
SACHLICHE UND ZEITLICHE GLIEDERUNG DER BERUFSAUSBILDUNG

Floristen/Floristin

vom 31. Januar 2025

Sachliche und zeitliche Gliederung der Berufsausbildung

Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

Ausbildungsbetrieb:

Verantwortliche/r
Ausbilder/in:

Auszubildende/r:

Ausbildungsberuf: **Floristen/Floristin**

Die sachliche und zeitliche Gliederung der zu vermittelnden Kenntnisse und Fertigkeiten laut Ausbildungsrahmenplan der **Ausbildungsverordnung vom 31. Januar 2025** 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

* Bei elektronischer Abfassung ist die Vertragsabfassung so zu übermitteln, dass die Auszubildenden und ggf. deren gesetzliche/r Vertreter/in diese speichern und ausdrucken können. Auszubildende haben den Empfang durch die Auszubildenden und ggf. deren gesetzliche/r Vertreter/in nachzuweisen (§ 11 Abs. 2 Satz 2 und 3 BBiG). Auszubildende sind verpflichtet den Empfang der Vertragsabfassung zu bestätigen (§ 13 S. 2 Nr. 8 BBiG).

Abschnitt A: berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

3

Lfd. Nr.	Berufsbildpositionen	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im		Position vermittelt
			1. bis 18. Monat	19. bis 36. Monat	
1	2	3	4		5
		e) Waren zum Schutz vor Transportschäden und Witterungseinflüssen verpacken sowie Möglichkeiten der Wareneinstellung aufzeigen f) Kunden und Kundinnen über nachhaltiges floristisches Handeln sowie über ökologisch und sozial nachhaltige Produkte und Verhaltensweisen informieren			☐ ☐
		g) Kunden und Kundinnen im Rahmen von Verkaufsgesprächen über Eigenschaften von Sortimenten sowie über deren Verwendung und Pflege informieren; Qualitäts- und Preisunterschiede begründen h) konzeptionelle Beratungen, insbesondere zu Tischfloristik, Hochzeitsfloristik, Trauerfloristik und Raumfloristik, planen und durchführen, auch unter Nutzung digitaler Medien, dabei auftragsbezogene Daten erfassen i) Entwürfe und Angebote unter Berücksichtigung von analogen und digitalen Medien erstellen, den Kunden und Kundinnen unter Anwendung von Präsentationstechniken vorstellen und mit diesen abstimmen j) zur Bindung sowie zur Erweiterung des Kundenstamms betriebliche Serviceleistungen und Dienstleistungen anbieten sowie Zusatzverkäufe generieren k) Reklamationen entgegennehmen und Lösungen kundenorientiert und unter Berücksichtigung von betrieblichen Vorgaben anbieten l) Einsatzmöglichkeiten und Eignung von digitalen Medien beurteilen und diese einsetzen		9	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
4	Kalkulationen durchführen sowie Produkte und Dienstleistungen verkaufen (§ 4 Absatz 2 Nummer 4)	a) Mengen und Verkaufspreise auftragsbezogen nach betrieblichen Vorgaben kalkulieren und bewerten b) Florale Werkstücke und Dienstleistungen sowie nonflorale Waren verkaufen c) Zahlungssysteme und Kassensysteme anwenden	6		☐ ☐ ☐
		d) Rechnungen unter Berücksichtigung von Zahlungsbedingungen erstellen und an der analogen und digitalen Abwicklung des Zahlungsverkehrs mitwirken		7	☐

Lfd. Nr.	Berufsbildpositionen	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im		Position vermittelt
			1. bis 18. Monat	19. bis 36. Monat	
1	2	3	4		5
		e) Arbeitsergebnisse dokumentieren und kontrollieren			☐
		f) Informations- und Kommunikationstechniken anwenden			☐
		g) Arbeitsabläufe, Arbeitszeiten und Arbeitsergebnisse analysieren, auswerten und optimieren		2	☐
10	Werkstoffe und Betriebsmittel bereitstellen (§ 4 Absatz 2 Nummer 10)	a) Werkzeuge und Maschinen auftragsbezogen auswählen, vorbereiten und bereitstellen	4		☐
		b) Werkzeuge und Maschinen reinigen, pflegen und aufbewahren			☐
		c) Störungen an Werkzeugen und Maschinen erkennen und Maßnahmen zur Beseitigung der Störungen veranlassen			☐
		d) Werkstoffe auftragsbezogen vorbereiten und bereitstellen			☐
		e) persönliche Schutzausrüstung auswählen und einsetzen			☐
		f) Verfügbarkeit und Qualität von Werkstoffen prüfen und sicherstellen		2	☐
11	Geschäftserfolg auf Grundlage kaufmännischer Steuerung und Kontrolle sicherstellen (§ 4 Absatz 2 Nummer 11)	g) Funktionsfähigkeit von Werkzeugen und Maschinen sicherstellen			☐
		a) Tagesabschlüsse erstellen und kontrollieren		6	☐
		b) an der Ermittlung betrieblicher Kosten- und Leistungsstrukturen unter Berücksichtigung von Steuern und Abgaben mitwirken			☐
		c) Ergebnisse der Kosten- und Leistungsrechnung anhand von Kennziffern analysieren sowie Schlussfolgerungen ableiten und Maßnahmen zur Verbesserung vorschlagen			☐
		d) saisonale Einflussfaktoren auf die Wirtschaftlichkeit berücksichtigen			☐
		e) Auswirkungen unterschiedlicher Faktoren, insbesondere von Preisgestaltung, Beständen und Kosten, auf Kalkulation von Verkaufspreisen und Betriebsergebnis beurteilen			☐
		f) betrieblichen Schriftverkehr digital durchführen			☐
		g) Bedeutung branchenübergreifender Kooperationen und Serviceleistungen für den Betriebserfolg erläutern			☐
		h) Perspektiven, Voraussetzungen, Rahmenbedingungen, Chancen und Risiken von Selbstständigkeit aufzeigen			☐
					☐
					☐

[illegible]

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
Website: wbv.de/berufenet