

---

# SACHLICHE UND ZEITLICHE GLIEDERUNG DER BERUFSAUSBILDUNG

Gestalter/Gestalterin  
für visuelles Marketing

vom 30. Juni 2009

# Sachliche und zeitliche Gliederung der Berufsausbildung

## Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

Ausbildungsbetrieb: .....

Verantwortliche/r  
Ausbilder/in: .....

Auszubildende/r: .....

Ausbildungsberuf: **Gestalter/Gestalterin für visuelles Marketing**

Die sachliche und zeitliche Gliederung der zu vermittelnden Kenntnisse und Fertigkeiten laut Ausbildungsrahmenplan der **Ausbildungsverordnung vom 30. Juni 2009** ist auf den folgenden Seiten niedergelegt.

Der zeitliche Anteil des gesetzlichen bzw. tariflichen Urlaubsanspruches, des Berufsschulunterrichtes und der Gesellenprüfung des/der Auszubildenden ist in den einzelnen zeitlichen Richtwerten enthalten.

Änderungen des Zeitumfanges und des Zeitablaufes aus betrieblich oder schulisch bedingten Gründen oder aus Gründen in der Person des/der Auszubildenden bleiben vorbehalten.

Auszubildende/r: .....  
Unterschrift

Gesetzliche/r Vertreter/in  
des/der Auszubildenden: .....  
Unterschrift

.....  
Datum

.....  
Firmenstempel/Unterschrift

Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung  
zum Gestalter für visuelles Marketing/zur Gestalterin für visuelles Marketing  
– Sachliche Gliederung –

| Lfd. Nr. | Teil des Ausbildungsberufsbildes                                      | Fertigkeiten und Kenntnisse, die unter Einbeziehung selbständigen Planens, Durchführens und Kontrollierens zu vermitteln sind   | Position vermittelt  |
|----------|---|---|--|
| 1        | 2   | 3   | 4  |
| 1        | Der Ausbildungsbetrieb (§ 4 Nr. 1)                                    |   |  |
| 1.1      | Stellung, Rechtsform und Struktur (§ 4 Nr. 1.1)                       | a) Zielsetzung und Geschäftsfelder des Ausbildungsbetriebes sowie seine Stellung am Markt und seine Bedeutung in der Region beschreiben<br>b) Aufbau und Struktur des Ausbildungsbetriebes erläutern<br>c) Rechtsform des Ausbildungsbetriebes darstellen<br>d) Zusammenarbeit des Ausbildungsbetriebes mit Wirtschaftsorganisationen, Behörden, Verbänden, Gewerkschaften und Berufsvertretungen beschreiben   | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |
| 1.2      | Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Grundlagen (§ 4 Nr. 1.2) | a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben<br>b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen<br>c) lebensbegleitendes Lernen für die berufliche und persönliche Entwicklung begründen; berufliche Fortbildungsmöglichkeiten ermitteln<br>d) für den Ausbildungsbetrieb geltende arbeits-, sozial- und mitbestimmungsrechtliche Vorschriften sowie Tarif- und Arbeitszeitregelungen darstellen<br>e) wesentliche Inhalte und Bestandteile eines Arbeitsvertrages darstellen<br>f) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erklären | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/> |
| 1.3      | Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 4 Nr. 1.3)         | a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen<br>b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden<br>c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten<br>d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden: Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen  | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |
| 1.4      | Umweltschutz (§ 4 Nr. 1.4)  | Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Wirkungsbereich beitragen, insbesondere<br>a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären<br>b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden<br>c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen<br>d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen   | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |

| Lfd. Nr. | Teil des Ausbildungsberufsbildes                               | Fertigkeiten und Kenntnisse, die unter Einbeziehung selbständigen Planens, Durchführens und Kontrollierens zu vermitteln sind  | Position vermittelt  |
|----------|--|--|--|
| 1        | 2  | 3  | 4  |
| 2        | Arbeitsorganisation, Kommunikation und Kooperation (§ 4 Nr. 2) |  |  |
| 2.1      | Arbeitsorganisation und Arbeitsplanung (§ 4 Nr. 2.1)           | a) Ziele, Reihenfolge und Zeitplan für Aufgaben festlegen und dokumentieren<br>b) Probleme analysieren, Lösungsalternativen entwickeln und bewerten<br>c) Arbeits- und Organisationsmittel sowie Lern- und Arbeitstechniken einsetzen; Informationen beschaffen und nutzen<br>d) Durchführung und Ergebnisse kontrollieren sowie Korrekturmaßnahmen ergreifen  | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>                             |
| 2.2      | Teamarbeit und Kooperation (§ 4 Nr. 2.2)                       | a) Aufgaben im Team planen, bearbeiten und auswerten<br>b) Sachverhalte, Themen und Unterlagen situationsbezogen und adressatengerecht aufbereiten und präsentieren<br>c) interne und externe Kooperationsprozesse mitgestalten, insbesondere mit den Bereichen Verkauf, Werbung, Medien und Industrie<br>d) Konfliktlösungsmöglichkeiten anwenden<br>e) Kommunikationsformen situationsbezogen anwenden | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/> |
| 2.3      | Kundenorientierte Kommunikation (§ 4 Nr. 2.3)                  | a) Bedeutung von Information, Kommunikation und Kooperation für Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg beachten<br>b) Kundenkontakte nutzen und pflegen, Regeln für kundenorientiertes Verhalten anwenden<br>c) Informations- und Präsentationsgespräche planen, durchführen und nachbereiten; Alternativen anbieten   | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |
| 2.4      | Informations- und Kommunikationssysteme (§ 4 Nr. 2.4)          | a) Informations- und Kommunikationssysteme nutzen<br>b) externe und interne Netze und Dienste nutzen; Sicherheitsanforderungen beachten<br>c) Daten eingeben, mit betriebsüblichen Verfahren sowie unter Beachtung des Datenschutzes sichern und pflegen   | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |
| 2.5      | Qualitätssicherung (§ 4 Nr. 2.5)                               | a) qualitätssichernde Maßnahmen im eigenen Arbeitsbereich anwenden, dabei zur Verbesserung von Arbeitsprozessen beitragen<br>b) Zusammenhänge zwischen Qualität und Kundenzufriedenheit beschreiben und Auswirkungen auf das Betriebsergebnis ableiten   | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |
| 2.6      | Anwenden von Englisch bei Fachaufgaben (§ 4 Nr. 2.6)           | a) englische Fachbegriffe anwenden<br>b) englischsprachige Informationen nutzen und auswerten  | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |

| Lfd. Nr. | Teil des Ausbildungsberufsbildes  | Fertigkeiten und Kenntnisse, die unter Einbeziehung selbständigen Planens, Durchführens und Kontrollierens zu vermitteln sind  | Position vermittelt  |
|----------|---|--|--|
| 1        | 2   | 3  | 4  |
| 3        | Grundlagen des visuellen Marketings (§ 4 Nr. 3)                                 |  |  |
| 3.1      | Visuelle Verkaufsförderung als Instrument der Unternehmenspolitik (§ 4 Nr. 3.1) | <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Unternehmensphilosophie bei der Entwicklung von Gestaltungskonzepten berücksichtigen</li> <li>b) Bedarfs- und Marktentwicklungsdaten des Marktsegmentes beschaffen, auswerten und für Gestaltungskonzepte nutzen</li> </ul>  | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |
| 3.2      | Präsentation von Waren, Produkten und Dienstleistungen (§ 4 Nr. 3.2)            | <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Waren, Produkte und Dienstleistungen präsentieren und atmosphärisch visualisieren, dabei Grundsätze der Warenplatzierung anwenden</li> <li>b) Gestaltungsmittel und -elemente, insbesondere Warenträger, Beleuchtung und Multimediatechniken, zielgruppenspezifisch auswählen und einsetzen</li> <li>c) Verkaufsräume, Ausstellungsräume oder Schaufenster unter dem Aspekt der visuellen Verkaufsförderung gliedern; Verkehrsströme und Blickzonen berücksichtigen</li> <li>d) Waren bedarfsgebündelt und selbsterklärend präsentieren</li> <li>e) Zusammenspiel von Sortiment, Einrichtung, Bildwelten und dekorativer Darstellung berücksichtigen</li> </ul>  | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |
| 3.3      | Visuelle Verkaufsförderung und Werbung (§ 4 Nr. 3.3)                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Ziele und Aufgaben der visuellen Verkaufsförderung als Teil des Marketings erläutern</li> <li>b) bei der Entwicklung von Maßnahmen der Werbung, Verkaufsförderung und Öffentlichkeitsarbeit sowie bei Events mitwirken; wirtschaftliche und rechtliche Aspekte berücksichtigen</li> <li>c) Bedeutung und Wirkungen einzelner Werbemittel und Werbemaßnahmen erklären und diese zielgerichtet einsetzen</li> <li>d) Farben als Gestaltungsmittel einsetzen, dabei Grundsätze der Farbenlehre beachten</li> <li>e) Licht als Gestaltungsmittel unter Berücksichtigung von Wirtschaftlichkeit und Sicherheit einsetzen</li> <li>f) typografische Gestaltungsvarianten produktorientiert auswählen</li> <li>g) innovative verkaufsfördernde Gestaltungselemente einsetzen</li> </ul> | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/> |
| 4        | Werkstoffe, Werkzeuge und Geräte (§ 4 Nr. 4)                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Werkstoffe und Hilfsmittel unter Berücksichtigung ihrer Eigenschaften und der beabsichtigten gestalterischen Wirkung auswählen; unterschiedliche Be- und Verarbeitungstechniken anwenden</li> <li>b) Werkzeuge und Maschinen nutzen und pflegen</li> <li>c) Geräte und Beleuchtungselemente nach Vorgaben und technischen Unterlagen einsetzen</li> </ul>  | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |
| 5        | IT-Anwendungen (§ 4 Nr. 5)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Texte und Grafiken computergestützt gestalten und layouten</li> <li>b) Bilder beschaffen und bearbeiten</li> <li>c) Konzepte der visuellen Verkaufsförderung computergestützt entwickeln und realisieren</li> <li>d) Werbemittel gestalten und herstellen</li> <li>e) branchenspezifische Software zur Auftrags- und Rechnungsbearbeitung sowie zur Materialverwaltung nutzen</li> </ul>   | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |

| Lfd. Nr. | Teil des Ausbildungsberufsbildes                         | Fertigkeiten und Kenntnisse, die unter Einbeziehung selbständigen Planens, Durchführens und Kontrollierens zu vermitteln sind  | Position vermittelt  |
|----------|--|--|--|
| 1        | 2  | 3  | 4  |
| 6        | Projekte des visuellen Marketings (§ 4 Nr. 6)            |  |  |
| 6.1      | Entwurf und Planung (§ 4 Nr. 6.1)                        | a) Ideen entwickeln, Gestaltungskonzepte entwerfen und skizzieren<br>b) werbe- und verkaufpsychologische Grundsätze beachten<br>c) Entwicklungen in Kunst, Design und Architektur nutzen sowie aktuelle Trends berücksichtigen<br>d) Reinzeichnungen und Pläne, insbesondere unter Berücksichtigung der Flächen- und Raumeinteilung, erstellen<br>e) Konzepte präsentieren und begründen<br>f) Projekte unter Berücksichtigung inhaltlicher, organisatorischer, zeitlicher und finanzieller Aspekte planen und dokumentieren<br>g) Bedarf an internen und externen Dienstleistungen ermitteln<br>h) Kostenpläne projektbezogen erstellen und überwachen<br>i) räumliche Gegebenheiten und Sicherheitsbestimmungen berücksichtigen<br>k) rechtliche Regelungen, insbesondere des Urheberrechtes, beachten | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/> |
| 6.2      | Umsetzung (§ 4 Nr. 6.2)                                  | a) Präsentationsmittel, Materialien und Werkzeuge zur Projektrealisierung bereitstellen und einsetzen, abbauen und lagern<br>b) Waren, Produkte, Accessoires und Requisiten platzieren<br>c) Präsentations- und Ausstellungsräume vorbereiten<br>d) vorbereitende Maßnahmen für den Aufbau der Präsentation organisieren und überwachen<br>e) Maßnahmen bei veränderten Anforderungen im Rahmen der Projektgestaltung durchführen und veranlassen<br>f) Ergebnisse der Projektdurchführung dokumentieren   | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |
| 7        | Steuerung von Projekten visuellen Marketings (§ 4 Nr. 7) |  |  |
| 7.1      | Beschaffung (§ 4 Nr. 7.1)                                | a) Bedarf an Materialien und Waren ermitteln<br>b) Angebote einholen und bewerten; Aufträge erteilen<br>c) Lieferungen überprüfen; Aufträge, Lieferscheine und Rechnungen vergleichen; Abweichungen klären   | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |
| 7.2      | Kalkulation (§ 4 Nr. 7.2)                                | a) Projekte kalkulieren<br>b) Nachkalkulationen durchführen<br>c) Material- und Zeitaufwand dokumentieren und im Soll-Ist-Vergleich bewerten   | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |

| Lfd. Nr. | Teil des Ausbildungsberufsbildes                    | Fertigkeiten und Kenntnisse, die unter Einbeziehung selbständigen Planens, Durchführens und Kontrollierens zu vermitteln sind   | Position vermittelt  |
|----------|---|---|--|
| 1        | 2   | 3   | 4  |
| 7.3      | Erfolgskontrolle (§ 4 Nr. 7.3)                      | a) Erreichen von Projektzielen durch Soll-Ist-Vergleich prüfen<br>b) Projekte auswerten, Instrumente der Erfolgskontrolle anwenden und Ergebnisse präsentieren<br>c) Folgerungen für künftige Projekte ableiten   | <input type="checkbox"/><br><br><br><input type="checkbox"/><br><br><input type="checkbox"/>                 |
| 7.4      | Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (§ 4 Nr. 7.4) | a) Rechnungswesen als Instrument kaufmännischer Steuerung und Kontrolle an Beispielen des Ausbildungsbetriebes begründen<br>b) Notwendigkeit betrieblicher Kosten- und Leistungsrechnung erläutern<br>c) projektbezogene Geschäftsvorgänge für das Rechnungswesen bearbeiten<br>d) Eingang und Ausgang von Rechnungen kontrollieren | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/> |

Am Ende eines jeden Ausbildungsabschnittes soll der/die Ausbilder/in zusammen mit dem/der Auszubildenden alle Positionen der Liste durchgehen. Positionen, die dem/der Auszubildenden gründlich **erklärt** worden sind und die er/sie – wo es sich um Tätigkeiten handelt – aufgrund dieser Unterweisung **geübt** hat, erhalten in den dafür vorgesehenen kleinen Kästchen der entsprechenden Spalte **ein Kreuz**.

Danach bestätigen **Ausbilder/in** und **Auszubildende/r** durch ihr Handzeichen, dass die angekreuzten Positionen tatsächlich vermittelt worden sind.

### Angekreuzte Positionen vermittelt:

Ausbilder/in: .....

Auszubildende/r: .....

**Anlage 2**

(zu § 5)

Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung  
zum Gestalter für visuelles Marketing/zur Gestalterin für visuelles Marketing  
– Zeitliche Gliederung –

**A.**

Die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

2.1 Arbeitsorganisation und Arbeitsplanung und

2.2 Teamarbeit und Kooperation

sind während der gesamten Ausbildungsdauer zu vermitteln.

**B.**

**1. Ausbildungsjahr**

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

1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur,

1.2 Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Grundlagen,

1.3 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,

2.4 Informations- und Kommunikationssysteme

zu vermitteln.

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

1.4 Umweltschutz,

3.3 Visuelle Verkaufsförderung und Werbung, Lernziele c, d und e,

4. Werkstoffe, Werkzeuge und Geräte

zu vermitteln.

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

3.1 Visuelle Verkaufsförderung als Instrument der Unternehmenspolitik,

3.2 Präsentation von Waren, Produkten und Dienstleistungen,

6.1 Entwurf und Planung, Lernziel a,

6.2 Umsetzung, Lernziele a und b,

zu vermitteln.

## 2. Ausbildungsjahr

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

- 1.3 Kundenorientierte Kommunikation,
- 2.6 Anwenden von Englisch bei Fachaufgaben

zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1.2 Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Grundlagen,
- 1.3 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,
- 1.4 Umweltschutz

fortzuführen.

(2) In einem Zeitraum von insgesamt fünf bis sieben Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 3.3 Visuelle Verkaufsförderung und Werbung, Lernziele a, b, f und g,
- 6.1 Entwurf und Planung, Lernziele b bis k,
- 6.2 Umsetzung, Lernziele c bis f,
- 7.1 Beschaffung,
- 7.2 Kalkulation

zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 3.1 Visuelle Verkaufsförderung als Instrument der Unternehmenspolitik,
- 3.2 Präsentation von Waren, Produkten und Dienstleistungen,
- 3.3 Visuelle Verkaufsförderung und Werbung, Lernziele c, d und e,
- 4. Werkstoffe, Werkzeuge und Geräte,
- 6.1 Entwurf und Planung, Lernziel a,
- 6.2 Umsetzung, Lernziele a und b,

fortzuführen.

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

- 5. IT-Anwendungen,
- 7.4 Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition

- 2.4 Informations- und Kommunikationssysteme

fortzuführen.

### 3. Ausbildungsjahr

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

2.5 Qualitätssicherung

zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

2.3 Kundenorientierte Kommunikation,

2.6 Anwenden von Englisch bei Fachaufgaben,

7.4 Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

fortzuführen und zu vertiefen.

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

7.3 Erfolgskontrolle

zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

3.1 Visuelle Verkaufsförderung als Instrument der Unternehmenspolitik,

3.2 Präsentation von Waren, Produkten und Dienstleistungen,

3.3 Visuelle Verkaufsförderung und Werbung,

6.1 Entwurf und Planung,

6.2 Umsetzung

fortzuführen und zu vertiefen.

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

5. IT-Anwendungen,

7.1 Beschaffung,

7.2 Kalkulation

fortzuführen und zu vertiefen.

Am Ende eines jeden Ausbildungsabschnittes soll der/die Ausbilder/in zusammen mit dem/der Auszubildenden alle Positionen der Liste durchgehen. Positionen, die dem/der Auszubildenden gründlich **erklärt** worden sind und die er/sie – wo es sich um Tätigkeiten handelt – aufgrund dieser Unterweisung **geübt** hat, erhalten in den dafür vorgesehenen kleinen Kästchen der entsprechenden Spalte **ein Kreuz**.

Danach bestätigen **Ausbilder/in** und **Auszubildende/r** durch ihr Handzeichen, dass die angekreuzten Positionen tatsächlich vermittelt worden sind.

#### Angekreuzte Positionen vermittelt:

Ausbilder/in: .....

Auszubildende/r: .....

wbv Publikation  
ein Geschäftsbereich der wbv Media GmbH & Co. KG  
Gesamtherstellung: wbv Media GmbH & Co. KG, Bielefeld  
Telefon: 05 21/9 11 01-15 · Fax: 05 21/9 11 01-19  
E-Mail: [service@wbv.de](mailto:service@wbv.de)  
Website: [wbv.de/berufenet](http://wbv.de/berufenet)