

Methodische Ansätze der Berufsbildung

Unterrichtsplanung

Gewählte Methode: **Partnerarbeit**

Zielgruppe

Klasse/ Schüleranzahl (m/w):	3D / 20 (12/8)
Dauer:	1 UE
Unterrichtsgegenstand:	BW
Thema:	Wachstumsstrategien
Lehrplan/Jahresplanung:	HAK/Business HAK
<i>Eingangsvoraussetzungen:</i>	Video zum Thema Wettbewerbsstrategien und Wachstumsstrategien. Dieses haben die SuS am Ende der letzten UE erhalten, um es sich selbst anzusehen (als Vorbereitung auf die aktuelle UE). Es wurde das Flipped Classroom Prinzip angewendet.
<i>Ziele/Kompetenzen:</i>	Die SuS können die Strategien von Porter (Wettbewerb und Wachstum) benennen. Die SuS können die Wettbewerbs- und Wachstumsstrategien nach Porter erklären. Die SuS können die Strategieansätze von Porter anwenden um mögliche Strategien zur Lösung einer gegebenen Problemstellung zu entwickeln.

Stundenplanung

Teilschritt	Inhalt	Methode	Zeit
Einleitung	<ul style="list-style-type: none"> ∇ Aktivierung des Vorwissens ∇ Betonung der Wichtigkeit des Themas ∇ Lernziele 	<p>Wiederholung: Was haben die SuS in der vorhergehenden UE über die Wettbewerbs- und Wachstumsstrategien im Überblick gehört und woran erinnern sie sich? Was wurde in dem Video, welches sie sich außerhalb des Klassenraums angesehen haben, über das Thema gesagt?</p> <p>Zielsetzung: Das in der Vorwoche Gehörte zum Thema Wettbewerbs- und Wachstumsstrategien und das im Video Gesehene wieder in Erinnerung rufen. Dieses Wissen wird erforderlich sein, die Anwendungsbeispiele im Unterricht zu bearbeiten.</p> <p>Überprüfung des Ziels: Die SuS erhalten ein Template zu den Wettbewerbs- und Wachstumsstrategien, das nicht ausgefüllt ist, und welches sie mit den richtigen Begriffen und Erläuterungen ergänzen müssen.</p>	10 min

		<p>Danach werden die SuS aufgefordert in eigenen Worten die 4 möglichen Strategierichtungen kurz zu beschreiben und die jeweiligen Begriffe der entsprechenden Strategie zuzuordnen. Am Ende dieser Einheit sollen alle SuS eine Übersicht zu den Wettbewerbs- und Wachstumsstrategien vor sich haben. Diese können sie im Laufe der UE für die Aufgabenstellungen nutzen.</p>	
Hauptteil	<p>∇ Vermittlung und Festigung</p>	<p>Die SuS werden in 2er Gruppen eingeteilt. Bei der Gruppeneinteilung wurde darauf geachtet leistungsheterogene Paare zu bilden.</p> <p>Es werden vier Case Studies auf Google Classroom veröffentlicht. Jede Case Study wird jeweils 5 Gruppen zugewiesen. Die Liste der Gruppenzuteilung sowie die Case Study Zuweisung werden auf Google Classroom veröffentlicht. Nachdem sich die SuS mit ihren jeweiligen Partnern zusammengefunden haben, wird die Aufgabenstellung erläutert.</p> <p>Jede Gruppe führt eine Partnerarbeit durch. Jede Case Study zeichnet ein Bild eines Unternehmens mit gegebenen Rahmenbedingungen, Problemstellungen und Restriktionen. Aufgrund der gegebenen Informationen sollen die SuS in der Partnerarbeit für das jeweilige Unternehmen geeignete Wachstumsstrategien definieren und diese dann in der Klasse präsentieren und ihre Wahl begründen. Gruppen mit gleicher Case Study sollen ihre definierten Strategien gegenüberstellen. Alle Gruppen diskutieren dann je Case Study die vorgeschlagenen Wachstumsstrategien hinsichtlich Plausibilität und Umsetzbarkeit.</p> <p>Während der ganzen Phase der Partnerarbeit stand die Lehrende den Gruppen beratend zur Seite.</p> <p>Am Ende der UE sollen alle SuS Kenntnisse zu allen Case Studies haben und über eine Auflistung möglicher Wachstumsstrategien verfügen.</p> <p>Es wurde versucht die Struktur der Partnerarbeit (Einführungsphase, Arbeitsphase und Phase der Auswertung) einzuhalten. Es handelt sich bei der gegebenen Aufgabenstellung um eine themen- bzw. aufgabengleiche Arbeitsform.</p> <p>Zielsetzung: Die SuS können Unternehmenssituationen analysieren und aus verschiedenen Strategiemöglichkeiten für vorgegebene Unternehmensbeispiele geeignete Kombinationen wählen und ausformulieren.</p> <p>Überprüfung des Ziels: Jede Gruppe erarbeitet Wachstumsstrategien für das betreffende Unternehmen und hat zu begründen, warum eine bestimmte Strategie vorgeschlagen wurde. Eine Evaluierung erfolgt einerseits während der UE im Klassenverband und andererseits durch die Lehrende im Anschluss an die UE (die SuS geben ihre jeweils definierten Strategien schriftlich ab).</p>	30 min

Schluss	▽ Lessons Learned ▽ Questions Marks	Die SuS schreiben ihre Lessons Learned aus der heutigen Stunde auf. Sie notieren, was sie sich aus der Stunde gemerkt haben und können bei Bedarf auch offene Fragen (Question Marks) notieren. Ihre Lessons Learned dienen mir zur Kontrolle, was die SuS im Unterricht als „wichtig“ eingestuft haben und „mitnehmen“. Ihre Fragen zeigen mir auf, welche Themen wenig ausführlich oder gar nicht behandelt wurden, oder deren Erklärungen für manche SuS nicht ausreichend waren. Diese Fragen nehme ich mit und analysiere, wie ich diese Fragen den SuS im Laufe der folgenden UE beantworten kann.	10 min
---------	--	--	--------