

## UNTERRICHT

### Unterrichtsaufbau

Der Rahmenlehrplan ist in 11 Lernfelder (LF) gegliedert. Sie folgen im Prinzip der zeitlichen Folge der betrieblichen Praxis und beinhalten folgende Inhalte: Betriebsdarstellung (LF1), Ausbildungsgestaltung (LF2), Geschäftsprozesse (LF3), Märkte und Marketinginstrumente (LF4), Dienstleistungs- und Güterbeschaffung (LF5), Finanzierung (LF6), Veranstaltungskonzeption (LF7), Veranstaltungen in der integrierten Kommunikation (LF8), Dienstleistungsangebot (LF9), Geschäftsprozesse steuern (LF10) und Personalwirtschaft (LF11). Die Lernfelder werden in Fächern und Projekten unterrichtet. Die Fächer sind in einen allgemeinen und einen berufsbezogenen Lernbereich unterteilt. Im Fach Sprachen/Kommunikation haben Sie die Möglichkeit eine Sprache zu lernen bzw. zu vertiefen. Zur Wahl stehen u.a. Wirtschaftsenglisch. Anschließend können Sie Kurse wie Rhetorik und Projektmanagement etc. besuchen.

#### 1. Allgemeiner Lernbereich

- Sprachen/Kommunikation
- Sport/Gesundheitsförderung
- Wirtschafts- und Sozialkunde

#### 2. Berufsbezogener Lernbereich

##### 2.1 Berufsbezogene Fächer

- Dienstleistungsprozesse
- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle
- Veranstaltungsmanagement

##### 2.2 Berufsbezogene Projekte

- Analyse des regionalen Veranstaltungsmarktes
- Veranstaltungskonzeption
- Unternehmensgründung

## ORGANISATION

### Sportfahrt

An Stelle des schulischen Sportunterrichts (14tägig über 4 Semester) können Sie an Sportfahrten teilnehmen. Ziel der Fahrten ist die Bildung von Netzwerken und Schlüsselqualifikationen wie z. B. Teamfähigkeit. Während der fünftägigen Fahrt können Sie sportliche Aktivitäten wie Skaten, Yachting, Freeclimbing, Surfen, Kanuten u.v.m. ausüben. Die Teilnahme ist freiwillig und ersetzt die Verpflichtung zur Teilnahme am schulischen Sportunterricht für jeweils ein Schuljahr. Kosten 193,00 Euro.

### Bildungsfahrt

Im dritten Semester Ihrer Ausbildung findet eine Bildungsfahrt des FB Marktforschung/Marketingevent statt. Die Teilnahme ist freiwillig. Die Kosten betragen 390,00 Euro. Während der ca. 10tägigen Fahrt werden neben der Schulung von sozialen und kommunikativen Fähigkeiten auch politische und kulturelle Inhalte vermittelt.

### Lehrbücher

Im Unterricht werden folgende Bücher verwendet:

1. Marketing ISBN 3808592571
2. Allgemeine Wirtschaftslehre ISBN 3812003353
3. Rechnungswesen Büroberufe ISBN 3441317005
4. Fachqualifikation für Verkaufsaufleute.  
ISBN 3804550551

### Prüfung

Ihre Ausbildung dauert grundsätzlich 3 Jahre. Informationen zur Ausbildungsverkürzung erhalten Sie von der IHK. Die bundeseinheitliche Abschlussprüfung findet allgemein im Mai bzw. im November statt. Die Prüfung bezieht sich sowohl auf die betriebliche Ausbildung als auch auf die in der Berufsschule vermittelten Inhalte. Basis der Prüfung ist der Stoffkatalog der AKA Nürnberg. Stoffkatalog und alte Prüfungen sind über den U-Form Verlag beziehbar.

## ABTEILUNG 2



VERANSTALTUNGSKAUFLEUTE

Berufsschule  
Veranstaltungs-  
kauffrau/  
Veranstaltungs-  
kaufmann

Erfolg kommt von hier

Oberstufenzentrum Handel 1  
Wrangelstraße 98 10997 Berlin  
Abteilung 2 Sekretariat Frau Mutlu  
Tel.: +49 30 611296-30 Fax: -15  
Internet: www.oszhandel.de

## WILLKOMMEN

### Berufsschule

**Wir, das Lehrerteam der Abteilung 2 Marktforschung/Marketingevent, begrüßen Sie an unserer Schule. Diese kurze Information soll Ihnen einen ersten Einblick in Ihre schulische Ausbildung ermöglichen. Noch offene Fragen beantworten wir Ihnen gern persönlich.**

Das Oberstufenzentrum Handel 1 ist mit unterschiedlichen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten in fünf Abteilungen gegliedert. Die Veranstaltungskaufleute sind der Abt. 2 zugeordnet. Eine Unterrichtswoche im Ausbildungsberuf Veranstaltungskaufmann/-frau umfasst 13 bzw. im 3. Ausbildungsjahr 10 Unterrichtsstunden. Ihr Unterricht findet an zwei Berufsschultagen statt. Der verpflichtende Sportunterricht kann in Form von Sportfahrten abgeleistet werden. Diese finden im 1. und 4. Semester statt und ersetzen den Sportunterricht für ein Jahr. Zusätzlich bietet die Abteilung 2 im zweiten Semester eine Bildungsfahrt in die Toskana an.

Im Sekretariat ist für Sie Frau Mutlu zuständig. Der Abteilungsleiter der Abteilung 2 ist Herr Köhler, Koordination ist Herr Rieser.

**Tel:** 030 611296-18  
**Fax:** 030 611296-15  
**email:** mutlu@oszhandel1.de  
koehler@oszhandel1.de  
rieser@oszhandel1.de

## ORGANISATION/PROJEKTE

### Unterrichtsinhalte

Um den komplexen Berufsalltag der Veranstaltungskaufleute zu bewältigen, benötigen Sie neben der Fachkompetenz auch Methoden- und Sozialkompetenz. Um diese zu entwickeln, werden Sie in Ihrer Ausbildung mehrere Projekte durchführen. Mit diesen erwerben Sie notwendige Schlüsselqualifikationen wie z. B. die geeigneten Lern- und Arbeitstechniken, das Projektmanagement sowie die Team- und Kommunikationsfähigkeit. Im Zusammenhang mit den Projekten arbeiten Sie eigenverantwortlich in Schülerteams an einer komplexen berufsbezogenen Aufgabenstellung. Sie werden dabei von den Lehrkräften fachlich und organisatorisch betreut.

Die Projektarbeit findet - in einem festgelegten Zeitraum - an einem der beiden Berufsschultage statt. Neben der Erstellung einer Dokumentation werden Sie Ihre Ergebnisse vor Fachlehrern und ggf. vor Vertretern der Branche präsentieren. Im zweiten Projekt werden die besten Ergebnisse an einer Werkschau teilnehmen. Die Teilnehmer werden anschließend von Schülern, Lehrern, Ausbildern und unseren Ehemaligen auf einer Abschlussparty gefeiert.

### Analyse des regionalen Veranstaltungsmarktes

Ziel des Projektes ist die Analyse des regionalen Marktes für Unternehmen der Veranstaltungswirtschaft. Sie definieren und unterteilen den Veranstaltungsmarkt anhand ausgewählter Kriterien und vergleichen die Märkte. Sie führen eine Branchenanalyse durch und bewerten die Bedeutung der Veranstaltungswirtschaft. Neben der Darstellung des Leistungsportfolios der Geschäftsprozesse eines konkreten Unternehmens führen Sie eine Zielgruppen- und Konkurrenzanalyse durch und bewerten die Marktstellung des Unternehmens.

## PROJEKTE

### Veranstaltungskonzeption

Auf der Grundlage eines Briefings entwickeln Sie eine integrierte Konzeption für eine Veranstaltung aus dem Bereich Messe, Ausstellung, Tagung, Kongress, Incentive, Event, Konzert oder andere Veranstaltung. Anhand einer Situationsanalyse erfassen und beschreiben Sie die Zielgruppe. Sie definieren eine Idee und kreieren ein Motto der Veranstaltung. Nach der Festlegung einer grundsätzlichen Strategie planen Sie die erforderlichen Maßnahmen zur Umsetzung. Dem folgen die Darstellung eines genauen Ablaufplanes und eine detaillierte Erläuterung des verwendeten Budgets. Zum Abschluss präsentieren Sie Ihre Ergebnisse vor dem "Kunden".

### Unternehmensgründung

Hierbei versetzen Sie sich in die Situation einer Gruppe von Existenzgründern. Sie erstellen nach einer Marktanalyse und der Festlegung einer tragfähigen Geschäftsidee einen Businessplan mit den wesentlichen Elementen, die potenzielle Investoren überzeugen sollen. Neben der Beschreibung des Geschäftsmodells stellen Sie Rentabilitäts- und Liquiditätspläne auf. Sie entscheiden sich für die geeignete Rechtsform und legen die Aufbauorganisation Ihres Unternehmens fest.

STAND 2017-01-24