

Zielanalyse		Stand: 2021				
Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf					Zeitrhythmus
HHB	Hauswirtschafter/Hauswirtschafterin					40
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung					Jahr
10	Produkte und Dienstleistungen anbieten					2
	Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Produkte und Dienstleistungen für den Verkauf adressaten- sowie marktorientiert anzubieten.					
Schule, Ort	Lehrkräfteteam					
Bildungsplan¹		didaktisch-methodische Analyse				
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler analysieren adressatenorientiert den Bedarf für betriebliche Produkte und Dienstleistungen.		LS01 Bedarf für Produkte und Dienstleistungen darstellen	Übersicht	Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen	Vgl. LF05	02
Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über das betriebliche Angebot von Produkten und Dienstleistungen und gleichen dieses mit Angeboten am Markt ab. Sie vergleichen Vertriebswege und erkundigen sich über Verbraucherschutz- und Haftungsbestimmungen sowie Deklarationsvorschriften. [...]		LS02 Betriebliches Angebot erkunden und mit Angeboten am Markt abgleichen	Notizen Auswertungen	Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln Notizen anfertigen	Vgl. WiKo KB III	02
		LS03 Vertriebswege vergleichen	Übersicht	Informationen strukturieren konzentriert lernen bzw. arbeiten Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen nachhaltig handeln		02
		LS04 Verbraucherschutz- und Haftungsbestimmungen und Deklarationsvorschriften erkunden	Merkblätter	zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen Informationen strukturieren mit Medien sachgerecht umgehen Möglichkeiten der Digitalisierung anwenden Gesetzestexte anwenden	Vgl. LF05	04

¹ Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Hauswirtschafter/Hauswirtschafterin (2019), S. 19.

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
[...] Die Schülerinnen und Schüler wählen Produkte und Dienstleistungen unter Berücksichtigung vorhandener Ressourcen und von Nachhaltigkeit aus und planen adressatengerecht und marktorientiert ein Angebot. Sie ermitteln die Selbstkosten und legen einen marktfähigen Preis fest.		LS05 Güter auswählen und Angebot planen	Nutzwertanalyse Kalkulationsschema Angebot Ablaufplan	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen systematisch vorgehen Entscheidungen treffen selbstständig planen und durchführen mit Medien sachgerecht umgehen Möglichkeiten der Digitalisierung anwenden dienstleistungsorientiert und nachhaltig handeln	Vgl. LF05 Vgl. WiKo KB III	06
Die Schülerinnen und Schüler organisieren die Bereitstellung der Produkte und Dienstleistungen und überprüfen die Qualität. [...] [...] Die Schülerinnen und Schüler werten Leistungsangebote [...] aus . [...] Sie verschaffen sich einen Überblick über Kunden- und Verkaufsgespräche. [...] [...] Sie führen Kunden- und Verkaufsgespräche sowie den Verkauf durch . Die Schülerinnen und Schüler werten * [...] Kunden- und Verkaufsgespräche aus .		LS07 Bereitstellung der Produkte und Dienstleistungen organisieren, Qualität überprüfen und Leistungsangebote auswerten	Ablaufplan Prüfschema Protokoll Soll-Ist-Vergleich	zuverlässig handeln dienstleistungsorientiert und nachhaltig handeln Arbeitsprozesse organisieren sich in Teamarbeit einbinden Notizen anfertigen	Projekt möglich Vgl. LF05	06
		LS08 Kunden- und Verkaufsgespräche durchführen und auswerten	Gesprächsleitfaden Gespräche Protokoll Gesprächsauswertung	Informationen strukturieren Notizen anfertigen systematisch vorgehen begründet vorgehen kulturelle Identitäten berücksichtigen Vertrauen herstellen sachlich argumentieren Verständnisfragen stellen wertschätzend kommunizieren	Rollenspiele Vgl. LF05	08
Die Schülerinnen und Schüler reflektieren den Prozess und diskutieren Möglichkeiten der Anpassung von Angeboten.		LS09 Prozess reflektieren und Anpassungsmöglichkeiten von Angeboten diskutieren	Prozessanalyse Reflektionsgespräche	Zusammenhänge herstellen Schlussfolgerungen ziehen wertschätzend kommunizieren		02

*Grau hervorgehobene Passagen werden mehrfach aufgeführt.