

Lernsituation „Mit Gutschein bezahlen“

Didaktisch-methodische Hinweise

Auszug aus der Zielanalyse Lernfeld 3:

Bildungsplan ¹			didaktisch-methodische Analyse				
kompetenzbasierte Ziele	Inhalte	Hinweise	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
[...] Die Schülerinnen und Schüler erkennen die Bedeutung der Kasse als einen Ort des Abschlusses und der Erfüllung von Kaufverträgen. Sie wickeln Kassivorgänge ab. Sie informieren sich über die üblichen Zahlungsarten und deren Vor- und Nachteile. Sie ordnen dabei die Zahlungsarten hinsichtlich ihrer Wirtschaftlichkeit für das Unternehmen ein. [...]	[...] Gutschein	[...]	[...] LS Mit Gutschein bezahlen	[...] Übersicht Gutschein Handlungsempfehlung	[...] Informationen strukturieren Vorschriften beachten Entscheidungen treffen		[...] 02

Phasen der vollständigen Handlung - Umsetzungshinweise	
Handlungsphase	Hinweise zur Umsetzung
Informieren	Die Schülerinnen und Schüler erfassen und analysieren die Aufgabenstellung. Der Rollendialog wird durch zwei Schülerinnen bzw. Schüler in verteilten Rollen vorgelesen.
Planen	Die Schülerinnen und Schüler planen eine strukturierte Vorgehensweise für die Bearbeitung der Aufträge.
Entscheiden	Die Schülerinnen und Schüler entscheiden sich für eine Vorgehensweise. Sozialform: Partnerarbeit Die Lehrkraft kann schwächeren Schülerinnen bzw. Schülern als Hilfe zur Bearbeitung des ersten Auftrages Hilfekarten austeilen (bei Tipp 1 handelt es sich um eine Hilfe in geringerem Umfang, bei Tipp 2 um eine von größerem Umfang).
Ausführen	Die Schülerinnen und Schüler strukturieren die Informationen des Datenkranzes. Sie erstellen in Partnerarbeit ein Übersichtblatt zum Thema Gutschein, entwerfen in Einzelarbeit einen Gutschein in Papierform und formulieren in Partnerarbeit eine Handlungsempfehlung.

¹ Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Verkäufer/Verkäuferin (2017), S. 15.

Kontrollieren	<p>Mehrere Schülerinnen bzw. Schüler stellen ihre Übersichtblätter im Plenum z. B. mittels Dokumentenkamera vor. Gemeinsam werden die Übersichten miteinander hinsichtlich Vollständigkeit, übersichtlicher Darstellung und fachlicher Richtigkeit verglichen. Die Schülerinnen und Schüler im Plenum gleichen ihre Übersichten mit den vorgestellten ab und nehmen ggf. Ergänzungen bzw. Korrekturen vor.</p> <p>Die Gutscheine können z. B. mittels der Methode „Gallery Walk“ im Klassenzimmer präsentiert und kontrolliert werden.</p> <p>Die Handlungsempfehlungen werden im Plenum diskutiert und die Begründungen durch die Schülerinnen und Schüler hinsichtlich Schlüssigkeit geprüft.</p>
Bewerten	<p>Die Schülerinnen und Schüler prüfen bei der Bewertung der drei Handlungsergebnisse warum manche Ergebnisse besser als andere sind. Es werden Verbesserungsmöglichkeiten im Handlungsverlauf und im Ergebnis identifiziert und auf zukünftige Situationen übertragen.</p> <p>Im Plenum werden die Fragen diskutiert:</p> <p>„Welche Erfahrungen mit Gutscheinen bringen die Schülerinnen bzw. Schüler aus ihren Ausbildungsbetrieben aus Sicht des Einzelhändlers mit?“</p> <p>„Welche Erfahrungen habe die Schülerinnen bzw. Schüler als Kundinnen bzw. Kunden mit Gutscheinen gemacht?“</p>

Material zur Binnendifferenzierung: Gestufte Hilfen



Tipp 1:

Achten Sie darauf, dass alle **7** Fragen Ihres Ausbilders beantwortet werden.



Tipp 2: Achten Sie darauf, dass alle Fragen Ihres Ausbilders beantwortet werden.

Frau Schnizler:	„Guten Morgen Herr Reimann! Es ist erst 10:15 Uhr und bereits jetzt haben mich zwei Kunden nach Gutscheinen gefragt – und wir bieten keine an. Das sollten wir ändern!“	
Herr Reimann:	„Guten Morgen. Naja, bevor wir Gutscheine anbieten, möchte ich doch wissen, <u>welche Vorteile uns das bringen würde?</u> “	①
Frau Schnizler:	„Also ich selbst greife regelmäßig auf Gutscheine zurück, wenn ich ein Geschenk brauche ...“	
Herr Reimann:	<i>[fällt ihr ins Wort]</i> „Schön und gut. Und <u>was hat der Einzelhändler davon</u> , wenn Sie einen Gutschein kaufen? Die Frage ist doch auch: <u>Wie lange ist so ein Gutschein gültig?</u> Kann ein Kunde auch noch in fünf Jahren kommen und den Gutschein einlösen, wenn wir ihn heute ausstellen? <u>Welche Informationen muss ein Gutschein enthalten?</u> “	① ② ③
Frau Schnizler:	<i>[leicht genervt]</i> „Das kann ja so schwierig nicht sein ...“	
Herr Reimann:	„Sagen Sie! Mir geht es auch um die Arbeit an der Kasse und in der Verwaltung. Was macht z. B. die Kassenkraft, <u>wenn ein Kunde einen Gutschein über 25 Euro vorlegt und lediglich für 15 Euro einkauft?</u> Und ich bin für das Büro zuständig. Woher weiß ich am Monatsende, wie viele Gutscheine wir verkauft haben und welche Mitarbeiterin bzw. welcher Mitarbeiter die ausgestellt hat? <u>Welche Bestandteile muss ein Gutschein haben, damit mir meine Büroarbeit erleichtert wird?</u> “	④ ⑤
Frau Schnizler:	„Na, also ich denke ...“	
Herr Reimann:	<i>[lässt Frau Schnizler nicht zu Wort kommen]</i> „Sorry, aber bevor ich mich entscheide, Gutscheine anzubieten, brauche ich verlässliche Informationen. Zudem bin ich mit meinen Fragen noch längst nicht am Ende. Mich interessiert auch, <u>ob wir Gutscheine bar ausbezahlen müssen</u> , wenn ein Kunde das möchte? Und: <u>Dürfen wir auf die Ausstellung eines Gutscheines bestehen, wenn ein Kunde einen berechtigten Mangel reklamiert?</u> Wir brauchen Informationen! Da wir beide im Moment keine Zeit haben, übernimmt diese Aufgabe unsere Auszubildende/ unser Auszubildender.“	⑥ ⑦