

Berufliche Schulen
Berufsschule

Leseprobe

*Innovatives
Bildungsservice*

Nur für den internen Schulgebrauch!

Umsetzung der Lernfeld-Lehrpläne

Fachverkäufer/in im Lebensmittelhandwerk
Fachstufe 2
Lernfeld 3.5
Umsatz und Kundenbindung durch Ver-
kaufsaktionen fördern

Stuttgart 2007 ■ H – 07/27



Landesinstitut
für Schulentwicklung

www.lis-bw.de
best@lis.kv.bwl.de

Qualitätsentwicklung
und Evaluation

Schulentwicklung
und empirische
Bildungsforschung

Bildungspläne

Redaktionelle Bearbeitung

Redaktion: Wolfgang Kennel, LS Stuttgart

Autoren: Herr Gulde
Herr Haug
Frau Kälber
Frau Leube
Frau Mehltreter
Frau Riedl
Frau Kitzinger
Herr Oesterle
Herr Petsch
Frau Thienel

Stand: Juni 2007

Impressum

Herausgeber: Landesinstitut für Schulentwicklung (LS)
Rotebühlstraße 131, 70197 Stuttgart
Fon: 0711 6642-0
Internet: www.ls-bw.de
E-Mail: best@ls.kv.bwl.de

Druck und Vertrieb: Landesinstitut für Schulentwicklung (LS)
Rotebühlstraße 131, 70197 Stuttgart
Fax: 0711 6642-108
Fon: 0711 66 42-167 oder -169
E-Mail: best@ls.kv.bwl.de

Urheberrecht: Inhalte dieses Heftes dürfen für unterrichtliche Zwecke in den Schulen und Hochschulen des Landes Baden-Württemberg vervielfältigt werden. Jede darüber hinausgehende fotomechanische oder anderweitig technisch mögliche Reproduktion ist nur mit Genehmigung des Herausgebers möglich.
Soweit die vorliegende Publikation Nachdrucke enthält, wurden dafür nach bestem Wissen und Gewissen Lizenzen eingeholt. Die Urheberrechte der Copyrightinhaber werden ausdrücklich anerkannt. Sollten dennoch in einzelnen Fällen Urheberrechte nicht berücksichtigt worden sein, wenden Sie sich bitte an den Herausgeber. Bei weiteren Vervielfältigungen müssen die Rechte der Urheber beachtet bzw. deren Genehmigung eingeholt werden.

© Landesinstitut für Schulentwicklung, Stuttgart 2007

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1. Vorwort	4
1.1 Intention	4
1.2 Anmerkungen der Redaktion	5
2. Aufbau der Handreichung	6
3. Die Ziele im Lernfeld 3.5	7
4. Umsetzungsbeispiel zum Lernfeld 3.5 Schwerpunkt Bäckerei/Konditorei:	
Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern	9
4.1 Schritt 1: Übersicht über mögliche Lernsituationen	11
4.2 Schritt 2: Lernsituationen mit Zielen und Inhalten (einschl. Zuordnungskontrolle)	13
4.3 Schritt 3: Konkreter Unterricht (einschl. Anlagen)	21
5. Umsetzungsbeispiel zum Lernfeld 3.5 Schwerpunkt Fleischerei:	
Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern	39
5.1 Schritt 1: Übersicht über mögliche Lernsituationen	41
5.2 Schritt 2: Lernsituationen mit Zielen und Inhalten (einschl. Zuordnungskontrolle)	43
6. Anhang	49
6.1 Auszug aus der Verordnung über die Berufsausbildung zum Fachverkäufer/in im Lebensmittelhandwerk vom 19.01.06	49
6.2 Hinweise auf Lernfeld-Literatur im Internet	54
6.3 Hinweise zu den Handreichungen	56

1. Vorwort

1.1 Intention

Die neuen KMK-Rahmenlehrpläne für den berufsbezogenen Unterricht der Berufsschule sind in Lernfelder gegliedert.

Lernfelder sind mächtige Einheiten, die **auf einer A4-Seite** Vorgaben für ca. 80 Unterrichtsstunden festlegen.

In Bildungsgangkonferenzen sollen die Lernfelder auf regionale Gegebenheiten übertragen werden.

Die vorliegende Handreichung wurde als Hilfe für o.g. Bildungsgangkonferenzen und Lehrer allgemein konzipiert.

Die Autoren erhielten folgende Eckwerte für ihre Arbeit:

- die Lernfelder sind in "handhabbare" Lernsituationen aufzuteilen, jeweils nur mit Bezeichnungen und Stundenangaben,
- die Lernsituationen sind mit Zielformulierungen und Inhalten zu versehen und
- mindestens eine Lernsituation ist als vollständige Unterrichtseinheit auszuarbeiten.

Dadurch ist die Handreichung einerseits eine Hilfe zur Lösung der konzeptionellen Aufgaben einer Bildungsgangkonferenz und andererseits eine Hilfe zur direkten Umsetzung des Lernfeldkonzeptes im Unterricht.

1.2 Anmerkungen der Redaktion

Die vorliegende Handreichung erhebt keinen Anspruch auf irgendein Attribut.

Sie ist eine Hilfe von Kollegen für Kollegen, die im Berufsfeld Ernährung und Hauswirtschaft Unterricht nach Lernfeldlehrplänen erteilen.

Der Leser muss ein gewisses Lernfeld-Verständnis besitzen, denn in der vorliegenden Handreichung wird das Lernfeldkonzept nicht extra erklärt. Lernfeldgrundlagen lassen sich den KMK-Handreichungen zur Rahmenlehrplanarbeit (15.09.2000) entnehmen. (Siehe dazu: <http://www.kmk.org/doc/publ/handreich.pdf>)

Auf die pünktliche Verwendung der weiblichen und männlichen Form von Personen wurde verzichtet, damit die Texte schnell und übersichtlich zu handhaben sind.

Die Bezeichnungen Zeitrichtwert, Stunden und Stdn. sind Richtwerte für die Anzahl der Unterrichtsstunden.

2. Aufbau der Handreichung

Die vorliegende Handreichung wurde nach der in Baden-Württemberg vorherrschenden 3-Schritt-Methode entwickelt:

1. Schritt

Das mächtige Lernfeld wird in überschaubare Lernsituationen unterteilt. Dadurch entsteht eine Liste mit der Abfolge von aufeinander aufbauenden Lehr/Lernarrangements.

2. Schritt

Die Ziele und Inhalte aus dem Lernfeld werden auf die Lernsituationen verteilt, wenn nötig ergänzt und mit Bemerkungen versehen.

Dadurch stehen "kleine, überschaubare Lernfelder" zur Verfügung.

3. Schritt

Zu mindestens einer Lernsituation wird ein realer Unterrichtsablauf geschildert d. h. ein Beispiel wird beschrieben, das die konzeptionellen Teile der Unterrichtsvorbereitung deutlich macht.

Zum Schluss folgen hilfreiche Blätter zum Unterrichtsablauf als Anlagen.

3. Die Ziele im Lernfeld 3.5

B e r u f s t h e o r i e (BT)+T e c h n i k u m (BTW)	
Lernfeld 3.5: Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern	3. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert 60
<p>Zielformulierung</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler bewerten Maßnahmen der Verkaufsförderung und wählen eine für den Betrieb geeignete Aktion aus.</p> <p>Sie planen im Team zielgruppengerichtet ein Marketingkonzept und wählen dazu Produkte nach sensorischen, ökonomischen und ökologischen Aspekten aus.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler bewerben die Erzeugnisse, präsentieren sie verkaufsfördernd und organisieren den Verkauf.</p> <p>Sie führen produktionsbezogene und verkaufstypische Berechnungen durch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen den Erfolg der Maßnahme insbesondere unter dem Aspekt der Umsatzsteigerung und der Kundenzufriedenheit.</p>	

4. Umsetzungsbeispiel zum Lernfeld 3.5 Schwerpunkt Bäckerei/Konditorei:

Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern

Schritt 1

4.1 Übersicht über mögliche Lernsituationen für das Beispiel

Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern

Lernsituationen (LS) für	Berufstheorie (BT) BT Werkstatt (BTW)	44 16	Zeitrichtwert	
			BT	BTW
LS 3.5.1	Aktionen mit regionalen und/oder internationalen Produkten planen und durchführen		16	4
LS 3.5.2	Verkaufsfördernde Aktionen planen		16	6
LS 3.5.3	Verkaufsfördernde Aktionen durchführen und bewerten		12	6

Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern

Schritt 2

4.2 Lernsituationen mit Zielen und Inhalten

Lernsituation 3.5.1		Zeitrichtwert: BT 16 BTW 4	
Aktionen mit regionalen und/oder internationalen Produkten planen und durchführen			
Beschreibung der Ziele:			
<p>Die Schülerinnen und Schüler nennen verschiedene Aktionen zur Verkaufsförderung. Sie entscheiden sich für eine Aktion und wählen geeignete Produkte aus. Sie bewerben ihre Erzeugnisse, präsentieren sie verkaufsfördernd und organisieren den Verkauf. Sie führen produktionsbezogene und verkaufstypische Berechnungen durch.</p>			
Inhaltliche Orientierung:		Hinweise:	
<ul style="list-style-type: none"> • Marktanalyse • Werbemaßnahmen • Warenpräsentation 			
Bemerkungen:			

5.1 Übersicht über mögliche Lernsituationen für das Beispiel

Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern

Lernsituationen (LS) für	Berufstheorie Technikum	(BT) (BTW)	44 16	Zeitricht- wert	
				BT	BTW
LS 3.5.1	Möglichkeiten der Verkaufsförderung ermitteln und marktgerechte Aktionen festlegen			12	0
LS 3.5.2	Ausgewählte Aktion planen und durchführen			20	16
LS 3.5.3	Wirkung der Verkaufsförderungsaktion beurteilen			12	0

Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern

Schritt 2

5.2 Lernsituationen mit Zielen und Inhalten

Lernsituation 3.5.1		Zeitrichtwert: BT 12 BTW 0	
Möglichkeiten der Verkaufsförderung ermitteln und marktgerechte Aktionen festlegen			
Beschreibung der Ziele:			
<p>Die Schülerinnen und Schüler suchen im Team mögliche Aktionen aus, um die Kunden an den Betrieb zu binden. Sie untersuchen die Wirkung auf unterschiedliche Zielgruppen. Dabei erarbeiten sie den Begriff „Marketing“.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler entscheiden sich für eine durchführbare Aktion und wählen geeignete Maßnahmen unter ökonomischen und ökologischen Aspekten aus.</p>			
Inhaltliche Orientierung:		Hinweise:	
<ul style="list-style-type: none"> • Spezialitätenwoche..... • Kundenkarte..... • Werbemaßnahmen • Marktanalyse 			
Bemerkungen:			

6.2 Hinweise auf Lernfeld-Literatur im Internet:

Lernfeldgrundlagen:

<http://www.kmk.org/beruf/home.htm>

Handreichungen für die Erarbeitung von Rahmenlehrplänen der Kultusministerkonferenz (KMK) für den berufsbezogenen Unterricht in der Berufsschule und ihre Abstimmung mit Ausbildungsordnungen des Bundes für anerkannte Ausbildungsberufe..

(Veröffentlichung des Sekretariates der Kultusministerkonferenz, Stand: 15.9.2000)

Internet-Adressen zu Lernfeldern:

<http://www.lernfelder.schule-bw.de/>

<http://www.isb.bayern.de/bes/vorhaben/modellversuche/nele/>

<http://www.seluba.de>

<http://www.nibis.ni.schule.de/haus/dez3/index.htm>

Lernfeld-Handreichungen des Kultusministeriums von Niedersachsen:

Zu finden unter: <http://nibis.ni.schule.de/haus/dez3/bb6a.htm>

*Materialien für Lernfelder für die Berufe des Bereichs der Humandienstleistungen sowie für die Berufsfelder Ernährung und Hauswirtschaft, Agrarwirtschaft und Körperpflege
lernf.exe oder lernf.pdf*

*Materialien zu Lernfeldern im Berufsfeld Farbtechnik und Raumgestaltung
farbe.exe oder farbe.pdf*

Handlungsphasen der Lerngruppe	Theorie	Praxis	andere Fächer	mögl. Methoden und Medien
Informieren	<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: fit-content; margin: auto;"> Die Handreichungen (Materialien) bieten für viele Lernsituationen eine Planungsmatrix an. </div>			
Analysieren				
Planen				
Entscheiden				
Durchführen				
Kontrollieren Bewerten				
Reflektieren				

Die nachfolgende Seite zeigt in einer Übersicht (grau unterlegt), welche Methoden im Anhang der Handreichung lernf.exe (ab Seite 42) stichwortartig behandelt werden.

Auszug (Seite 42) aus der lernf.exe des KM Niedersachsen:

Handlungsphasen der Lernenden/Lerngruppe		dazu auf den folgenden Seiten
Informieren Analysieren	<ul style="list-style-type: none"> • Erfassen der Aufgabenstellung • betriebliche Gegebenheiten analysieren • Störungen/Fehler beschreiben • Ausgangslage beurteilen 	<ul style="list-style-type: none"> • Assoziationskette • Brainstorming • Fragen/-bogen /Umfragen • Fantasiereise • Prioritätenspiel • Spinnwebanalyse • Kartenabfrage • Mind-Mapping • Mind-Map zu Mind-Maps • 10 Wörter • 4-Ecken-Spiel • ABC-Methode • Kopfstand-Technik
Planen	<ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsplan aufstellen • Fächerbeteiligung absprechen • Informationsquellen erfassen • Formen der Dokumentation und Präsentation absprechen • Arbeitsformen planen • Zeitrahmen planen 	<ul style="list-style-type: none"> • Brennpunkt- oder Schneeballmethode • Maßnahmenplan • Methode 635 (Brainwriting) • Thematische Landkarte
Entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • Gruppenzusammensetzung festl. • Arbeitsthemen, Zeitrahmen festl. • Dokumentation festlegen • Präsentation festlegen • Handlungsprodukt festlegen 	<ul style="list-style-type: none"> • Argumentationsrunde • Entscheidungsmatrix • Entscheidungstorte • Punkten • Ein-Punkt-Abfrage • Schneeballmethode
Ausführen	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen sichten und bearbeiten • Erkundungen durchführen • Arbeitsablaufplan aufstellen • Ergebnisse zusammen stellen • Visualisierung vorbereiten • Präsentation vorbereiten • Störungen/Fehler beheben • Arbeitsprozess dokumentieren • Präsentation durchführen 	<ul style="list-style-type: none"> • Wie funktioniert Gruppenarbeit ... • Hinweise für eine erfolgreiche Gruppenarbeit • Gruppen-Zwischenbericht • Schriftliche Zusammenfassung ... • Auswertung von Informationsmaterial • Informationsbeschaffung durch ... • Protokoll der Erkundung • Grundregeln der Präsentation • Verfahren für die Präsentation – eine Auswahl
Kontrollieren Bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsergebnisse und Präsentation bewerten 	<ul style="list-style-type: none"> • Einzel-Zwischenbericht • Bewertung der Gruppenarbeit
Auswerten Reflektieren	<ul style="list-style-type: none"> • Vorgehensweise hinsichtlich verschiedener Kriterien auswerten und ggf. Alternativen entwickeln 	<ul style="list-style-type: none"> • Blitzlicht • Selbsterklärungs-Eisberg • Fischernetz und Teich • Auswertungszielscheibe • Feldfeedback • Schriftliche Auswertungen • Na, wie war's? • Telegramm • Logbuch

6.3 Hinweise zu den Handreichungen

Auszüge von weiteren hilfreichen Umsetzungshilfen sind auf der Homepage <http://www.lernfelder.schule-bw.de/> zum Download zu finden.

Die vollständigen Umsetzungshilfen in Papierform und in der Regel auch als CD in digitaler Form können Sie über das LS bestellen (handreichungen@abt3.leu.bw.schule.de).

Achten Sie bitte bei Ihrer Bestellung auf die korrekte Angabe der Handreichungsnummer.

Außerdem sind für das Berufsfeld Ernährung und Hauswirtschaft weitere hilfreiche Umsetzungshilfen erschienen:

Best.-Nr.	Berufsfeld	Inhalt
H-02/40	Fächerübergreifend	Bewertung von Kompetenzen im Lernfeldunterricht
H-03/71	Bäcker und Konditor	Grundstufe Lernfeld 1
H-03/72	Bäcker und Konditor	Grundstufe Lernfeld 2
H-03/73	Bäcker und Konditor	Grundstufe Lernfeld 3
H-03/74	Bäcker und Konditor	Grundstufe Lernfeld 4
H-03/75C	Bäcker und Konditor	CD mit LF1-4 im doc- und pdf-Format
H-04/09	Bäcker	Fachstufe 1 Lernfeld 5
H-04/10	Bäcker	Fachstufe 1 Lernfeld 6
H-04/11	Bäcker	Fachstufe 1 Lernfeld 7
H-04/12	Bäcker	Fachstufe 1 Lernfeld 8
H-04/13C	Bäcker	CD mit LF 5-8 im doc- und pdf-Format
H-04/14	Konditor	Fachstufe 1 Lernfeld 5
H-04/15	Konditor	Fachstufe 1 Lernfeld 6
H-04/16	Konditor	Fachstufe 1 Lernfeld 7
H-04/17	Konditor	Fachstufe 1 Lernfeld 8
H-04/18C	Konditor	CD mit LF 5-8 im doc- und pdf-Format
H-05/01	Fleischer	Grundstufe Lernfeld 1
H-05/02	Fleischer	Grundstufe Lernfeld 2
H-05/03	Fleischer	Grundstufe Lernfeld 3
H-05/04	Fleischer	Grundstufe Lernfeld 4
H-05/05	Fleischer	Grundstufe Lernfeld 5
H-05/06C	Fleischer	CD mit LF 1-5 im doc- und pdf-Format
H-05/54	Fleischer	Fachstufe 1 Lernfeld 6
H-05/55	Fleischer	Fachstufe 1 Lernfeld 7
H-05/56	Fleischer	Fachstufe 1 Lernfeld 8
H-05/57	Fleischer	Fachstufe 1 Lernfeld 9
H-05/58C	Fleischer	CD mit LF 6-9 im doc- und pdf-Format
H-06/23	Fleischer	Fachstufe 2 Lernfeld 10
H-06/24	Fleischer	Fachstufe 2 Lernfeld 11
H-06/25	Fleischer	Fachstufe 2 Lernfeld 12
H-06/26	Fleischer	Fachstufe 2 Lernfeld 13
H-06/27C	Fleischer	CD mit LF 10-13 im doc- und pdf-Format

H-05/07	Bäcker	Fachstufe 2 Lernfeld 9
H-05/08	Bäcker	Fachstufe 2 Lernfeld 10
H-05/09	Bäcker	Fachstufe 2 Lernfeld 11
H-05/10	Bäcker	Fachstufe 2 Lernfeld 12
H-05/11	Bäcker	Fachstufe 2 Lernfeld 13
H-05/12C	Bäcker	CD mit LF 9-13 im doc- und pdf-Format
H-05/13	Konditor	Fachstufe 2 Lernfeld 9
H-05/14	Konditor	Fachstufe 2 Lernfeld 10
H-05/15	Konditor	Fachstufe 2 Lernfeld 11
H-05/16	Konditor	Fachstufe 2 Lernfeld 12
H-05/17	Konditor	Fachstufe 2 Lernfeld 13
H-05/18	Konditor	Fachstufe 2 Lernfeld 14
H-05/19C	Konditor	CD mit LF 9-14 im doc- und pdf-Format
H-06/12	Fachverkäufer Mehl	Grundstufe Lernfeld 1
H-06/13	Fachverkäufer Mehl	Grundstufe Lernfeld 2
H-06/14	Fachverkäufer Mehl	Grundstufe Lernfeld 3
H-06/15	Fachverkäufer Mehl	Grundstufe Lernfeld 4
H-06/16C	Fachverkäufer Mehl	CD mit LF 1-4 im doc- und pdf-Format
H-06/17	Fachverkäufer Fleisch	Grundstufe Lernfeld 1
H-06/18	Fachverkäufer Fleisch	Grundstufe Lernfeld 2
H-06/19	Fachverkäufer Fleisch	Grundstufe Lernfeld 3
H-06/20	Fachverkäufer Fleisch	Grundstufe Lernfeld 4
H-06/21	Fachverkäufer Fleisch	Grundstufe Lernfeld 5
H-06/22C	Fachverkäufer Fleisch	CD mit LF 1-5 im doc- und pdf-Format
H-06/38	Fachverkäufer Mehl/Fleisch	Fachstufe 1 Lernfeld 2.1
H-06/39	Fachverkäufer Mehl	Fachstufe 1 Lernfeld 2.2
H-06/40	Fachverkäufer Fleisch	Fachstufe 1 Lernfeld 2.2
H-06/41	Fachverkäufer Mehl/Fleisch	Fachstufe 1 Lernfeld 2.3
H-06/42	Fachverkäufer Mehl/Fleisch	Fachstufe 1 Lernfeld 2.4
H-06/43C	Fachverkäufer Mehl/Fleisch	CD mit LF 2.1 – 2.4 im doc- und pdf-Format
***	Weitere Handreichungen	

*** www.lernfelder.schule-bw.de → "Berufe/Berufsfelder"

**Landesinstitut für Schulentwicklung
Rotebühlstraße 131
70197 Stuttgart**



www.ls-bw.de