

| | |
|---|---|
| FBS Kärnten | |
| Lehrberuf | Einzelhandelskauffrau |
| Organisationsform | Jahrgang |
| Unterrichtsgegenstand | BFE |
| Schuljahr | 2022/2023 |
| Klasse | 2HA |
| Kompetenzbereich/Kompetenzfeld | Schreiben |
| Kompetenzbeschreibung/Bildungs- und Lehraufgabe | Die Schülerinnen und Schüler können <ul style="list-style-type: none"> - Notizen und Konzepte für das freie Sprechen und für Telefongespräche schreiben. - Unterschiedliche Textsorten verfassen. |
| Lehrstoff | Persönliches Umfeld. Kreatives Schreiben. |
| Unterrichtseinheiten | 2 |

Berufliche Handlungskompetenz

| Fachkompetenz | Methodenkompetenz |
|---|--|
| <p>Die SuS</p> <ul style="list-style-type: none"> • listen verschiedene Phrasen eines Verkaufsdialogs auf • Übersetzen Phrasen • Können einfache Verkaufsphasen grammatikalisch und ohne Fehler schreiben | <ul style="list-style-type: none"> • Wenden Gelerntes an und erstellen ein eigenes Storyboard zu einem Verkaufsdialog • verifizieren Ergebnisse hinsichtlich Fehler und Vollständigkeit • Präsentieren Ergebnisse vor Klasse |
| Sozialkompetenz | Personalkompetenz |
| <p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • Können sich klar und deutlich ausdrücken. • Können ein Gespräch strukturiert vorbereiten. • Arbeiten selbstständig • Bringen Vorwissen mit ein • Bieten Kolleginnen und Kollegen Hilfestellung an | <p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • arbeiten zielorientiert und eigeninitiativ • Erweitern ihren Wortschatz um Fachbegriffe aus dem Stoffgebiet. • erkennen Fortschritte und Defizite und reflektieren ihre Leistung selbstkritisch • Stärken ihr Bewusstsein zu ihrer verantwortungsvollen Rolle als Kundenberater/in. |

| Methodisch-didaktischer Kommentar | | |
|--|--|---|
| Phase | Ablauf | Anmerkung (Zeit/Medien/ Methoden etc.) |
| Begrüßung/ Einstieg | Begrüßung, Anwesenheitskontrolle | 7:50-7:55 |
| | Wiederholung words and phrases sales dialogue: Jeder Schüler zieht ein Kärtchen auf Deutsch und eines auf Englisch. Die Paare müssen die zusammengehörenden Kärtchen richtig an die Pinnwand heften. Kontrolle der Ergebnisse durch SuS | 7:55-08:05 08:05-08:10 |
| | | |
| Inputphase | Erklärung AA, Benotungsschema Kurze Erklärung der App | 8:10-8:25 |
| Erarbeitung/ Anwendung | Erstellung eines Storyboards mit mind. 6 Zellen zum Thema Sales Dialogue. Gegenseitige Korrektur der Rechtschreibfehler anhand der zur Verfügung gestellten Unterlagen zum Thema Sales Dialoge bzw. anhand der Satzpaare an der Pinnwand. | 8:25-09:15 |
| Vorstellung der Ergebnisse | Ausdruck der Ergebnisse auf A3 in Farbe, (Ev. laminieren) und in Schule aufhängen Präsentation der Ergebnisse vor den MitschülerInnen | 9:15-09:30 <i>(falls noch Zeit)</i> |
| Sicherung | <i>Mitarbeitskontrolle: Verfassen eines kurzen Verkaufsdialogs (nächste Stunde)</i> | |