

Lernsituation „Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren“

Didaktisch-methodische Hinweise

Auszug aus der Zielanalyse Lernfeld 5:

Bildungsplan ¹			didaktisch-methodische Analyse				
Kompetenzbasierte Ziele	Inhalte	Hinweise	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
[...] Die Schülerinnen und Schüler skizzieren typische Maßnahmen der Verkaufsförderung. [...]	Verkaufsförderung am POS	nur Verkaufsförderungsaktionen	LS Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren	Präsentation/Handlungsempfehlung	Informationen strukturieren Informationen austauschen Entscheidungen treffen	*	01

* Die Schülerinnen und Schüler ziehen jeweils 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) 3er- oder 4er-Gruppen gebildet. Die Erläuterung der Methode der wachsenden Gruppe kann bei ungeübten Klassen anhand der Folie erfolgen.

Die beiden Gruppen präsentieren ihre Handlungsempfehlung unter Beachtung von Präsentationsregeln. Das Plenum kontrolliert und bewertet die Präsentation. Dabei werden sowohl Verbesserungsmöglichkeiten im Arbeitsverlauf als auch im Ergebnis identifiziert.

Im Anschluss an die Präsentation werden die Fragen „Worin liegt der Unterschied zwischen Werbung und Verkaufsförderung?“ und „Welche verkaufsfördernden Maßnahmen werden in den Ausbildungsbetrieben der Schülerinnen und Schüler ergriffen?“ jeweils im Lehrer-Schüler-Gespräch thematisiert.

¹ Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer/Verkäuferin (2017), S. 17.