|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 | überfachliche  Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Die Schülerinnen und Schüler **analysieren** Kundenwünsche und Marktentwicklungen im Bereich hauswirtschaftlicher Produkte und Dienstleistungen. |  | **LS01 Kundenwünsche und Marktentwicklungen darstellen** | Präsentation | Informationen strukturieren  Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen  systematisch 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 strukturieren  Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen  systematisch vorgehen  Vorschriften und Richtlinien zum Datenschutz und zur Datensicherheit anwenden  mit Medien sachgerecht umgehen | Vgl. LF05  Vgl. LF10  Projekt möglich | 04 |
|  | **LS03 Kostenkalkulationen und Kriterien zur Preisgestaltung erkunden** | Mitarbeiterhandbuch/  Übersicht | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen  systematisch vorgehen | Vgl. LF05  Vgl. LF10 | 02 |
|  | **LS04 Finanzierungsmöglichkeiten darstellen** | Mitarbeiterhandbuch/  Übersicht | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen  Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten | Vgl. LF05  Vgl. LF10  Vgl. WiKo KB II | 02 |
|  | **LS05 Abrechnungssysteme darstellen** | Mitarbeiterhandbuch/  Übersicht | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen  Informationen strukturieren  systematisch 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** | Ablaufpläne  Konzepte für Produkte  Konzepte für Dienstleistungen  Handlungsempfehlungen  Kalkulationen  Video/Online-Advertising  Briefe/Flyer/Prospekte/Anzeigen/Plakate/Kataloge  Produkte  Dienstleistungen  Soll-Ist-Vergleiche  Protokolle/Berichte | selbständig planen und durchführen  konzentriert arbeiten  zielgerichtet arbeiten  nachhaltig handeln  systematisch vorgehen  Arbeitsprozesse organisieren  dienstleistungsorientiert und nachhaltig handeln  Entscheidungen treffen  Mitverantwortung tragen  mit Medien sachgerecht umgehen  Möglichkeiten der Digitalisierung anwenden  Notizen 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 präsentieren  wertschätzend kommunizieren  sachlich argumentieren  Verständnisfragen stellen | Vgl. LF04  Rollenspiel  Fremdsprache | \* |
| Die Schülerinnen und Schüler kontrollieren und evaluieren den Vermarktungsprozess und die Kommunikation |  |  | Prozessanalyse  ausgefüllte Feedbackbögen | zielgerichtet arbeiten  Informationen strukturieren  Notizen anfertigen  Zusammenhänge 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 vorgehen  Schlussfolgerungen ziehen  Verbesserungsvorschläge entwickeln  Entscheidungen 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)