

Zielanalyse						Stand: 2022
Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf					Zeitrichtwert
HHB	Hauswirtschafter/Hauswirtschafterin					80
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung					Jahr
13	Produkte und Dienstleistungen vermarkten					3
	Kernkompetenz Die Schülerinnen und Schüler besitzen die Kompetenz, Produkte und Dienstleistungen zu vermarkten.					
Schule, Ort		Lehrkräfteteam				
Bildungsplan¹		didaktisch-methodische Analyse				
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler analysieren Kundenwünsche und Marktentwicklungen im Bereich hauswirtschaftlicher Produkte und Dienstleistungen.		LS01 Kundenwünsche und Marktentwicklungen darstellen	Präsentation	Informationen strukturieren Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen systematisch vorgehen		02
Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über die Vielfalt hauswirtschaftlicher Produkte und Dienstleistungen sowie Marketingstrategien (<i>Vertriebswege, Werbung</i>) und beachten dabei rechtliche Grundlagen (<i>Verbraucherschutz, Datenschutz, Urheberrecht</i>). Sie identifizieren Kundengruppen. Sie informieren sich über Kostenkalkulationen, Kriterien zur Preisgestaltung, Finanzierungsmöglichkeiten und Abrechnungssysteme.		LS02 Hauswirtschaftliche Produkte und Dienstleistungen und Marketingstrategien sowie Kundengruppen erkunden	Präsentation	Informationen strukturieren Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen systematisch vorgehen Vorschriften und Richtlinien zum Datenschutz und zur Datensicherheit anwenden mit Medien sachgerecht umgehen	Vgl. LF05 Vgl. LF10 Projekt möglich	04
		LS03 Kostenkalkulationen und Kriterien zur Preisgestaltung erkunden	Mitarbeiterhandbuch/ Übersicht	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen systematisch vorgehen	Vgl. LF05 Vgl. LF10	02
		LS04 Finanzierungsmöglichkeiten darstellen	Mitarbeiterhandbuch/ Übersicht	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten	Vgl. LF05 Vgl. LF10 Vgl. WiKo KB II	02
		LS05 Abrechnungssysteme darstellen	Mitarbeiterhandbuch/ Übersicht	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen Informationen strukturieren		02

¹ Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Hauswirtschafter und Hauswirtschafterin (2019), S. 22

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
				systematisch vorgehen		
<p>Die Schülerinnen und Schüler planen die Vermarktung hauswirtschaftlicher Produkte und Dienstleistungen unter Berücksichtigung von Corporate Identity, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler entwickeln marktfähige Produkte und Dienstleistungsangebote. Dazu legen sie eine Marketingstrategie fest und wählen die Art der Werbemittel anlassbezogen und kundenorientiert aus. Sie erstellen Werbemittel digital und analog. Sie legen Preise für Produkte und Dienstleistungen fest.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler führen Vermarktungsprojekte durch, steuern und dokumentieren diese.</p>		<p>LS06 Projekt zur Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen durchführen</p>	<p>Ablaufpläne Konzepte für Produkte Konzepte für Dienstleistungen Handlungsempfehlungen Kalkulationen Video/Online-Advertising Briefe/Flyer/Prospekte/Anzeigen/Plakate/Kataloge Produkte Dienstleistungen Soll-Ist-Vergleiche Protokolle/Berichte</p>	<p>selbständig planen und durchführen konzentriert arbeiten zielgerichtet arbeiten nachhaltig handeln systematisch vorgehen Arbeitsprozesse organisieren dienstleistungsorientiert und nachhaltig handeln Entscheidungen treffen Mitverantwortung tragen mit Medien sachgerecht umgehen Möglichkeiten der Digitalisierung anwenden Notizen anfertigen</p>	<p>Vgl. LF10</p>	<p>*</p>
<p>Zur Kundenkommunikation setzen sie unterschiedliche Instrumente unter Berücksichtigung von Datenschutz und Datensicherheit ein. Hierbei berücksichtigen sie besondere Kundengruppen und führen verkaufsfördernde, situations- und lösungsorientierte Gespräche (<i>Fremdsprache, einfache Sprache</i>).</p>			<p>Verkaufsgespräche</p>	<p>sich flexibel auf Situationen einstellen Arbeitsergebnisse präsentieren wertschätzend kommunizieren sachlich argumentieren Verständnisfragen stellen</p>	<p>Vgl. LF04 Rollenspiel Fremdsprache</p>	<p>*</p>
<p>Die Schülerinnen und Schüler kontrollieren und evaluieren den Vermarktungsprozess und die Kommunikation</p>			<p>Prozessanalyse ausgefüllte Feedbackbögen</p>	<p>zielgerichtet arbeiten Informationen strukturieren Notizen anfertigen Zusammenhänge herstellen</p>		<p>*</p>
<p>Die Schülerinnen und Schüler reflektieren die Marktfähigkeit der Produkte und Dienstleistungen sowie die Kundenzufriedenheit und beurteilen das Vermarktungsprojekt. Sie leiten daraus Optimierungsmöglichkeiten ab.</p>			<p>Handlungsempfehlungen</p>	<p>systematisch vorgehen Schlussfolgerungen ziehen Verbesserungsvorschläge entwickeln Entscheidungen treffen</p>		<p>*</p>

* Gesamtumfang des Projekts: **52 Stunden**