|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
|  |  |
| **Bildungsplan[[1]](#footnote-2)** | **didaktisch-methodische Analyse** |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachlicheKompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Die Schülerinnen und Schüler **analysieren** Kundenwünsche und Marktentwicklungen im Bereich hauswirtschaftlicher Produkte und Dienstleistungen. |  | **LS01 Kundenwünsche und Marktentwicklungen darstellen** | Präsentation | Informationen strukturierenInformationen nach Kriterien aufbereiten und darstellensystematisch vorgehen |  | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler **informieren** sich über die Vielfalt hauswirtschaftlicher Produkte und Dienstleistungen sowie Marketingstrategien (*Vertriebswege, Werbung*) und beachten dabei rechtliche Grundlagen (*Verbraucherschutz, Datenschutz, Urheberrecht*). 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 strukturierenInformationen nach Kriterien aufbereiten und darstellensystematisch vorgehenVorschriften und Richtlinien zum Datenschutz und zur Datensicherheit anwendenmit Medien sachgerecht umgehen  | Vgl. LF05Vgl. LF10Projekt möglich | 04 |
|  | **LS03 Kostenkalkulationen und Kriterien zur Preisgestaltung erkunden** | Mitarbeiterhandbuch/Übersicht | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellensystematisch vorgehen | Vgl. LF05Vgl. LF10 | 02 |
|   | **LS04 Finanzierungsmöglichkeiten darstellen** | Mitarbeiterhandbuch/Übersicht | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellenInformationen strukturierenzielgerichtet arbeiten | Vgl. LF05Vgl. LF10Vgl. WiKo KB II | 02 |
|  | **LS05 Abrechnungssysteme darstellen** | Mitarbeiterhandbuch/Übersicht | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellenInformationen strukturierensystematisch vorgehen |  | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler **planen** die Vermarktung hauswirtschaftlicher Produkte und Dienstleistungen unter Berücksichtigung von Corporate Identity, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit.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.Die Schülerinnen und Schüler **führen** Vermarktungsprojekte **durch**, steuern und dokumentieren diese.  |  | **LS06 Projekt zur Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen durchführen** | AblaufpläneKonzepte für ProdukteKonzepte für DienstleistungenHandlungsempfehlungenKalkulationenVideo/Online-AdvertisingBriefe/Flyer/Prospekte/Anzeigen/Plakate/KatalogeProdukteDienstleistungenSoll-Ist-Vergleiche Protokolle/Berichte | selbständig planen und durchführenkonzentriert arbeitenzielgerichtet arbeitennachhaltig handelnsystematisch vorgehenArbeitsprozesse organisierendienstleistungsorientiert und nachhaltig handelnEntscheidungen treffenMitverantwortung tragenmit Medien sachgerecht umgehenMöglichkeiten der Digitalisierung anwendenNotizen anfertigen | Vgl. LF10 | \* |
| 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 (*Fremdsprache, einfache Sprache*)*.* |  |  | Verkaufsgespräche | sich flexibel auf Situationen einstellen Arbeitsergebnisse präsentierenwertschätzend kommunizierensachlich argumentierenVerständnisfragen stellen | Vgl. LF04RollenspielFremdsprache | \* |
| Die Schülerinnen und Schüler kontrollieren und evaluieren den Vermarktungsprozess und die Kommunikation |  |  | Prozessanalyseausgefüllte Feedbackbögen | zielgerichtet arbeitenInformationen strukturierenNotizen anfertigenZusammenhänge herstellen |  | \* |
| Die Schülerinnen und Schüler **reflektieren** die Marktfähigkeit der Produkte und Dienstleistungen sowie die Kundenzufriedenheit und **beurteilen** das Vermarktungsprojekt. Sie leiten daraus Optimierungsmöglichkeiten ab. |  |  | Handlungsempfehlungen | systematisch vorgehenSchlussfolgerungen ziehenVerbesserungsvorschläge entwickelnEntscheidungen treffen |  | \* |

\* Gesamtumfang des Projekts: **52 Stunden**

1. Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Hauswirtschafter und Hauswirtschafterin (2019), S. 22 [↑](#footnote-ref-2)