|  |
| --- |
| **Didaktisch-methodische Hinweise für die Lehrkraft** |

Ausschnitt aus der Zielanalyse für das Lernfeld 5:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Bildungsplan** | | **Didaktisch-methodische Analyse** | | | | | |
| **Kompetenz-basierte Ziele** | **Inhalte (soweit nicht aus den Zielen ersichtlich)** | **Lern-situation** | **Handlungs-ergebnis(se)** | **Überfachliche Kompetenzen** | **Methodisch-didaktische Hinweise** | **Zeit** | **Hinweise** |
| Die Schüler/innen skizzieren typische Maßnahmen der Verkaufs-förderung. |  | LS08 Maßnahmen der Verkaufs-förderung skizzieren | Präsentation | Informationen selbstständig erarbeiten; Diskussions-fähigkeit stärken | Methode der wachsenden Gruppe | 45 bis 60 Min. | Verweis auf Lernfeld 8 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Hinweise zur Umsetzung** | **Medien** | **Zeit** |
| * Die Schüler/innen ziehen ein Kärtchen zur Gruppeneinteilung (Lebensmittel bzw. Spielwaren). * Die Bearbeitung der Lernsituation erfolgt gemäß der Methode der wachsenden Gruppe. Je nach Größe der Klasse werden in der ersten Runde (Auftrag 1) 3-er- oder 4-er-Gruppen gebildet. Die Erläuterung der Methode der wachsenden Gruppe kann bei ungeübten Klassen anhand der Folie erfolgen. * Präsentation durch die Schüler/innen mittels Metaplanwand unter Beachtung von Präsentationsregeln. * Thematisierung der Frage „Worin liegt der Unterschied zwischen Werbung und Verkaufsförderung?“ und der Frage „Welche verkaufsfördernden Maßnahmen werden in den Ausbildungsbetrieben der Schüler/innen ergriffen?“ jeweils im Lehrer-Schüler-Gespräch. | Kärtchen zur Gruppeneinteilung  Metaplankarten, Stifte  Folie „wachsende Gruppe“  Metaplanwand, Metaplankarten | 45 bis 60 Min. |