

| RF 6. Block | | |
|------------------------------------|---|--|
| Zeugnisfach | Lernfeld | Inhalt |
| Lernsituation | Führen eines Bankettverkaufsgespräches | |
| Stationsführung | 3.1 Restaurantorganisation | <ul style="list-style-type: none"> • Schriftverkehr: Angebot, Nachfrage, Bestätigung |
| Leistungserstellung | 3.2 Getränkepflege und -verkauf | <ul style="list-style-type: none"> • Südweine • Weine aus aller Welt • Cocktails (→ Praxis) |
| Beratung und Verkauf | 3.4 Arbeiten im Bankettbereich | <ul style="list-style-type: none"> • Beratungs- und Verkaufsgespräche • Bankettablaufplanung • Kostenermittlung und Kalkulation |
| Wirtschaft und Gesellschaft | Lernfeldbegl. | <ul style="list-style-type: none"> • Warenkennzeichnung • Ökologisch verantwortlich handeln (Modul 10) |
| | LB II | <ul style="list-style-type: none"> • Genfood • Ökologisch verantwortlich handeln (Modul 10) |
| SpuK | LB II | <p>Reklamationen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung von Reklamationen • Arten von Reklamationen • Umgang mit Reklamationen <p>Wiederholung Verkaufsgespräch</p> |
| Fachenglisch | LB II | <p>Selling functions</p> <ul style="list-style-type: none"> • types of functions • Function Sheet • technical equipment • seating arrangements • conference packages <p>The bartender as a responsible host</p> <ul style="list-style-type: none"> • cocktails • dealing with guests – complaints |