informationsinstrumente ein. Sie führen quantitative und qualitative Angebotsvergleiche durch, wählen Angebote aus, verhandeln auch in Konfliktsituationen sicher und zielgerichtet mit den Anbietern und schließen Bestellvorgänge ab. Die Schülerinnen und Schüler prüfen den Wareneingang. Sie reagieren bei Störungen der Vertragserfüllung durch den Verkäufer und nehmen eigene Rechte wahr. Sie veranlassen Zahlungsvorgänge, erfassen und buchen entsprechende Beschaffungs- und Zahlungsvorgänge. Sie verwalten und überwachen die Lagerung beschaffter Waren und Anlagegüter. Sie bewerten Waren und Anlagegüter, berechnen Abschreibungen und erkennen diese als Finanzierungsinstrument. Die Schülerinnen und Schüler verstehen den Zusammenhang zwischen Investitionen und Finanzierung und wählen geeignete Finanzierungsmöglichkeiten unter Berücksichtigung möglicher Kreditsicherungen.

**Inhalte:**

Preisnachlässe, Bezugskosten, Einstandspreise  
Kaufvertrag  
optimale Bestellmenge  
lineare und degressive Abschreibung  
geringwertige Wirtschaftsgüter  
Leasing, Factoring  
Eigentum, Besitz  
Bürgschaft, einfache Zession, Sicherungsübereignung, Grundschuld

**Lernfeld 7: Märkte der Tourismus- und Freizeitbranche analysieren und Marketingstrategien ableiten**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrictwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler analysieren den regionalen Markt ihrer Branche. Sie stellen Bedürfnisse und Verhaltensweisen der Marktteilnehmer fest, indem sie Methoden und Instrumente der Marktforschung begründet auswählen. Sie begreifen gewonnene Daten als Grundlage für die Gestaltung des betrieblichen Leistungsangebots und erfassen die Bedeutung kundenorientierten Verhaltens für den Unternehmenserfolg. Die Schülerinnen und Schüler nutzen Marketinginstrumente als Basis für die Erstellung eines Marketingkonzepts und berücksichtigen dabei ihre gegenseitige Abhängigkeit sowie die Besonderheiten des Dienstleistungsprozesses. Sie ermitteln wesentliche Möglichkeiten der Produktpolitik sowie branchenübliche Vertriebswege und Vertriebsmedien. Sie beschreiben Maßnahmen und Determinanten der Preispolitik und erkennen Preisdifferenzierung und Verkaufskonditionen als wichtige Bestandteile erfolgreicher Preispolitik. Die Schülerinnen und Schüler bestimmen Mittel der Kommunikationspolitik. Sie stellen Arten, Mittel, Aufgaben und Grundsätze von Werbung dar und untersuchen Wirkungsmöglichkeiten von Werbemaßnahmen. Die Schülerinnen und Schüler bewerten Möglichkeiten und Grenzen der Marktbeeinflussung durch verschiedene Marketinginstrumente aus Anbieter- und Nachfragersicht. Sie betrachten Marketing im Spannungsverhältnis gesellschaftlicher Entwicklungen, auch unter ökologischen Gesichtspunkten. Sie beurteilen Marketinginstrumente hinsichtlich der Umsetzbarkeit in ihrem Ausbildungsbetrieb.

**Inhalte:**

Produktinnovation, -variation und -elimination  
Yield-Management  
direkter und indirekter Vertrieb, Eigen- und Fremdvertrieb  
Corporate Identity, Public Relations, Verkaufsförderung  
AIDA-Modell  
Produzenten-Konsumenten-Dilemma

**Lernfeld 8: Touristische und freizeitswirtschaftliche Produkte und Leistungen planen und gestalten**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrictwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler wenden Methoden der Marktforschung an, um typische Zielgruppen der Tourismus- und Freizeitbetriebe in der Region und ihres Unternehmens zu bestimmen. Unter Nutzung geeigneter Informationsquellen analysieren sie Nachfrageverhalten von Kunden, deren Bedarfsstrukturen sowie aktuelle Trends der Tourismus- und Freizeitbranche. Sie vergleichen das Produkt- und Leistungsprogramm ihres Unternehmens mit Kundenwünschen und bewerten verschiedene Möglichkeiten zur Sicherung und Verbesserung von Produkt- und Servicequalität.

Die Schülerinnen und Schüler entwickeln unter Berücksichtigung entsprechender produktpolitischer Maßnahmen sinnvolle Einzelleistungen und Pauschalangebote als Ergänzungsmöglichkeiten des Produkt- und Leistungsangebots. Dabei beachten sie betriebliche Ziele, Möglichkeiten und Grenzen, Kooperationen sowie Konkurrenzsituationen und Marktformen des regionalen Marktes. Sie bestimmen notwendige Eigen- und Fremdleistungen und entsprechende Leistungsanbieter. Sie holen unter Anwendung geeigneter Methoden und Instrumente der Kommunikation Angebote ein und führen mit Hilfe qualitativer Kriterien Angebotsvergleiche durch. Sie erkennen in diesem Zusammenhang unterschiedliche Aspekte der Pflege von Beziehungen zu Vertragspartnern sowie deren Bedeutung. Die Schülerinnen und Schüler kaufen entsprechende Fremdleistungen ein und schließen dafür notwendige Verträge ab. Sie kennen branchenübliche Rechtsbeziehungen zwischen Leistungsträgern sowie daraus resultierende Rechte und Pflichten. Die Schülerinnen und Schüler wenden begründet preispolitische Maßnahmen an, um nach einem einfachen Kalkulationsschema Angebotspreise zu berechnen. Unter Verwendung branchenüblicher Medien stellen sie Angebote dar und berücksichtigen dabei Prinzipien der Corporate Identity.

**Inhalte:**

Gästabefragungen, Meldestatistik, Tourismusbarometer

Einflussfaktoren des Angebots und der Nachfrage

ISO Zertifizierung, Anerkannte Tourismusinformatiionsstellen (ATIS), Touristische Informationsnorm (TIN), Zielgruppenorientierte Klassifizierung (ZOK)

Umweltzertifikate

Agentur- und Vermittlungsvertrag, Options- und Garantievertrag, Dienstvertrag

Flyer, Kataloge, Plakate, Internetangebote

**Lernfeld 9: Touristische und freizeitswirtschaftliche  
Produkte und Leistungen verkaufen**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler bewerten Chancen und Risiken unterschiedlicher Absatzwege sowie Vertriebsmedien und wählen begründet ein geeignetes Vertriebssystem für ihr Unternehmen aus. Zur Unterstützung des Vertriebs nutzen sie verkaufsfördernde Maßnahmen sowie regionale und überregionale Kooperationen. Die Schülerinnen und Schüler entwickeln Werbekonzepte, indem sie geeignete Werbemittel einsetzen und die Werbegrundsätze sowie relevante werberechtliche Bestimmungen beachten. Sie beurteilen getroffene Maßnahmen mit Hilfe des AIDA-Modells im Hinblick auf ihre Wirkung und führen Werbeerfolgskontrollen durch. Darüber hinaus ergreifen sie unterstützende PR-Maßnahmen. Sie verkaufen entwickelte Produkte bzw. Leistungen, beziehen rechtliche Rahmenbedingungen mit ein und bieten mögliche Zusatzleistungen an. Die Schülerinnen und Schüler prüfen unterschiedliche Zahlungsmöglichkeiten der Kunden im Hinblick auf die Einsetzbarkeit in ihrem Unternehmen und treffen eine sinnvolle Auswahl. Sie reagieren bei Störungen der Zahlung und leiten nach Klärung der Rechtslage Maßnahmen zu deren Beseitigung ein. Sie erfassen Kundendaten, beachten grundlegende Bestimmungen der Datensicherheit und bereiten Kundendaten für zukünftige Marketingmaßnahmen auf.

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren kritisch den Prozess der Produkt- und Leistungserstellung sowie durchgeführter Marketingmaßnahmen. Sie erarbeiten Verbesserungsvorschläge und ziehen Schlussfolgerungen im Hinblick auf Kundenbindung und Gewinnung von Neukunden.

**Inhalte:**

Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), Preisabgabenverordnung  
Reisevertrag, Beherbergungsvertrag, Beförderungsvertrag  
Nicht-Rechtzeitig-Zahlung, außergerichtliches und gerichtliches Mahnverfahren



**Lernfeld 10: Geschäftsprozesse in Unternehmen der  
Tourismus- und Freizeitbranche er-  
folgsorientiert steuern**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler führen Jahresabschlussarbeiten durch. Sie grenzen Aufwendungen und Erträge periodengerecht und sachlich richtig ab, bilden Rückstellungen und erkennen deren Auswirkungen auf den zu versteuernden Gewinn. Sie bereiten Zahlenmaterial aus dem Jahresabschluss auf, errechnen betriebswirtschaftlich wichtige Kennzahlen und erkennen deren Bedeutung für die Existenz des eigenen Unternehmens. Sie werten Ergebnisse aus, präsentieren sie mit geeigneten Methoden und nutzen sie zur Steuerung künftiger Geschäftsprozesse.

Die Schülerinnen und Schüler wenden Grundbegriffe der Kosten- und Leistungsrechnung als Controllinginstrument sachlich richtig an. Sie ermitteln und bewerten Kosten und Leistungen der Tourismus- und Freizeitbranche. Sie führen Kostenarten- und Kostenstellenrechnung durch und kalkulieren Preise touristischer und freizeitwirtschaftlicher Produkte und Dienstleistungen unter Verwendung der Voll- und Teilkostenrechnung. Sie nehmen Auswertungen vor, nutzen diese für betriebliche Entscheidungen und beschreiben Maßnahmen zur Qualitätssicherung und Qualitätsverbesserung in ihrem Unternehmen.

**Inhalte:**

Eigen- und Fremdkapitalquote  
Anlage- und Umlaufintensität  
Liquidität 1. und 2. Grades  
Umsatz- und Eigenkapitalrentabilität  
Abgrenzungstabelle  
Einstufiger BAB  
Zuschlagskalkulation  
Deckungsbeitrag  
Break-Even-Point

**Lernfeld 11: Veranstaltungen planen, durchführen  
und nachbereiten**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler entwickeln zielgruppenorientierte Veranstaltungskonzepte, erstellen Termin- und Ablaufpläne und berücksichtigen dabei veranstaltungsspezifische haftungs-, versicherungstechnische und vertragsrechtliche Regelungen. Unter Berücksichtigung des Budgets organisieren sie erforderliche Produkte und Leistungen sowie Personaleinsatz. Sie erstellen Kosten- und Finanzierungspläne unter Einbeziehung möglicher Fördermittel und Sponsoren. Die Schülerinnen und Schüler nutzen zur Verfügung stehende Werbemedien für die Bewerbung von Veranstaltungen. Sie überwachen und betreuen die Vorbereitung und Durchführung von Veranstaltungen und leiten gegebenenfalls notwendige Korrekturmaßnahmen ein. Sie analysieren Planung, Vorbereitung, Durchführung und Erfolg der Veranstaltung und ziehen Schlussfolgerungen für zukünftige Aktivitäten.

**Inhalte:**

Veranstaltungsanlässe  
grundlegende Bestimmungen zu Unfallverhütung, Hygiene, Feuer- und Brandschutz, Erste Hilfe, Entsorgung  
öffentliche Auflagen

**Lernfeld 12: Externe Einflüsse auf die wirtschaftliche Situation von Unternehmen der Freizeit- und Tourismusbranche analysieren**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler berücksichtigen bei der Leistungserstellung den Einfluss gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen auf die wirtschaftliche Situation ihres Unternehmens sowie die Auswirkungen betrieblicher Entscheidungen auf die regionale und überregionale Wirtschaft. Sie kennen die Bedeutung der Tourismus- und Freizeitbranche als Wirtschaftsfaktor in der Region und sind sich der Verantwortung für regionale Entwicklungen bewusst. Sie beschreiben Grundelemente des Systems und des Ordnungsrahmens der Sozialen Marktwirtschaft als wirtschaftliche Rahmenbedingungen des Unternehmens und bewerten Auswirkungen daraus resultierender staatlicher Markteingriffe auf die Unternehmen der Tourismus- und Freizeitbranche. Die Schülerinnen und Schüler schätzen den Einfluss konjunktureller und saisonaler Entwicklungen auf Angebot und Nachfrage von touristischen und freizeitwirtschaftlichen Produkten und Dienstleistungen ein. Sie unterscheiden verschiedene Formen von Arbeitslosigkeit. Sie diskutieren in diesem Zusammenhang Aspekte der europäischen Integration und der Globalisierung.

**Inhalte:**

Nominales und reales BIP (regional und überregional)  
Ordnungs-, Konjunktur-, Struktur- und Umweltpolitik  
Konjunkturzyklus, Trend  
Preisniveau, Nominal- und Reallohn

**Lernfeld 13** Ein Projekt in der Tourismus- und Freizeitbranche planen, durchführen und auswerten

**3. Ausbildungsjahr**  
**Zeitrictwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler realisieren ein touristisches bzw. freizeitwirtschaftliches Projekt aus ihrem Arbeitsumfeld von der Projektidee bis zur Ergebnispräsentation. Sie arbeiten in Teams und nutzen unterschiedliche Fach- und Sozialkompetenzen der Teammitglieder. Sie vereinbaren Aufgabenverteilungen und Verantwortlichkeiten und entwickeln geeignete Informations- und Kommunikationsstrukturen. Sie klären Anlass, Ausgangslage, Thema und Machbarkeit des Vorhabens und analysieren es unter Berücksichtigung möglicher Chancen und Risiken sowie der Interessen externer Beteiligter im Hinblick auf die Umsetzbarkeit. Die Schülerinnen und Schüler definieren Ziele und Inhalte des Projekts und erstellen unter Anwendung geeigneter Methoden und Software einen Projektstrukturplan, planen die Meilensteine sowie Ablauf, Termine und Ressourceneinsatz. Sie führen die Arbeitspakete durch, kontrollieren den Projektstatus durch Plan-Ist-Vergleich und nehmen erforderliche Anpassungen vor. Sie dokumentieren Abläufe und Ergebnisse, präsentieren diese und führen eine Abschlussbewertung durch.

**Inhalte:**

Konfliktregulierung  
Machbarkeitsanalyse (Zeitraumen, gesetzliche Rahmenbedingungen, Kosten, Finanzierung)