

Zwischenprüfung Herbst 2016

Verkäufer
Verkäuferin
7200

90 Minuten Prüfungszeit
45 Aufgaben

Bearbeitungshinweise

1. Bevor Sie mit der Bearbeitung der Aufgaben beginnen, prüfen Sie bitte, ob dieser Aufgabensatz die auf dem Deckblatt angegebene **Anzahl von Aufgaben** enthält! Wenden Sie sich bei Unstimmigkeiten sofort an die Aufsicht! Reklamationen nach Schluss der Prüfung können nicht anerkannt werden.
2. Diesem Aufgabensatz liegt ein **Lösungsbogen** zur Eintragung der Lösungen bei. Füllen Sie als Erstes die **Kopfleiste** aus! Tragen Sie Ihren Namen, Vornamen sowie die IHK- und Prüflingsnummer ein! Verwenden Sie nur einen **Kugelschreiber**, drücken Sie dabei kräftig auf und schreiben Sie **deutlich**, da Ihnen bei unleserlichen Eintragungen Punkte verloren gehen! Beachten Sie, dass ausschließlich Ihre Eintragungen im Lösungsbogen **Grundlage der Bewertung** sind!
3. Verwenden Sie den Lösungsbogen **nicht als Schreibunterlage** und kontrollieren Sie vor dem Abgeben des Lösungsbogens, ob Ihre Eintragungen auf der Durchschrift deutlich erscheinen (auch in der Kopfleiste)!
4. Die Aufgaben können in **beliebiger Reihenfolge** gelöst werden. Bei zusammenhängenden Aufgaben mit gemeinsamer Situationsvorgabe sollten Sie sich jedoch an die vorgegebene Reihenfolge halten.
5. Die Lösungskästchen für die auf einer Seite abgedruckten Aufgaben sind auf dem Lösungsbogen jeweils in einer Zeile angeordnet. Tragen Sie in die Lösungskästchen die Kennziffern der **richtigen** Antworten bzw. bei **Offen-Antwort-Aufgaben** die Lösungen, zumeist Lösungsbeträge, ein! Bei **Zuordnungs- und Reihenfolgeaufgaben** empfiehlt es sich, die Lösungsziffern zunächst in die hierfür vorgesehenen Kästchen im Aufgabensatz einzutragen. Sie sind dann von links nach rechts in der richtigen Reihenfolge in den Lösungsbogen zu übertragen!
6. Die **Anzahl** der **richtigen** Lösungsziffern erkennen Sie an der Zahl der vorgedruckten Lösungskästchen.
7. Eine bereits eingetragene Lösungsziffer, die Sie **ändern** wollen, streichen Sie bitte deutlich durch. Schreiben Sie die neue Lösungsziffer ausschließlich **unter** dieses Kästchen, niemals daneben oder darüber!
8. Zur Lösung der Rechenaufgaben darf ein **nicht programmierter**, netzunabhängiger **Taschenrechner** ohne Kommunikationsmöglichkeit mit Dritten verwendet werden.

Bearbeiten Sie die Aufgaben, indem Sie die Kennziffern der richtigen Antworten, entsprechend den Bearbeitungshinweisen auf dem Deckblatt, in die Kästchen auf dem Lösungsbogen eintragen! Bei Offen-Antwort-Aufgaben (z. B. Rechenaufgaben) tragen Sie das Ergebnis in die Kästchen auf dem Lösungsbogen ein!

Sie sind Mitarbeiter/Mitarbeiterin im nachfolgend beschriebenen Warenhaus Merlin GmbH in Nürnberg.

Unternehmensbeschreibung

Name	Merlin GmbH
Geschäftssitz	90411 Nürnberg, Hofer Straße 12
Standort	Innenstadt
Handelsregister	Nürnberg HRB 4711
Umsatzsteueridentnummer	DE 111222333
Betriebsform	Warenhaus
Mitarbeiter/-innen	180 Mitarbeiter/-innen, davon 25 Auszubildende
Geschäftsführer	Kurt Merlin
Bankverbindung	Commerzbank AG, IBAN: DE57 7604 0061 0182 5653 00, BIC: COBADEFFXXX

1. Aufgabe

In Ihrem Warenhaus werden verschiedene Nachrichtenübertragungssysteme zur Kommunikation benutzt. Welches dieser Systeme ermöglicht nur eine einseitige Kommunikation, ohne dass eine Antwort möglich ist?

1. Hausinterne Telefonanlage
2. Personal Computer (E-Mail)
3. Faxgerät
4. Walkie Talkie
5. Personenrufanlage

2. Aufgabe

Wie wird der Zusammenhang zwischen Arbeitsleistung und Arbeitsbedingungen richtig dargestellt?

1. Die Arbeitsleistung ist von den Arbeitsbedingungen abhängig.
2. Die Arbeitsleistung ist von den Arbeitsbedingungen unabhängig.
3. Die Arbeitsleistung und die Arbeitsbedingungen sind von der Bezahlung abhängig.
4. Die Arbeitsbedingungen sind von der Arbeitsleistung abhängig.
5. Die Arbeitsleistung bestimmt die Arbeitsbedingungen.

Situation zur 3. und 4. Aufgabe

Sie werden in der kommenden Woche in einer Abteilung arbeiten, von der bekannt ist, dass die Teamarbeit sehr ernst genommen wird.

3. Aufgabe

Wie sollte der Arbeitsbeginn in dieser Abteilung ablaufen, um Sie schnell in das Team aufzunehmen?

1. Sie werden nur vom Teamleiter begrüßt und in Ihren Arbeitsplatz eingewiesen.
2. Sie werden vom gesamten Team begrüßt und erhalten einen Plan der Teamsitzungen.
3. Sie erhalten vor Antritt Ihrer Tätigkeit in dieser Abteilung eine Broschüre über Sinn und Zweck von Teamarbeit.
4. Sie müssen sich eigenständig in der Abteilung orientieren.
5. Sie werden von einem Teammitglied begrüßt, das Ihnen Ihre Tätigkeit zuweist.

4. Aufgabe

Eine von Ihrem Team gestaltete Sonderverkaufsfläche wird von der örtlichen Presse als vorbildlich dargestellt. Wie kann der Teamleiter dieses positive Feedback unmittelbar an die Mitarbeiter weitergeben?

1. Er spricht die Geschäftsleitung auf eine Zusatzprämie für Mitarbeiter an.
2. Er versendet eine Rundmail, in der er die erfolgreiche Arbeit seiner Mitarbeiter erwähnt.
3. In dem zukünftigen Beurteilungsgespräch wird der Mitarbeiter für die gute Arbeit gelobt.
4. Er lobt die Mitarbeiter, weist aber darauf hin, dass die Leistungen noch gesteigert werden müssen.
5. In einer zeitgerecht erfolgenden Mitarbeiterbesprechung dankt er den Mitarbeitern für den gezeigten Einsatz und das positive Ergebnis.

Situation zur 5. und 6. Aufgabe

Das Warenhaus Merlin GmbH hat ein Geschäft mit Artikeln des täglichen Bedarfs in einer Stadtrandlage von Nürnberg übernommen.

5. Aufgabe

Es wird ein großes Wohngebiet in der unmittelbaren Umgebung gerade fertig gestellt. Dadurch werden viele neue Kunden in das Geschäft kommen. Wie können Sie mit geringem Risiko den unterschiedlichen Kundenwünschen gerecht werden?

1. Nach Fertigstellung des Wohngebietes werden alle nur erdenklichen Warengruppen diesen neuen Kunden angeboten.
2. Es kommen so viele neue Kunden in Ihr Geschäft, dass das Sortiment sehr tief ausgelegt werden muss.
3. Aufgrund der Stadtrandlage des Geschäftes ist eine Sortimentsveränderung nicht nötig.
4. Zuerst werden die Kundenwünsche ermittelt, um dann das Sortiment diesen Wünschen entsprechend anzupassen.
5. Erst wenn eine genügend große Zahl an Stammkunden gewonnen wurde, ist eine Sortimentsveränderung notwendig.

6. Aufgabe

In diesem Geschäft soll eine Abteilung auf Selbstbedienung umgestellt werden. Welche Auswirkung hat diese Umstellung?

1. Verzicht auf Schaufensterwerbung für die Artikel der Abteilung
2. Verzicht auf Markenartikel
3. Verzicht auf regelmäßige Fachberatung für die Artikel dieser Abteilung
4. Verzicht auf Kundendienstleistungen bei Artikeln dieser Abteilung
5. Verzicht auf diebstahlgefährdete Artikel in dieser Abteilung

Situation zur 7. bis 10. Aufgabe

Für die Merlin GmbH ist Kundenorientierung ein wichtiger Teil der Unternehmensphilosophie. Alle Mitarbeiter sind angehalten, den Kunden in den Mittelpunkt ihres Handelns zu stellen.

7. Aufgabe

Um die Kundenorientierung durch die Mitarbeiter erfolgreich umzusetzen, hat die Merlin GmbH verschiedene Maßnahmen geplant. Welche Maßnahme dient **nicht** der Kundenorientierung?

1. Es wird ein Verkaufstraining zum Thema Alternativangebote durchgeführt.
2. Die Mitarbeiter der Abteilung Damenoberbekleidung nehmen an einem Seminar zur Farbberatung teil.
3. In allen Abteilungen werden Verkaufsgespräche in Form von Rollenspielen simuliert.
4. Anonyme Testkäufer sollen den Schulungsbedarf der Mitarbeiter feststellen.
5. Eine ortsansässige Krankenkasse führt für alle Mitarbeiter eine Schulung zum Thema „Ergonomie am Arbeitsplatz“ durch.

8. Aufgabe

Im Sinne der Kundenzufriedenheit versuchen Sie sich als Verkäufer/-in in die Wünsche und Interessen Ihrer Kunden hineinzudenken. Wie verhalten Sie sich kundenorientiert?

1. In einem Geschäft mit Vorwahlsystem sprechen Sie den Kunden sofort nach Betreten des Geschäftes an.
2. Senioren weisen Sie zuallererst auf die Sonderangebote hin, da deren Renteneinkommen meist gering sind.
3. Die Funktionsweise eines Navigationsgerätes erklären Sie mit vielen technischen Begriffen, um den Kunden von Ihrem Fachwissen zu überzeugen.
4. Sie legen dem Kunden nur eine begrenzte Anzahl von Ware vor, um ihm die Entscheidung zu erleichtern.
5. Kundeneinwänden zur Ware widersprechen Sie freundlich und bestimmt mit dem Hinweis, dass dieser Artikel qualitativ hochwertig ist und sehr häufig gekauft wird.

9. Aufgabe

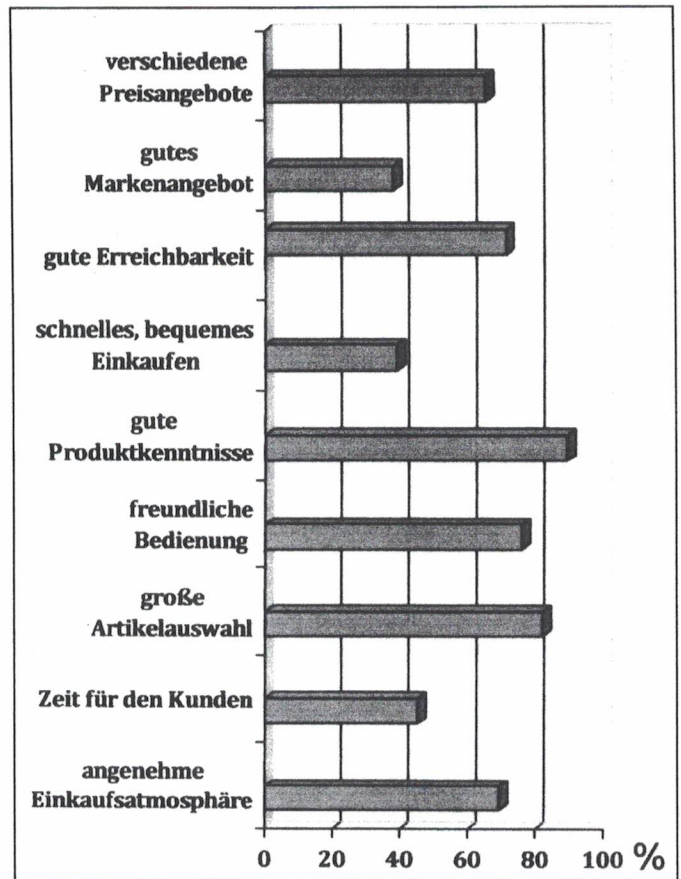
Als Mitarbeiter/-in der Merlin GmbH bieten Sie Serviceleistungen an, um Ihre Kunden zu binden. Welches ist eine zahlungsbezogene Serviceleistung?

1. Sie bieten einem Kunden die Möglichkeit des Finanzkaufes an.
2. Die von einem Kunden gekauften Weingläser wickeln Sie zunächst einzeln in Papier ein, bevor Sie sie weiter verpacken.
3. Sie geben einer Kundin zwei Tagesdecken zur Auswahl mit, damit sie zuhause prüfen kann, ob die Decken zu ihrer Einrichtung passen.
4. Sie führen kleinere Reparaturen in Ihrer eigenen Werkstatt kostengünstig durch.
5. In der Sportabteilung stellen Sie die Skibindung an den von einer Kundin gekauften Skiern ein.

10. Aufgabe

Zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit haben Sie eine Kundenumfrage zu deren Erwartungen und Wünschen durchgeführt und das Ergebnis grafisch dargestellt. Welche Schlussfolgerung können Sie daraus ziehen?

1. Eine fachkundige Beratung hat für Ihre Kunden eine geringe Bedeutung.
2. Ihre Kunden erwarten ein möglichst tiefes Sortiment.
3. Markenartikel sollten den größten Anteil Ihres Sortiments ausmachen.
4. Eine angenehme Einkaufsatmosphäre hat für die Kunden nur eine geringe Bedeutung.
5. Für den Kunden ist schnelles, bequemes Einkaufen am wichtigsten.



Situation zur 11. bis 15. Aufgabe

Sie sind gegenwärtig in der Fotoabteilung eingesetzt. Ein Kunde kommt zu Ihnen in die Abteilung und betrachtet eine Kamera.

11. Aufgabe

Welche warenbezogene Kontaktaufnahme zum Kunden ist sinnvoll?

1. „Kann ich Ihnen bei der Auswahl von Kameras helfen?“
2. „Suchen Sie eine bestimmte Kamera?“
3. „Guten Tag, bei diesem Modell handelt es sich um eine Messeneuheit.“
4. „Guten Tag, da bringe ich Ihnen gleich noch andere Modelle!“
5. „Guten Tag, wenn Sie Hilfe brauchen, ich helfe Ihnen gerne weiter.“

12. Aufgabe

Der Kunde fragt nach einer Digital-Kamera, ohne nähere Angaben über technische Ausstattung, Preislage und Design zu machen. Mit welcher Frage können Sie am besten erreichen, dem Kunden rasch gezielte Warenvorschläge zu unterbreiten?

1. „Darf ich Ihnen unsere große Auswahl an Digital-Kameras zeigen?“
2. „Bei welchen Gelegenheiten möchten Sie die Kamera einsetzen?“
3. „Darf es auch etwas Außergewöhnliches sein?“
4. „Wie viel Euro möchten Sie denn ausgeben?“
5. „Haben Sie etwas Interessantes gesehen?“

13. Aufgabe

Der Kunde kann sich noch nicht entscheiden. Welche Formulierung ist am besten geeignet, um den Kunden zur Kaufentscheidung zu führen?

1. „Sie kennen Ihre Wünsche selbst am besten, die Entscheidung liegt bei Ihnen.“
2. „Beide Kameras sind geeignet, es kommt auf Ihren Geschmack an.“
3. „Mein letzter Kunde hat sich für diese Kamera entschieden.“
4. „Diese Kamera ist für Ihre Ansprüche besonders gut geeignet.“
5. „Ich an Ihrer Stelle würde mich für diese Kamera entscheiden.“

14. Aufgabe

Welche Formulierung ist am besten geeignet, um einen Ergänzungs-/Zusatzverkauf einzuleiten?

1. „Damit Sie die Kamera vor Beschädigung schützen, empfehle ich Ihnen diese Original-Ledertasche.“
2. „Brauchen Sie noch weiteres Zubehör zu der Kamera?“
3. „Darf es sonst noch etwas sein?“
4. „Ein Stativ zu dieser Kamera brauchen Sie wohl nicht?“
5. „Nehmen Sie diesen Prospekt mit nach Hause, darin finden Sie weitere Ergänzungsteile abgebildet.“

15. Aufgabe

Einige Tage später kommt der Kunde zu Ihnen und möchte die gekaufte Kamera umtauschen. Bringen Sie die folgenden Arbeitsschritte in die richtige Reihenfolge, indem Sie die Ziffern 1 bis 6 in die Kästchen neben den Arbeitsschritten eintragen! Übertragen Sie anschließend Ihre senkrecht angeordneten Lösungsziffern in dieser Reihenfolge von links nach rechts in den Lösungsbogen!

Sie verabschieden den Kunden.

Sie prüfen, ob die Kamera in Ordnung ist und bitten den Kunden zu den ausgestellten Kameras.

Sie beraten den Kunden bei der Auswahl einer neuen Kamera.

Sie bitten den Kunden, den Kassenzettel vorzulegen und nehmen die Kamera entgegen.

Sie begleiten den Kunden mit der neuen Kamera zur Kasse.

Sie führen die Kassivorgänge durch, die für diesen Umtausch notwendig sind.

Situation zur 16. bis 19. Aufgabe

Das Warenhaus plant für das Frühjahr einige Sonderaktionen. Das Sortiment wird deshalb um einige Artikel erweitert. In diesem Zusammenhang sollen mehrere Werbemaßnahmen durchgeführt werden.

16. Aufgabe

Welche Maßnahme ist am besten geeignet, einen neu ins Sortiment aufgenommenen Artikel bei möglichst vielen Kunden bekannt zu machen?

1. Besondere Präsentation des Artikels, verbunden mit Anzeigen in der örtlichen Zeitung
2. Bekanntgabe der Einführung des neuen Artikels an sämtliche Mitarbeiter
3. Dekoration des Artikels zusammen mit schon bekannter Ware in der Abteilung
4. Platzierung des neuen Artikels in verkaufsschwachen Zonen
5. Aufbau des Artikels in Geschenkaufmachung in der entsprechenden Verkaufsabteilung

17. Aufgabe

In der örtlichen Tageszeitung erscheint die abgebildete Anzeige. Um welche Art von Werbung handelt es sich hierbei?

1. Alleinwerbung
2. Gemeinschaftswerbung
3. Sammelwerbung
4. Einzelwerbung
5. Einführungswerbung

Weihnachtszeit - Süße Zeit



*Bei uns finden Sie viel Süßes!
Die Süßwarenfachgeschäfte Ihrer Stadt*

Situation zur 23. bis 25. Aufgabe

Als Mitarbeiter/-in des Warenhauses sind Sie zurzeit im Kassensbereich eingesetzt.

23. Aufgabe

Beim Kassieren erhalten Sie vom Kunden einen falschen 50-Euro-Schein. Wie verhalten Sie sich in dieser Situation richtig?

1. Sie sagen dem Kunden, dass der Schein gefälscht ist.
2. Sie behalten den falschen Geldschein ein und bitten den Kunden, mit echtem Geld zu bezahlen.
3. Sie geben den falschen Schein zurück und fordern den Kunden auf, mit echtem Geld zu bezahlen.
4. Sie bitten den Kunden, den Schein bei einer Bank umzutauschen.
5. Sie bitten um Geduld und informieren sofort die Geschäftsleitung.

24. Aufgabe

Sie sollen alle Geldscheine auf ihre Echtheit überprüfen. Welches Merkmal ist **kein** Echtheitsmerkmal?

1. Perlglanzstreifen
2. Durchsichtsregister
3. Registriernummer
4. Sicherheitsfaden
5. Folienelement

25. Aufgabe

Ihr Unternehmen ist an den Kassenterminals mit Scanner-Kassen ausgerüstet. Beim Kassiervorgang ziehen Sie den abgebildeten GTIN-Strichcode eines Artikels über das Lesegerät, wobei eine Fehlermeldung auf dem Display erscheint. Welche Erklärung haben Sie für diese Störung des Kassiervorganges?

1. Der Artikel wurde in einem Nicht EU-Land hergestellt.
2. Der Balkencode ist beschädigt und kann deshalb vom Lesegerät nicht erkannt werden.
3. Die Ziffernfolge im GTIN-Strichcode ist nicht 8-stellig, sondern zeigt 13 Ziffern.
4. Nach dem Warenwirtschaftssystem ist der Mindestbestand unterschritten.
5. Der Artikel wurde zweimal abgelesen und dadurch wurde der GTIN-Strichcode entwertet.



26. Aufgabe

Kurz vor Geschäftsschluss kommt ein Kunde zu Ihnen und bittet Sie um eine Beratung. In welchem Fall verhalten Sie sich kundenorientiert?

1. Sie machen den Kunden höflich auf den Ladenschluss aufmerksam.
2. Sie reservieren dem Kunden den verlangten Artikel und bitten ihn, morgen wiederkommen.
3. Sie beraten den Kunden freundlich, jedoch in Kurzform.
4. Sie sagen, dass eine gute Beratung Zeit braucht und bitten den Kunden wiederkommen.
5. Sie beraten den Kunden ausführlich und freundlich.

27. Aufgabe

In ein Beratungsgespräch lassen Sie die Begriffe „Geltungswert und Gebrauchswert einer Ware“ einfließen. In welchem Fall handelt es sich um einen Geltungswert?

1. Diese Bluse ist pflegeleicht.
2. Diese Handtasche entspricht dem aktuellen Trend.
3. Dieses Geschirr ist spülmaschinengeeignet.
4. Dieses Küchenmesser ist rostfrei.
5. Diese Uhr ist wasserdicht.

28. Aufgabe

Ordnen Sie zu, indem Sie die Kennziffern von **3** der insgesamt 7 Vorgänge in die Kästchen neben den zugehörigen Abzügen vom Rechnungsbetrag eintragen! Übertragen Sie anschließend Ihre senkrecht angeordneten Lösungsziffern in dieser Reihenfolge von links nach rechts in den Lösungsbogen!

Vorgänge

1. Preisnachlass für langjährige Kunden
2. Ermäßigung für eine berechtigte Reklamation
3. Vertraglich vereinbarter Nachlass bei Abnahme einer bestimmten Warenmenge
4. Preisabzug bei Schlussverkaufsware
5. Abzug vom Rechnungsbetrag bei Nichtausnutzung des Zahlungsziels
6. Nachträgliche Gutschrift für die Abnahme einer bestimmten Warenmenge
7. Preisabschlag wegen günstiger Konkurrenzangebote

Abzüge vom Rechnungsbetrag

Bonus

Skonto

Treuerabatt

38. Aufgabe

Wann endet nach den Bestimmungen des Berufsbildungsgesetzes (siehe abgebildeten Gesetzesauszug) das Berufsausbildungsverhältnis?

§ 21 Beendigung

- (1) Das Berufsausbildungsverhältnis endet mit dem Ablauf der Ausbildungszeit. Im Falle der Stufenausbildung endet es mit Ablauf der letzten Stufe.
- (2) Bestehen Auszubildende vor Ablauf der Ausbildungszeit die Abschlussprüfung, so endet das Berufsausbildungsverhältnis mit Bekanntgabe des Ergebnisses durch den Prüfungsausschuss.
- (3) Bestehen Auszubildende die Abschlussprüfung nicht, so verlängert sich das Berufsausbildungsverhältnis auf ihr Verlangen bis zur nächstmöglichen Wiederholungsprüfung, höchstens um ein Jahr.

1. Über die Dauer der Verlängerung der Ausbildungszeit bei Nichtbestehen der Abschlussprüfung entscheidet die Industrie- und Handelskammer nach Rücksprache mit dem Auszubildenden.
2. Besteht der Auszubildende die Abschlussprüfung, so wird das Berufsausbildungsverhältnis erst mit Ablauf der vertraglichen Ausbildungszeit beendet.
3. Besteht der Auszubildende die Abschlussprüfung vor Ablauf der Ausbildungszeit, so endet das Berufsausbildungsverhältnis mit Bestehen der Abschlussprüfung.
4. Besteht der Auszubildende die Abschlussprüfung nicht, so verlängert sich die Ausbildungszeit stets so lange, bis die Prüfung bestanden ist.
5. Über die Dauer der Verlängerung der Ausbildungszeit bei Nichtbestehen der Abschlussprüfung entscheidet allein der Auszubildende.

39. Aufgabe

Während Ihrer Ausbildung haben Sie Rechte und Pflichten. Welche Pflicht haben Sie unter anderem als Auszubildende/-r?

1. Sie sind verpflichtet, Ihren Ausbildungsvertrag vor Beendigung der Ausbildung zu kündigen, wenn Sie keine Weiterbeschäftigung im Ausbildungsbetrieb anstreben.
2. Sie sind verpflichtet, Ihren Ausbildungsnachweis in der Freizeit zu führen.
3. Sie sind verpflichtet, an betrieblichen Schulungsveranstaltungen teilzunehmen, auch außerhalb der Arbeitszeit.
4. Sie sind verpflichtet, die Ihnen übertragenen Arbeiten sorgfältig auszuführen.
5. Sie sind verpflichtet, alle Arbeiten auszuführen, die im Betrieb anfallen.

40. Aufgabe

Ein Mitarbeiter verletzt sich im Warenlager erheblich. Welche Versicherung tritt hierfür ein?

1. Gesetzliche Unfallversicherung
2. Haftpflichtversicherung
3. Berufsunfähigkeitsversicherung
4. Private Unfallversicherung
5. Krankenversicherung

41. Aufgabe

Der Lohn- und Gehaltstarifvertrag für den Einzelhandel wurde neu abgeschlossen. Über welchen der folgenden Punkte können Sie sich im Lohn- und Gehaltstarifvertrag informieren?

1. Über das Urlaubsgeld
2. Über die Höhe des Entgeltes in einer bestimmten Gehaltsgruppe
3. Über das 13. Monatsgehalt
4. Über die Umsatzprämie
5. Über die Zahlung des Gehalts im Krankheitsfall

42. Aufgabe

Sie sollen in Ihrem Unternehmen die Rettungswege überprüfen. Welche Sicherheitsvorschrift über Notausgänge ist nach den Unfallverhütungsvorschriften richtig?

1. Notausgänge dürfen von innen abgeschlossen sein, wenn die Schlüssel griffbereit liegen.
2. Die zu Notausgängen führenden Rettungswege dürfen vorübergehend auch als Abstellraum genutzt werden.
3. Notausgänge müssen nur in solchen Räumen vorhanden sein, in denen leicht brennbare Materialien gelagert werden.
4. Notausgänge dürfen von außen abgeschlossen sein, wenn sie von innen mit einer Klinke trotzdem leicht zu öffnen sind.
5. Notausgänge brauchen nicht als solche gekennzeichnet zu werden, wenn die Mitarbeiter entsprechend belehrt worden sind.

43. Aufgabe

Welche Maßnahme zur Verkaufsförderung im Warenhaus ist hinsichtlich der Verpflichtung, Umweltbelastungen zu vermeiden, unbedenklich?

1. Sie verteilen an die Kunden unaufgefordert Flyer über das Sortiment des Warenhauses.
2. Zu Weihnachten verpacken Sie verkaufte Artikel kostenlos als Geschenk in bunte Aluminiumfolien.
3. An den langen Samstagen vor Weihnachten geben Sie jeder Kundin zur Begrüßung einen Stern aus Metalldraht.
4. Beim Jubiläumsverkauf geben Sie den Kunden kostenlos stabile Stofftragetaschen für ihre Einkäufe.
5. In der Vorweihnachtszeit schenken Sie an die Kunden kostenlos Glühwein in Einwegbechern aus Styropor aus.

44. Aufgabe

Auch das Warenhaus muss dem Umweltschutz gerecht werden. Was ist im Sinne des Umweltschutzes gesetzlich vorgeschrieben?

1. Wer Lebensmittel verkauft, muss organische Abfälle zurücknehmen und getrennt sammeln.
2. Wer Lacke und Farben verkauft, muss Restbestände zurücknehmen.
3. Wer Motorenöl verkauft, muss eine Rückgabemöglichkeit für Altöl schaffen.
4. Wer nicht biologisch abbaubare Reinigungsmittel verkauft, ist zur Rücknahme der Reste verpflichtet.
5. Wer Einweg-Batterien verkauft, muss gleichzeitig auch Akku-Batterien anbieten.

45. Aufgabe

Sie sehen das abgebildete Zeichen. Um welche Bedeutung handelt es sich hierbei? Geben Sie die richtige Bezeichnung an!

1. Aufenthaltsraum
2. Raucherecke
3. Notausgang
4. Ersthelferraum
5. Sammelstelle

