

Verordnung über die Berufsausbildung zum Drogist/zur Drogistin

DrogistAusbV

Ausfertigungsdatum: 30.06.1992

Vollzitat:

"Verordnung über die Berufsausbildung zum Drogist/zur Drogistin vom 30. Juni 1992 (BGBl. I S. 1197), die zuletzt durch Artikel 2 Absatz 2 des Gesetzes vom 23. Juli 2001 (BGBl. I S. 1663) geändert worden ist"

Stand: Zuletzt geändert durch Art. 2 Abs. 2 G v. 23. 7.2001 I 1663

Fußnote

Überschrift: Diese Rechtsverordnung ist eine Ausbildungsordnung im Sinne des § 25 des Berufsbildungsgesetzes. Die Ausbildungsordnung und der damit abgestimmte, von der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland beschlossene Rahmenlehrplan für die Berufsschule werden demnächst als Beilage zum Bundesanzeiger veröffentlicht.

(+++ Textnachweis ab: 1.8.1992 +++)

Eingangsformel

Auf Grund des § 25 des Berufsbildungsgesetzes vom 14. August 1969 (BGBl. I S. 1112), der zuletzt durch § 24 Nr. 1 des Gesetzes vom 24. August 1976 (BGBl. I S. 2525) geändert worden ist, verordnet der Bundesminister für Wirtschaft im Einvernehmen mit dem Bundesminister für Bildung und Wissenschaft:

§ 1 Staatliche Anerkennung des Ausbildungsberufs

Der Ausbildungsberuf Drogist/Drogistin wird staatlich anerkannt.

§ 2 Ausbildungsdauer

Die Ausbildung dauert drei Jahre.

§ 3 Ausbildungsberufsbild

Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten und Kenntnisse:

1. der Ausbildungsbetrieb:
 - a) Stellung der Drogerie in der Gesamtwirtschaft,
 - b) Stellung des Ausbildungsbetriebs am Markt,
 - c) Organisation des Ausbildungsbetriebs,
 - d) Berufsbildung,
 - e) Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung,
 - f) Warenwirtschaft, Informations- und Kommunikationstechniken;
2. Beschaffung:
 - a) Einkaufsplanung,
 - b) Einkaufsabwicklung;
3. Lagerung:
 - a) Warenannahme,

- b) Warenlagerung,
 - c) Bestandsüberwachung;
4. Absatz:
- a) Verkaufsvorbereitung,
 - b) Beratung und Verkauf,
 - c) Berücksichtigung von Verbraucherwünschen und -bedürfnissen,
 - d) Verkaufsabrechnung,
 - e) Werbung und Verkaufsförderung,
 - f) Sortimentsstruktur;
5. Personalwesen;
6. Rechnungswesen;
7. Gesundheit und Ernährung:
- a) Mittel zur Wiederherstellung und Erhaltung der Gesundheit,
 - b) Arzneipflanzen, tierische Drogen und chemische Substanzen,
 - c) Waren zur diätetischen Ernährung;
8. Kosmetik, Körperpflege, Parfümerie und Hygiene:
- a) präparative und dekorative Kosmetik,
 - b) Mittel zur Sonnenkosmetik,
 - c) Herrenkosmetik und Pflegeprodukte,
 - d) Mittel zur Körperpflege,
 - e) Parfümerieartikel,
 - f) Artikel zur Hygiene;
9. Fachrecht:
- a) Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln,
 - b) Handel mit Gefahrstoffen und Pflanzenschutzmitteln,
 - c) Handel mit Lebensmitteln und Bedarfsgegenständen,
 - d) sonstige wichtige Rechtsvorschriften;
10. Foto:
- a) Filme, Bilder,
 - b) allgemeines Fotozubehör,
 - c) Kameras und Wiedergabegeräte;
11. chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz:
- a) Chemikalien,
 - b) chemisch-technische Waren zur Sachwerterhaltung,
 - c) Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmittel,
 - d) Mittel zur Schädlingsbekämpfung.

§ 4 Ausbildungsrahmenplan

(1) Die Fertigkeiten und Kenntnisse nach § 3 sollen nach den in den Anlagen 1 und 2 enthaltenen Anleitungen zur sachlichen und zeitlichen Gliederung der Berufsausbildung (Ausbildungsrahmenplan) vermittelt werden. Bei der Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse nach § 3 kann zwischen der Nummer 10, Foto oder der Nummer 11, chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz, gewählt werden. Eine vom Ausbildungsrahmenplan

abweichende sachliche und zeitliche Gliederung des Ausbildungsinhalts ist insbesondere zulässig, soweit eine berufsfeldbezogene Grundbildung vorausgegangen ist oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

(2) Die in dieser Rechtsverordnung genannten Fertigkeiten und Kenntnisse sollen so vermittelt werden, daß der Auszubildende zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne des § 1 Abs. 2 des Berufsbildungsgesetzes befähigt wird, die insbesondere selbständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren einschließt. Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nachzuweisen.

§ 5 Ausbildungsplan

Der Auszubildende hat unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplans für den Auszubildenden einen Ausbildungsplan zu erstellen.

§ 6 Berichtsheft

Der Auszubildende hat ein Berichtsheft in Form eines Ausbildungsnachweises zu führen. Ihm ist Gelegenheit zu geben, das Berichtsheft während der Ausbildungszeit zu führen. Der Auszubildende hat das Berichtsheft regelmäßig durchzusehen.

§ 7 Zwischenprüfung

(1) Zur Ermittlung des Ausbildungsstands ist eine Zwischenprüfung durchzuführen. Sie soll in der Mitte des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.

(2) Die Zwischenprüfung erstreckt sich auf die in den Anlagen 1 und 2 für das erste Ausbildungsjahr aufgeführten Fertigkeiten und Kenntnisse sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend den Rahmenlehrplänen zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(3) Die Zwischenprüfung ist schriftlich anhand praxisbezogener Aufgaben oder Fälle in insgesamt höchstens 180 Minuten in den folgenden Prüfungsfächern durchzuführen:

1. Drogeriebetriebslehre,
2. Ware und Verkauf,
3. Wirtschafts- und Sozialkunde.

(4) Die in Absatz 3 genannte Prüfungsdauer kann insbesondere unterschritten werden, soweit die schriftliche Prüfung in programmierter Form durchgeführt wird.

§ 8 Abschlußprüfung

(1) Die Abschlußprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage 1 aufgeführten Fertigkeiten und Kenntnisse sowie auf den im Berufsschulunterricht vermittelten Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(2) Die Prüfung ist schriftlich in den Prüfungsfächern Drogeriebetriebslehre, Ware und Verkauf sowie Wirtschafts- und Sozialkunde und praktisch im Prüfungsfach Praktische Übungen durchzuführen.

(3) In der schriftlichen Prüfung soll der Prüfling in den nachstehend genannten Prüfungsfächern je eine Arbeit anfertigen:

1. Prüfungsfach Drogeriebetriebslehre:
In 90 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle aus den Gebieten Betrieb, Beschaffung, Lagerung sowie Warenwirtschaft bearbeiten. Er soll dabei zeigen, daß er Fertigkeiten und Kenntnisse der Planung, Steuerung und Kontrolle der Warenbewegungen und der Kosten erworben hat, Ergebnisse des Rechnungswesens anwenden kann sowie Zusammenhänge des Personaleinsatzes und der Arbeitsorganisation versteht.
2. Prüfungsfach Ware und Verkauf:
In 180 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle aus den Prüfungsgebieten
 - a) Beratung und Verkauf,
 - b) Werbung und Verkaufsförderung, Sortimentsstruktur,
 - c) fachspezifische Rechtsvorschriften

bearbeiten. In den Prüfungsgebieten zu den Buchstaben a und b soll der Prüfling zeigen, daß er Kunden qualitäts- und verwendungsbezogen beraten kann und die Bedarfs- und Sortimentsstrukturen einschließlich der Fachbegriffe kennt. Im Prüfungsgebiet zu Buchstabe c soll er nachweisen, daß er insbesondere die rechtlichen Grundzüge im Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln, mit Gefahrstoffen, Pflanzenschutzmitteln, insbesondere die erforderlichen fachlichen Kenntnisse gemäß Pflanzenschutz-Sachkundeverordnung, sowie mit Lebensmitteln und Bedarfsgegenständen beherrscht und praxisbezogen anwenden kann.

3. Prüfungsfach Wirtschafts- und Sozialkunde:

In 90 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle aus der Berufs- und Arbeitswelt bearbeiten und dabei zeigen, daß er allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen und beurteilen kann.

(4) Die in Absatz 3 genannte Prüfungsdauer kann insbesondere unterschritten werden, soweit die schriftliche Prüfung in programmierter Form durchgeführt wird.

(5) Im Prüfungsfach Praktische Übungen soll der Prüfling eine von zwei ihm zur Wahl gestellten praxisbezogenen Aufgaben aus den Gebieten Verkaufsvorbereitung, Beratung und Verkauf, Berücksichtigung von Verbrauchervünschen, Verkaufsabrechnung, Werbung und Verkaufsförderung, Sortimentsstruktur sowie Warenwirtschaft bearbeiten. Er soll dabei zeigen, daß er betriebspraktische Vorgänge und Problemstellungen einschätzen und bearbeiten sowie eine kundenorientierte Beratung durchführen kann. Die Aufgabe soll Ausgangspunkt für das folgende Prüfungsgespräch sein. Bearbeitung der Aufgabe und Prüfungsgespräch sollen für den einzelnen Prüfling nicht länger als 45 Minuten dauern.

(6) Sind in der schriftlichen Prüfung die Prüfungsleistungen in bis zu zwei Fächern mit "mangelhaft" und in den übrigen Fächern mit mindestens "ausreichend" bewertet worden, so ist auf Antrag des Prüflings oder nach Ermessen des Prüfungsausschusses in einem der mit "mangelhaft" bewerteten Fächer die schriftliche Prüfung durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn diese für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Das Fach ist vom Prüfling zu bestimmen. Bei der Ermittlung des Ergebnisses für dieses Prüfungsfach sind die Ergebnisse der schriftlichen Arbeit und der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2:1 zu gewichten.

(7) Bei der Ermittlung des Gesamtergebnisses hat das Prüfungsfach Praktische Übungen gegenüber jedem der übrigen Prüfungsfächer das doppelte Gewicht.

(8) Zum Bestehen der Abschlußprüfung müssen im Gesamtergebnis sowie im Prüfungsfach Ware und Verkauf und in einem weiteren der in Absatz 3 Nr. 1 bis 3 genannten Prüfungsfächer mindestens ausreichende Prüfungsleistungen erbracht werden. Werden die Prüfungsleistungen in einem Prüfungsfach mit "ungenügend" bewertet, so ist die Prüfung nicht bestanden.

§ 9 Aufhebung von Vorschriften

Die bisher festgelegten Berufsbilder, Berufsbildungspläne und Prüfungsanforderungen für den Ausbildungsberuf Drogist/Drogistin sind vorbehaltlich des § 10 nicht mehr anzuwenden.

§ 10 Übergangsregelung

Auf Berufsausbildungsverhältnisse, die bei Inkrafttreten dieser Verordnung bestehen, sind die bisherigen Vorschriften weiter anzuwenden, es sei denn, die Vertragsparteien vereinbaren während des ersten Ausbildungsjahres die Anwendung der Vorschriften dieser Verordnung.

§ 11 Inkrafttreten

Diese Verordnung tritt am 1. August 1992 in Kraft.

Anlage 1 (zu § 4)

Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Drogist/zur Drogistin - Sachliche Gliederung -

(Fundstelle: BGBl. I 1992, 1200 - 1212;
bzgl. der einzelnen Änderungen vgl. Fußnote)

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
1.	Der Ausbildungsbetrieb (§ 3 Nr. 1)	
1.1	Stellung der Drogerie in der Gesamtwirtschaft (§ 3 Nr. 1 Buchstabe a)	<ul style="list-style-type: none">a) die Aufgabe und Bedeutung der Drogerie im Rahmen des Einzelhandels und der Gesamtwirtschaft beschreibenb) die Leistungen gegenüber dem Verbraucher erläuternc) Betriebsformen der Drogerie und der Drogeriemärkte nennen, typische Merkmale der Betriebsform des Ausbildungsbetriebes erklärend) Betriebsformen der Drogerie, der Drogeriemärkte und des Einzelhandels nach Sortiment, Verkaufsform und Preisgestaltung beschreiben
1.2	Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt (§ 3 Nr. 1 Buchstabe b)	<ul style="list-style-type: none">a) den Kundenkreis mit seinem Verbrauchsverhalten und seinen Einkaufsgewohnheiten beschreibenb) Einflüsse des Standorts auf die Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt beschreibenc) die Situation des Ausbildungsbetriebes gegenüber seinen Mitbewerbern erläutern; Gründe und Ziele der Konkurrenzbeobachtung darlegen; die Konkurrenz beobachtend) Lage, Größe, Verkaufsform und das Angebot von Konkurrenzbetrieben beschreibene) den Einfluß der Verkaufsform, der Sortimentspolitik, der Preispolitik und der Verkaufsraumgestaltung auf die Wettbewerbssituation erläuternf) Konsequenzen aus der Konkurrenzbeobachtung nennen, Maßnahmen vorschlagen
1.3	Organisation des Ausbildungsbetriebes (§ 3 Nr. 1 Buchstabe c)	<ul style="list-style-type: none">a) Rechtsform des Ausbildungsbetriebes beschreibenb) Aufbau des Ausbildungsbetriebes sowie Aufgaben und Zuständigkeiten der einzelnen Funktionsbereiche und Arbeitsplätze beschreibenc) Aufgaben und typische Anforderungen ausgewählter Arbeitsplätze darstellen, Arbeitsabläufe beschreibend) die im Ausbildungsbetrieb geltende Betriebsordnung beschreiben und anwendene) Delegation von Aufgaben und Verantwortung an Beispielen des Ausbildungsbetriebes darstellenf) Aufgaben der für den Ausbildungsbetrieb wichtigen Organisationen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer und Behörden erläutern
1.4	Berufsbildung (§ 3 Nr. 1 Buchstabe d)	<ul style="list-style-type: none">a) rechtliche Vorschriften der Berufsausbildung nennenb) die eigene Ausbildung mit der Ausbildungsordnung, dem Berufsausbildungsvertrag und dem betrieblichen Ausbildungsplan vergleichen und Besonderheiten erklärenc) Rechte und Pflichten des Auszubildenden und des Auszubildenden beschreibend) die Notwendigkeit weiterer beruflicher Qualifizierung begründen, berufliche Aufstiegsmöglichkeiten beschreibene) die wesentlichen inner-, über- und außerbetrieblichen Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten darstellen

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
1.5	Arbeits-Sicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung (§ 3 Nr. 1 Buchstabe e)	<ul style="list-style-type: none">f) für die Aus- und Weiterbildung wichtigen Fachbücher, Fachzeitschriften und sonstige Ausbildungsmittel nutzena) die Bedeutung von Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erklärenb) berufsspezifische Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften einhalten, geeignete Maßnahmen zur Verhütung von Unfällen im eigenen Arbeitsbereich ergreifen und sich bei Unfällen situationsgerecht verhaltenc) wesentliche Vorschriften über Brandverhütung und Brandschutzeinrichtungen für den jeweiligen Tätigkeitsbereich beachtend) Verhalten bei Bränden beschreibene) betriebsbedingte Umweltbelastungen durch Ge- und Verbrauchsmaterial einschätzen, Vorschläge zur Verringerung unterbreitenf) Ge- und Verbrauchsmaterial separieren und umweltschonend entsorgeng) die im Ausbildungsbetrieb verwendeten Energiearten nennen und Möglichkeiten rationeller Energieverwendung im beruflichen Einwirkungs- und Beobachtungsbereich anführen, Energie rationell einsetzen
1.6	Warenwirtschaft, Informations- und Kommunikationstechniken (§ 3 Nr. 1 Buchstabe f)	<ul style="list-style-type: none">a) Waren- und Datenfluß im Ausbildungsbetrieb darstellenb) Ziele und Aufgaben der Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes und die Möglichkeiten der Unterstützung durch Informationstechnologien darlegenc) Arbeitsabläufe und Arbeitsplätze, die in die Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes einbezogen sind, beschreibend) Notwendigkeit einer laufenden Überwachung der Warenbewegungen begründene) Anwendung von warenwirtschaftlichen Informationen im Ausbildungsbetrieb erläuternf) warenwirtschaftliche Daten beschaffen und aufbereiteng) warenwirtschaftliche Informationen auswerten und Entscheidungen vorbereitenh) Auswirkungen von Informations- und Kommunikationstechniken bezogen auf den Ausbildungsbetrieb abschätzeni) den Einsatz von Geräten zur Erfassung betrieblicher Daten und die Verwendung der Daten für unterschiedliche Formen der Warenwirtschaft beschreiben, erforderliche Fachbegriffe und Abkürzungen erläutern sowie die Geräte anwenden
2.	Beschaffung (§ 3 Nr. 2)	
2.1	Einkaufsplanung (§ 3 Nr. 2 Buchstabe a)	<ul style="list-style-type: none">a) Bedeutung und Ablauf der Bedarfsermittlung erläuternb) Entscheidungshilfen für eine gezieltec) Warendisposition heranziehen, bei der Bedarfsermittlung mitwirken Bezugsquellen aufzeigen

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
2.2	Einkaufsabwicklung (§ 3 Nr. 2 Buchstabe b)	<ul style="list-style-type: none">d) betriebsinterne und betriebsexterne Informationen, insbesondere warenwirtschaftliche Daten, Fachpublikationen und Informationen, von Herstellern und Großhändlern für die Warenbeschaffung nutzene) gesetzliche und branchenspezifische Regelungen für Lieferungen und Zahlungen beschreibenf) umweltgerechtes Verpackungsmaterial auswähleng) ökologisch sinnvolle Alternativen zu Produkten und Verpackungen aufzeigena) Zusammenarbeit zwischen Einkauf, Verkauf und Lager bei der Einkaufsabwicklung beschreibenb) Angebote einholen und beim Schriftverkehr mitwirkenc) Angebote hinsichtlich Art, Beschaffenheit, Qualität der Ware, Umweltverträglichkeit, Menge, Preis, Verpackungskosten, Lieferzeit, Liefer- und Zahlungsbedingungen miteinander vergleichend) für die Beschaffung wichtige Vereinbarungen, insbesondere Kredit und Zielkauf, Skonto, Eigentumsvorbehalt, Gerichtsstand, Liefertermin, Versand-, Verpackungs- und Transportkosten, erläuterne) warengruppenspezifische Bestellverfahren erläutern, Bestellungen vorschlagen und unter Anleitung durchführen; Liefertermine, Preise und Einkaufskonditionen überwachenf) Einwirkungsmöglichkeiten des Ausbildungsbetriebes auf Lieferanten in Bezug auf ökologisch sinnvolle Transport- und Verkaufsverpackungen darstellen
3.	Lagerung (§ 3 Nr. 3)	
3.1	Warenannahme (§ 3 Nr. 3 Buchstabe a)	<ul style="list-style-type: none">a) Aufgaben und Arbeitsablauf der Warenannahme beschreibenb) betriebliche Regelungen und rechtliche Vorschriften anwendenc) Waren annehmen, Verpackung auf Transportschäden kontrollieren, Beschaffenheit der Waren überprüfen, Schäden und offene Mängel an der Ware feststellen, betriebsübliche Maßnahmen unter Anleitung ergreifen, beim dazugehörigen Schriftverkehr mitwirkend) Transportverpackungen unter Berücksichtigung der Rücknahme- und Verwertungspflichten nach der Verpackungsverordnung umweltgerecht entsorgene) Bestellung mit Lieferschein und Wareneingang nach Art, Menge und Preis vergleichen, Abweichungen melden, Ware weiterleitenf) Ziele und Möglichkeiten einer artikelgenauen und zeitnahen Erfassung der Wareneingänge erklären, Anwendung der Daten erklären, Wareneingänge erfassen
3.2	Warenlagerung (§ 3 Nr. 3 Buchstabe b)	<ul style="list-style-type: none">a) Organisation des Lagers und Arbeitsabläufe im Lager beschreibenb) Aufteilung und Ordnung des Lagers und des Verkaufsraumes erläutern

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
3.3	Bestandsüberwachung (§ 3 Nr. 3 Buchstabe c)	<ul style="list-style-type: none">c) gesetzliche Vorschriften sowie branchen- und betriebsübliche Grundsätze für die Lagerung von Waren erläuternd) Waren sachgerecht lagern und pflegene) Hilfsmittel in Lager und Verkaufsraum unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften einsetzen und pflegen
4.	Absatz (§ 3 Nr. 4)	
4.1	Verkaufsvorbereitung (§ 3 Nr. 4 Buchstabe a)	<ul style="list-style-type: none">a) Bestände auf Menge und Qualität kontrollierenb) beim Erstellen und Führen von Warenstatistiken mitwirken, Hilfsmittel anwendenc) durchschnittlichen Lagerbestand, Umschlaghäufigkeit und Lagerdauer beispielhaft berechnend) wirtschaftliche Überlegungen zur Zusammensetzung und Höhe des optimalen Lagerbestandes anführene) Ziele und Möglichkeiten einer Steuerung und Kontrolle der Warenbewegungen im Lager beschreiben, Bestandsveränderungen erfassen
4.2	Beratung und Verkauf (§ 3 Nr. 4 Buchstabe b)	<ul style="list-style-type: none">a) Vorarbeiten für den Verkauf ausführenb) verschiedene Arten der Warenauszeichnung beschreiben, rechtliche Vorschriften und Angaben auf dem Auszeichnungsetikett erläuternc) System der Codierung von Artikeln des Fachbereichs beschreiben, Ware auszeichnend) Arbeitsgeräte bedienen und pflegene) Vollständigkeit des Warenangebots im Verkaufsbereich prüfen, fehlende Artikel nachfüllen, dabei Plazierungsregeln einhaltenf) Verkaufsfähigkeit der Ware prüfen, nicht verkaufsfähige Ware retournieren oder sachgerecht entsorgen
		<ul style="list-style-type: none">a) Kaufmotive nennen und ihren Einfluß auf Kaufentscheidungen beschreibenb) Einflüsse von technischen Neuerungen, gesellschaftlichen Entwicklungen, Werbung und Medien auf das Verhalten der Verbraucher, das Warenangebot und die Marktentwicklung beschreibenc) Spannungsfeld zwischen den Betriebszielen, den Arbeitsanforderungen und den Kundenerwartungen beschreibend) Vorstellungen der Kunden von der Ware mit den Eigenschaften und Verwendungsmöglichkeiten der Ware vergleichen und daraus Verkaufsargumente ableitene) Verhalten von Kunden in unterschiedlichen Situationen beschreiben und angemessene Verhaltensweisen des Drogisten/der Drogistin begründenf) Auswirkungen von unterschiedlichen Verkaufsformen und Warenarten auf Ablauf und Gestaltung des Verkaufsgesprächs erklären

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
4.3	Berücksichtigung von Verbraucherwünschen und -bedürfnissen (§ 3 Nr. 4 Buchstabe c)	<ul style="list-style-type: none">g) den Verbraucher über wichtige Eigenschaften von Waren für ihre Verwendung, Handhabung und Pflege im Verkaufsgespräch informierenh) Kunden über eigenschaftsbestimmende Faktoren der Ware informiereni) über ökologisch sinnvolle Produkte und Verhaltensweisen informierenk) Qualitätsmerkmale von Waren beschreiben; Qualitäts- und Preisunterschiede begründenl) Verkaufsgespräche kundenbezogen und situationsgerecht unter Berücksichtigung angemessener sprachlicher und nichtsprachlicher Ausdrucksmöglichkeiten selbständig führenm) Ergänzungs- und Ersatzartikel situationsgerecht anbietenn) Gründe für Reklamationen und Umtausch nenneno) Serviceleistungen des Ausbildungsbetriebes beschreiben und im Verkaufsgespräch darauf hinweisenp) unterschiedliche Arten und Größen von Verpackungsmaterialien und Verpackungsarten beschreiben, Waren fachgerecht verpackenq) Verpackungsmaterial einsparen, umweltgerechtes Verpackungsmaterial auswählenr) Möglichkeiten und Bedingungen der Zustellung von Ware aufzeigens) schwer verkäufliche Ware feststellen und Vorschläge für ihren Verkauf unterbreitent) wichtige Bestimmungen aus Kaufverträgen, die der Ausbildungsbetrieb mit Lieferanten und Kunden schließt, und die dabei zu beachtenden Bestimmungen aus dem Kaufvertragsrecht, dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, der Preisangabenverordnung und dem Ladenschlußgesetz im Rahmen der betrieblichen Aufgaben anwendenu) Eich- und Nacheichpflicht für Meß- und Wiegegeräte beachtena) Kunden über mögliche Umweltbelastungen durch Ware und Verpackung informieren, Möglichkeiten ihrer Vermeidung aufzeigen, wenn möglich alternative Produkte anbietenb) Kunden auf Rücknahme- und Verwertungspflichten nach der Verpackungsverordnung hinweisen, kostenlose Rückgabemöglichkeit der Verpackungen im Ausbildungsbetrieb erläuternc) Ziele, Institutionen und Veröffentlichungen des Verbraucherschutzes nennend) Anforderungen der Kunden an die Eignung von Waren im Ausbildungsbetrieb unter Berücksichtigung ihrer gesundheitlichen und ökologischen Verträglichkeit erläuterne) Kunden über Gefahren für Mensch, Tier und Umwelt bei der Anwendung bestimmter Waren informieren

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
4.4	Verkaufsabrechnung (§ 3 Nr. 4 Buchstabe d)	<ul style="list-style-type: none">f) Reklamationen der Verbraucher über Produkte und Leistungen des Betriebes entgegennehmen, an die zuständigen Stellen im Ausbildungsbetrieb und an die Hersteller weiterleiten und im Interesse des Verbrauchers Lösungen anregen
		<ul style="list-style-type: none">a) verschiedene Kassen und Kassensysteme erläutern; das Kassensystem des Ausbildungsbetriebes beschreibenb) Bedeutung der Kasse für die Erfassung der Verkaufsdaten beschreibenc) Preise verkaufter Waren berechnend) Kasse bedienen, Zahlungsmittel annehmen und Rückgeld herausgebene) Quittungen und Rechnungen ausschreibenf) Kasse abrechnen, Kassenberichte erstellen und insbesondere im Hinblick auf Kundenzahl, Zahlungsmittel und Zeiten auswerten
4.5	Werbung und Verkaufsförderung (§ 3 Nr. 4 Buchstabe e)	<ul style="list-style-type: none">a) Ziele, Aufgaben, Zielgruppen und Wirkungsweisen der Werbung beschreibenb) Werbemittel und Werbeträger unterscheiden und ihre Einsatzmöglichkeiten für die Werbung des Ausbildungsbetriebes beschreibenc) bei Werbemaßnahmen des Ausbildungsbetriebes mitwirken und über ihre Auswirkungen berichtend) Werbemaßnahmen von Mitbewerbern beschreiben und Reaktionen für den Ausbildungsbetrieb vorschlagene) Auswirkungen der Produktwerbung von Lieferanten auf den Verkauf beschreibenf) verkaufsfördernde Maßnahmen im Ausbildungsbetrieb, insbesondere Informationen der Mitarbeiter, Verkaufsraumgestaltung, Warenplatzierung, Warenpräsentation, Produktinformation, Verpackung und Aktionen, sowie deren mögliche Auswirkungen beschreibeng) Grundsätze einer verkaufswirksamen Warenpräsentation nennen und Ware entsprechend platzierenh) verschiedene Angebotsplätze beurteileni) Bedeutung von Sonderaktionen beschreiben, Sonderaktionen unter Anleitung vorbereiten
4.6	Sortimentsstruktur (§ 3 Nr. 4 Buchstabe f)	<ul style="list-style-type: none">a) Sortiment des Ausbildungsbetriebes im Hinblick auf Breite und Tiefe beschreibenb) Warenabfluß beobachten, Sortimentslücken und Trendartikel feststellen und gewonnene Informationen weiterleitenc) sortimentsbestimmende Faktoren, insbesondere Standort, Zielgruppen und Wettbewerbssituationen, beschreibend) Gründe für Sortimentsänderungen darlegene) Möglichkeiten der Datenverarbeitung für die Weiterentwicklung und Überwachung der Sortimente beschreiben, warenwirtschaftliche Informationen für Entscheidungen heranziehen

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
		<ul style="list-style-type: none">f) bei der Herausnahme oder Neuaufnahme eines Artikels mitwirken, Verfahren und Entscheidungsgründe darstelleng) handelsübliche Größen und Einheiten nennenh) handelsübliche Beziehungen und Fachausdrücke anwenden, vorgeschriebene Normen beachten
5.	Personalwesen (§ 3 Nr. 5)	<ul style="list-style-type: none">a) Ziele und Aufgaben der Personalplanung, insbesondere des Personaleinsatzes, beschreibenb) betriebliche Arbeitszeitregelungen unter rechtlichen und organisatorischen Gesichtspunkten beschreibenc) Inhalt einer Arbeitsplatzbeschreibung erklärend) für Ausbildungs- und Arbeitsverhältnisse wichtige arbeits- und sozialrechtliche Bestimmungen sowie tarifrechtliche und betriebliche Regelungen erläuterne) Positionen einer Gehaltsabrechnung beschreiben und die Nettovergütung ermittelnf) Personalpapiere, die im Zusammenhang mit Beginn und Beendigung eines Arbeitsverhältnisses notwendig sind, nenneng) Gesichtspunkte für die Einstellung und Beurteilung von Mitarbeitern erläutern
6.	Rechnungswesen (§ 3 Nr. 6)	<ul style="list-style-type: none">a) das Rechnungswesen als Instrument kaufmännischer Planung, Steuerung und Kontrolle an Beispielen aus dem Ausbildungsbetrieb beschreibenb) Kostenarten des Ausbildungsbetriebes, ihre Bedeutung und Beeinflussungsmöglichkeiten beschreibenc) wichtige betriebliche Leistungskennziffern, insbesondere Lagerumschlag, Umsatz pro Mitarbeiter, Umsatz pro Quadratmeter Verkaufsfläche, an Beispielen errechnen und deren Bedeutung erklärend) Rechnung mit Lieferschein vergleichen, eventuelle Abweichungen feststellen, betriebsübliche Maßnahmen ergreifene) bei der Erstellung von Erfolgsrechnungen mitwirkenf) bei statistischen Arbeiten mitwirken und deren Zweck und Verwendung beschreibeng) Bedeutung der Buchführung als Grundlage der Erfolgsermittlung beschreiben; bei vorbereitenden Arbeiten mitwirkenh) Bedeutung und Aufgabe der Inventur erklären sowie Gründe für Inventurdifferenzen aufzeigeni) bei Inventuren mitwirkenk) Übertragung von Aufgaben des Rechnungswesens auf andere Dienstleistungseinrichtungen beschreibenl) Ergebnisse des Rechnungswesens für Personalplanung und Sortimentgestaltung erläuternm) Verkaufspreise kalkulieren

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
		<ul style="list-style-type: none"> n) Zahlungs- und Kreditmöglichkeiten beschreiben; bei der Abwicklung des Zahlungsverkehrs mit Kreditinstituten, Lieferanten und Kunden mitwirken o) betriebliche Steuern und Abgaben nennen p) betriebliche Risiken beschreiben und Versicherungsmöglichkeiten nennen, bei der Abwicklung eintretender Versicherungsfälle mitwirken
7.	Gesundheit und Ernährung (§ 3 Nr. 7)	
7.1	Mittel zur Wiederherstellung und Erhaltung der Gesundheit (§ 3 Nr. 7 Buchstabe a)	<ul style="list-style-type: none"> a) das Sortiment freiverkäuflicher Arzneimittel überblicken, Fertigpräparate Indikationsbereichen zuordnen b) Möglichkeiten und Grenzen der Anwendung freiverkäuflicher Arzneimittel, insbesondere Anwendung, Wirkung und Dosierung, erläutern, Nebenwirkungen, Wechselwirkungen, Gegenanzeigen und Gewöhnungen beschreiben c) Begriff und Bedeutung der Leitsubstanz sowie Möglichkeiten und Grenzen der Standardisierung erklären d) Ursachen und Formen von Befindlichkeitsstörungen aufzeigen e) auf die Grenzen der Selbstmedikation mit freiverkäuflichen Arzneimitteln bei Befindlichkeitsstörungen und auf Gefahren beim unsachgemäßen Umgang hinweisen f) den freiverkäuflichen Arzneimitteln gleichgestellte Waren sowie Krankenhaushygiene- und -pflegeartikel nennen; Anwendung sachkundig erläutern
7.2	Arzneipflanzen, tierische Drogen und chemische Substanzen (§ 3 Nr. 7 Buchstabe b)	<ul style="list-style-type: none"> a) Arzneipflanzen, tierische Drogen und chemische Substanzen Arzneimitteln zuordnen sowie Darreichungsformen und Anwendungsweisen beschreiben b) Wirkstoffgruppen und ihre Wirkung in freiverkäuflichen Arzneimitteln erläutern, Inhaltsstoffe nach Wirkstoffgruppen zusammenfassen
7.3	Waren zur diätetischen Ernährung (§ 3 Nr. 7 Buchstabe c)	<ul style="list-style-type: none"> a) Merkmale einer gesunden Ernährung und unterschiedliche diätetische Ernährungsformen beschreiben b) Ernährung im Alter, in der Schwangerschaft sowie im Säuglings- und Kleinkinderalter erläutern c) Geeignete Nähr- und Kräftigungsmittel sowie diätetische Lebensmittel für die unter Buchstabe b genannten Ernährungsformen empfehlen
8.	Kosmetik, Körperpflege, Parfümerie und Hygiene (§ 3 Nr. 8)	
8.1	Präparative und dekorative Kosmetik (§ 3 Nr. 8 Buchstabe a)	<ul style="list-style-type: none"> a) Bedeutung von Gesundheit und Wohlbefinden für die Einstellung des Verbrauchers zu diesen Produkten aufzeigen b) Einfluß von Produktgestaltung, Image und Werbung der Hersteller auf die Kaufentscheidung erläutern c) Grund- und Wirkstoffe unterscheiden sowie wichtige Arten, Eigenschaften und Bedeutungen von Zusatzstoffen in der präparativen und dekorativen Kosmetik beschreiben

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
		d) wichtige Arten, Eigenschaften und Bedeutung von Fetten, Ölen, Wachsen, Alkoholen, Vitaminen und Fermenten in der Kosmetik beschreiben
		e) Eigenschaften, Qualitäts- und Preisunterschiede der Produkte im Hinblick auf Grund- und Wirkstoffe sowie deren
		f) Gewinnung und Verarbeitung begründen Aufbau, Funktion und Alterungsprozesse von Haut und Nägeln beschreiben, verschiedene Hauttypen unterscheiden
		g) Einfluß von Umwelt, Lebensweise und Ernährung auf Haut und Nägel beschreiben, geeignete Mittel zur Pflege und Reinigung empfehlen
		h) Kunden bei Allergien oder bei besonderen Problemen der Haut sachkundig über geeignete Reinigungs- und Pflegeprodukte beraten, Grenzen der Beratung beachten
		i) Zusammenwirken präparativer und dekorativer Kosmetik erläutern, Kunden bei der Auswahl beraten
		k) dekorative Kosmetika beschreiben, auf den Kundentyp abstimmen, die Anwendung sachkundig erläutern
		l) Komponenten der Systempflege beschreiben
		m) gebräuchliche Fachausdrücke der Kosmetik erklären
8.2	Mittel zur Sonnenkosmetik (§ 3 Nr. 8 Buchstabe b)	a) Wirkungen des Sonnenlichts, insbesondere der UV-Strahlung, auf die Haut beschreiben
		b) Bedeutung des Lichtschutzfaktors von Sonnenschutzmitteln erläutern, für Hauttyp und Intensität der Sonneneinstrahlung geeignete Schutzmittel empfehlen
		c) Anwendung und Wirkung von Sonnenschutzmitteln erläutern
		d) Wirkung von Pflegemitteln nach Sonnenbad oder Solarien erklären, Grenzen der Selbstbehandlung bei Hautschäden beachten
		e) Anwendung und Wirkung von Selbstbräunungsmitteln beschreiben
8.3	Herrenkosmetik und Pflegeprodukte (§ 3 Nr. 8 Buchstabe c)	a) die Besonderheiten der männlichen Hauttypen beschreiben, Hauttypen unterscheiden
		b) geeignete Mittel zur Pflege und Reinigung der Haut empfehlen
		c) die verschiedenen Arten der Rasur erklären sowie geeignete Mittel für die Rasur und anschließende Pflege empfehlen
8.4	Mittel zur Körperpflege (§ 3 Nr. 8 Buchstabe d)	a) Einfluß der Körperhygiene auf das allgemeine Wohlbefinden erläutern, Erkenntnisse der Gesundheitslehre einbeziehen
		b) Arten, Zusammensetzung, Eigenschaften, Anwendung und Wirkung von Körperpflegemitteln erläutern
		c) Mittel zur Reinigung und Pflege des Körpers empfehlen, Qualitätsmerkmale begründen
		d) Bedeutung des pH-Wertes und des Säureschutzmantels der Haut erläutern, die vom pH-Wert abhängige Wirkung der Körperreinigungs- und Pflegemittel beschreiben
		e) Besonderheiten der Körperpflege unterschiedlicher Körperzonen erläutern
		f) Kunden über die Wirkung von Pflegemitteln für Haut, Haare, Lippen, Nägel, Mund und Zähne sowie der Beine und Füße beraten

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
8.5	Parfümerieartikel (§ 3 Nr. 8 Buchstabe e)	<ul style="list-style-type: none">g) Aufbau und Funktion des Haares, sowie Einfluß von Umwelt, Lebensweise und Ernährung auf das Haar beschreiben, Mittel zur Reinigung, Pflege und Verschönerungh) empfehlen Bedeutung der Bein- und Fußpflege erklären, Mittel empfehlen und deren Anwendung erklärena) Wirkung kultureller Einflüsse wie Mode, Sport und Freizeit auf die Auswahl von Parfüms und Duftwässern durch die Kunden erläuternb) Grund- und Trägerstoffe nach natürlicher und synthetischer Herkunft unterscheidenc) wichtige Arten, Eigenschaften und Bedeutungen der etherischen Öle, Duftstoffe und Alkohole beschreibend) Bedeutung der Begriffe Tinktur, Destillat, Extrakt und Essenz erläuterne) Qualitäts- und Preisunterschiede bei Parfümerieartikeln im Hinblick auf Grundstoffe, Gewinnung und Verarbeitung begründen, Eigenschaften erläuternf) Duftrichtungen, Duftentwicklung und Duftphasen von Parfüms und Duftwässern erläutern
8.6	Artikel zur Hygiene (§ 3 Nr. 8 Buchstabe f)	<ul style="list-style-type: none">a) Zusammenhang von Hygiene und Wohlbefinden sowie die Bedeutung der Hygiene für die Gesundheit beschreibenb) Kunden über besondere Probleme der Hygiene sachkundig beratenc) geeignete Artikel für die allgemeine und besondere Körperhygiene empfehlen
9.	Fachrecht (§ 3 Nr. 9)	
9.1	Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln (§ 3 Nr. 9 Buchstabe a)	<ul style="list-style-type: none">a) Bedeutung des Arzneimittelgesetzes und der Sachkenntnisverordnung zum Arzneimittelgesetz erläuternb) Begriffe des Arzneimittelgesetzes erläutern, insbesondere Arzneimittel, Stoffe, Inverkehrbringen, Anzeige, Standardzulassung, Apothekenpflicht und Ausnahmen, Sachkenntnisnachweis Einzelhandel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln, Reisegewerbe und Arzneibuchc) Aufgabe, Rechte und Pflichten der Überwachungsstellen beschreiben; örtlich zuständige Behörde nennend) Kennzeichnungsvorschriften für Arzneimittel unterscheiden, selbst abgepackte Arzneimittel kennzeichnene) offensichtlich verwechselte, verfälschte oder verdorbene Arzneimittel erkennen; freiverkäufliche Arzneimittel identifizieren; freiverkäufliche Arzneimittel ordnungsgemäß unter Berücksichtigung der Lagertemperatur und des Verfalldatums lagernf) erforderliche Kenntnisse über das ordnungsgemäße Abfüllen, Abpacken sowie über die Abgabe freiverkäuflicher Arzneimittel nachweiseng) Kosmetika, Lebensmittel und freiverkäufliche Arzneimittel nach Rechtsvorschriften abgrenzen

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
9.2	Handel mit Gefahrstoffen und Pflanzenschutzmitteln (§ 3 Nr. 9 Buchstabe b)	<ul style="list-style-type: none"> h) Werbung nach den Vorschriften des Heilmittelwerbegesetzes erläutern a) Bedeutung und Ziel des Chemikaliengesetzes und der Gefahrstoffverordnung erläutern b) Sachkenntnis gemäß den Technischen Regeln für Gefahrstoffe 210 (TRGS 210) nachweisen c) Begriffe des Chemikaliengesetzes und der Gefahrstoffverordnung erläutern, insbesondere Inverkehrbringen, Umgang, Einstufung sowie Kennzeichnung gefährlicher Stoffe und Zubereitungen d) Bedeutung und Ziel des Pflanzenschutzgesetzes und der Pflanzenschutzsachkundeverordnung erläutern e) Begriffe des Pflanzenschutzgesetzes erklären, insbesondere integrierter Pflanzenschutz, Pflanzenschutzmittel, Inverkehrbringen von Pflanzenschutzmitteln, Pflanzenschutzgeräten und Pflanzenstärkungsmitteln f) Abgabevorschriften erläutern g) Aufgabe, Rechte und Pflichten der Überwachungsstellen beschreiben; örtlich zuständige Behörden nennen
9.3	Handel mit Lebensmitteln und Bedarfsgegenständen (§ 3 Nr. 9 Buchstabe c)	<ul style="list-style-type: none"> a) Bedeutung des Lebensmittel- und Bedarfsgegenständegesetzes sowie der dazu erlassenen Rechtsverordnungen für Drogerien erläutern b) Begriffe des Lebensmittel- und Bedarfsgegenständegesetzes erläutern, insbesondere kosmetische Artikel, Bedarfsgegenstände und diätetische Lebensmittel c) Mindesthaltbarkeit von Kosmetika und diätetischen Lebensmitteln im Zusammenhang mit angemessenen Aufbewahrungsbedingungen und der Bewahrung spezifischer Eigenschaften beispielhaft erläutern
9.4	Sonstige wichtige Rechtsvorschriften (§ 3 Nr. 9 Buchstabe d)	<ul style="list-style-type: none"> a) Begriffe der Verordnung über brennbare Flüssigkeiten erläutern, insbesondere brennbare Flüssigkeiten und ihre Einteilung, Anzeige- und Erlaubnispflicht, unzulässige Lagerung und Lagermengen b) Begriffe des Sprengstoffgesetzes und seiner Durchführungsverordnungen erläutern, insbesondere pyrotechnische Gegenstände und ihre Einteilung, Lagerung, Abgabebeschränkungen und Verwendungsbeschränkungen c) Begriffe der Verpackungsverordnung erläutern, Rücknahme- und Verwertungspflichten für Verpackungen im Handel erläutern d) Lagerung und Lagermengen nach der Druckbehälterverordnung erläutern e) Aufgaben, Rechte und Pflichten der zuständigen Überwachungsstellen beschreiben; örtlich zuständige Behörden nennen
10.	Foto (§ 3 Nr. 10)	
10.1	Filme, Bilder (§ 3 Nr. 10 Buchstabe a)	<ul style="list-style-type: none"> a) Arten und Einsatzmöglichkeiten von Aufnahmematerialien erläutern b) Format, Konfektionierung und Lichtempfindlichkeit von Aufnahmematerialien erläutern c) Lagerung und Haltbarkeit von Aufnahmematerialien erläutern

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
		d) Ver- und Bearbeitung belichteter Aufnahmematerialien beschreiben
		e) Fotoarbeiten annehmen, Aufträge abwickeln, Zusammenarbeit mit einem Fotolabor erläutern
		f) Eingang und Qualität von Fotoarbeiten nach Bearbeitung kontrollieren, Reklamationen bearbeiten
		g) Kunden über weitergehende Nutzungsmöglichkeiten von Fotoarbeiten informieren
10.2	Allgemeines Fotozubehör (§ 3 Nr. 10 Buchstabe b)	a) das Sortiment des Ausbildungsbetriebes an allgemeinem Fotozubehör erläutern
		b) Kunden über Gebrauchs- und Anwendungsmöglichkeiten, sowie über Zusatzangebote bei Fotoarbeiten informieren
		c) Kunden über umweltschutzgerechte Beseitigung von Fotochemikalien informieren
		d) verbrauchte Batterien entgegennehmen und der Entsorgung zuführen
10.3	Kameras und Wiedergabegeräte (§ 3 Nr. 10 Buchstabe c)	a) Kunden über Kameragrundtypen, ihre Funktion und Handhabung informieren
		b) Aufnahmematerialien einlegen und entnehmen
		c) Kunden über Kamerazubehör und Einsatzmöglichkeiten beraten
		d) Kunden über Wiedergabegeräte, ihre Funktion, Handhabung sowie über Zubehör informieren
		e) Paßbilder im Sofortbildverfahren anfertigen
11.	Chemischtechnische Waren, Pflanzenschutz (§ 3 Nr. 11)	
11.1	Chemikalien (§ 3 Nr. 11 Buchstabe a)	a) Bezeichnung, Eigenschaften und Verwendung handelsüblicher Chemikalien nennen
		b) Kunden über umweltschonende Anwendung und Entsorgung informieren, über mögliche Gefahren beim Umgang aufklären
		c) gefährliche Stoffe und Zubereitungen im Ausbildungsbetrieb sach- und umweltgerecht lagern und entsorgen
		d) gefährliche Stoffe und Zubereitungen sachgerecht kennzeichnen und abgeben
11.2	Chemischtechnische Waren zur Sachwerterhaltung (§ 3 Nr. 11 Buchstabe b)	a) Kunden über Möglichkeiten der Sachwerterhaltung, insbesondere von Holz, Textilien, Leder und Metallen im Haushalt, informieren und die dafür bestimmten Waren des Ausbildungsbetriebes anbieten
		b) Kunden über die sach- und umweltgerechte Anwendung der Mittel zur Sachwerterhaltung informieren, über mögliche Gefahren aufklären
11.3	Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmittel (§ 3 Nr. 11 Buchstabe c)	a) Kunden über Maßnahmen und Instrumente des integrierten Pflanzenschutzes informieren, insbesondere den Pflanzenschutz ohne chemische Behandlungsmittel erläutern
		b) Eigenschaften, Aufbewahrung und Lagerung von Pflanzenschutzmitteln erklären; nach Anwendungsgebieten unterscheiden
		c) Schadursachen bei Pflanzen und Pflanzenerzeugnissen feststellen

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
11.4	Mittel zur Schädlingsbekämpfung (§ 3 Nr. 11 Buchstabe d)	<ul style="list-style-type: none">d) Eigenschaften und Wirkungen von Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmitteln erläutern, Kunden über Anwendung beraten sowie über den Umgang mit Pflanzenschutzgeräten informierene) Konsequenzen des Selbstbedienungsverbots beachtenf) dem Kunden Maßnahmen des Gesundheitsschutzes und Erste Hilfe bei Unfällen erläuterng) Kunden über Verhütung von Schäden an Menschen, Tieren und Naturhaushalt bei der Verwendung von Pflanzenschutzmitteln aufklärenh) Kunden über die umweltgerechte Entsorgung von Pflanzenschutzmittelresten und -behältnissen beratena) gesundheitliche und wirtschaftliche Bedeutung von Vorratsschutz und Schädlingsbekämpfung erläuternb) Vorschriften für die Aufbewahrung und Lagerung von Schädlingsbekämpfungsmitteln im Ausbildungsbetrieb beachtenc) Kunden über Eigenschaften, Wirkung, Anwendung und Aufbewahrung der Produkte beraten, sowie über mögliche Gefährdungen der Gesundheit und der Umwelt informieren

Anlage 2 (zu § 3) **Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung Drogist/Drogistin** **- Zeitliche Gliederung -**

(Fundstelle: BGBl. I 1992, 1213 - 1215)

1. Ausbildungsjahr

1) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1 a Stellung der Drogerie in der Gesamtwirtschaft,
- 1 b Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt,
- 1 e Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung,
- 4 b Beratung und Verkauf,
- 4 f Sortimentsstruktur,
- 7 c Waren zur diätetischen Ernährung,
- 8 b Mittel zur Sonnenkosmetik,
- 8 c Herrenkosmetik und Pflegeprodukte,
- 8 e Parfümerieartikel,
- 8 f Artikel zur Hygiene,
- 9 b Handel mit Gefahrstoffen und Pflanzenschutzmitteln,
- 9 d sonstige wichtige Rechtsvorschriften

und wahlweise aus der Berufsbildposition 10 Foto

10 c Kameras und Wiedergabegeräte

oder aus der Berufsfeldposition 11 chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz

11 c Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmittel

zu vermitteln.

2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 3 a Warenannahme,
- 3 b Warenlagerung,

und wahlweise aus der Berufsfeldposition 10 Foto

10 a Filme, Bilder,

10 b Allgemeines Fotozubehör,

oder aus der Berufsfeldposition 11 chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz

11 a Chemikalien,

11 b chemisch-technische Waren zur Sachwerterhaltung

zu vermitteln.

3) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1 c Organisation des Ausbildungsbetriebs,
- 1 d Berufsbildung,
- 1 e Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung,
- 4 a Verkaufsvorbereitung,
- 8 a präparative und dekorative Kosmetik,

8 d Mittel zur Körperpflege
zu vermitteln.

2. Ausbildungsjahr

1) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

5 Personalwesen,

9 c Handel mit Lebensmitteln und Bedarfsgegenständen,

und aus der Berufsfeldposition 11 chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz

11 d Mittel zur Schädlingsbekämpfung

zu vermitteln und die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

1 e Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung,

4 b Beratung und Verkauf,

4 f Sortimentsstruktur,

8 b Mittel zur Sonnenkosmetik,

8 c Herrenkosmetik und Pflegeprodukte,

8 e Parfümerieartikel,

8 f Artikel zur Hygiene,

9 b Handel mit Gefahrstoffen und Pflanzenschutzmitteln,

und wahlweise aus der Berufsfeldposition 10 Foto

10 a Filme, Bilder,

10 b Allgemeines Fotozubehör,

10 c Kameras und Wiedergabegeräte

oder aus der Berufsfeldposition 11 chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz

11 b chemisch-technische Waren zur Sachwerterhaltung,

11 c Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmittel

fortzuführen.

2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition

4 d Verkaufsabrechnung,

zu vermitteln und die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

8 d Mittel zur Körperpflege,

9 d sonstige wichtige Rechtsvorschriften

fortzuführen.

3) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

2 a Einkaufsplanung,

2 b Einkaufsabwicklung,

3 c Bestandsüberwachung,

4 c Berücksichtigung von Verbraucherwünschen und -bedürfnissen,

7 a Mittel zur Wiederherstellung und Erhaltung der Gesundheit,

7 b Arzneipflanzen, tierische Drogen und chemische Substanzen,

9 a Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln,

zu vermitteln und die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 7 c Waren zur diätetischen Ernährung,
8 a präparative und dekorative Kosmetik
fortzuführen.

3. Ausbildungsjahr

- 1) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition

6 Rechnungswesen
zu vermitteln und die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1 e Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung,
3 c Bestandsüberwachung,
5 Personalwesen,
8 b Mittel zur Sonnenkosmetik,
8 c Herrenkosmetik und Pflegeprodukte,
8 e Parfümerieartikel,
8 f Artikel zur Hygiene,
9 c Handel mit Lebensmitteln und Bedarfsgegenständen,

und wahlweise aus der Berufsbildposition 10 Foto

- 10 a Filme, Bilder,
10 b Allgemeines Fotozubehör,

oder aus der Berufsbildposition 11 chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz

- 11 b chemisch-technische Waren zur Sachwerterhaltung,
11 c Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmittel

fortzuführen.

- 2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 4 c Berücksichtigung von Verbraucherwünschen und -bedürfnissen,
4 f Sortimentsstruktur,
8 d Mittel zur Körperpflege,

und wahlweise aus der Berufsbildposition 10 Foto

- 10 c Kameras und Wiedergabegeräte
oder aus der Berufsbildposition 11 chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz

- 11 d Mittel zur Schädlingsbekämpfung

fortzuführen.

- 3) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1 f Warenwirtschaft, Informations- und Kommunikationstechniken,
4 e Werbung und Verkaufsförderung

zu vermitteln und die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 2 a Einkaufsplanung,
4 b Beratung und Verkauf,
4 d Verkaufsabrechnung,
7 a Mittel zur Wiederherstellung und Erhaltung der Gesundheit,
7 b Arzneipflanzen, tierische Drogen und chemische Substanzen,

- 8 a präparative und dekorative Kosmetik,
 - 9 a Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln,
 - 9 b Handel mit Gefahrstoffen und Pflanzenschutzmitteln
- fortzusetzen.