

Lernsituation „Ergänzungs- und Zusatzangebote unterbreiten“

Didaktisch-methodische Hinweise

Auszug aus der Zielanalyse Lernfeld 2:

Bildungsplan ¹			didaktisch-methodische Analyse				
kompetenzbasierte Ziele	Inhalte	Hinweise	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
[...] und unterbreiten Ergänzungs- und Zusatzangebote. [...]	Ergänzungs- und Zusatzangebote	funktionsnotwendige, werterhaltende und wertsteigernde Artikel	LS Ergänzungs- und Zusatzangebote unterbreiten	Präsentationsfolie Vortrag	sich flexibel auf Situationen einstellen Vertrauen herstellen begründet vorgehen		02

Hinweis zum Datenkranz: Alternativ zum Schulbuch kann als Datenkranz auch der Text „Auszug aus einem Verkaufstrainingsbuch“ eingesetzt werden.

Nach Halten des Kurzvortrages durch eine Schülerin bzw. einen Schüler empfiehlt es sich, mehrere Präsentationsfolien sowohl hinsichtlich Inhalt als auch hinsichtlich der Gestaltung miteinander vergleichen und bewerten zu lassen.

Angewendet wird das Gelernte in Rollenspielen; jeweils eine Schülerin bzw. ein Schüler übernimmt die Rolle der Verkäuferin bzw. des Verkäufers und der Kundin bzw. des Kunden. Die beobachtenden Schülerinnen und Schüler im Plenum erhalten einen Beobachtungsbogen und analysieren anschließend das Gesehene.

Bei der Durchführung der Rollenspiele werden neben dem Unterbreiten von Zusatz- und Ergänzungsangeboten auch die bereits bekannten Phasen des Verkaufsgesprächs wiederholt.

Binnendifferenzierung:

- Besonders schnelle Schülerinnen und Schüler können Rollenkarten für weitere Rollenspiele verfassen und dabei auf das Sortiment des eigenen Ausbildungsbetriebes eingehen.
- Einzelne schwächere Schülerinnen und Schüler oder schwächere Klassen können sich bei der Beobachtung der Rollenspiele auf eine oder wenige Phasen konzentrieren. Die Phasen sollten in diesem Fall durch die Lehrkraft zugeteilt werden.

¹ Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer/Verkäuferin (2017), S. 14.