|  |  |
| --- | --- |
| **FBS Kärnten** | **FBS Villach 1** |
| Lehrberuf | Einzelhandelskauffrau/-mann Schwerpunkt Lebensmittel |
| Organisationsform | Lehrgang |
| Unterrichtsgegenstand | Verkaufskompetenz und Persönlichkeitsentwicklung - VP |
| Schuljahr | 2022 / 2023 |
| Klasse | 2 REc (14 Schülerinnen und Schüler) |
| Kompetenzbereich/Kompetenzfeld | Kompetenzbereich Kundinnen- und kundenorientiertes Verkaufen |
| Kompetenzbeschreibung/Bildungs- und Lehraufgabe | Die Schülerinnen und Schüler* kennen mögliche Einwände und Konfliktsituationen in Verkaufsgesprächen sowie deren Ursachen und können Lösungsvorschläge erarbeiten.
* kennen psychologische Grundlagen des Verkaufens und können Kaufmotive von Kundinnen und Kunden erkennen und beschreiben.
* können eine Übersicht über Warengruppen und Sortimente des Lebensmittelhandels erstellen, Waren- und Branchenkenntnisse unter Anwendung der Fachsprache zielgruppenspezifisch erarbeiten, sowie Verkaufsargumente unter Berücksichtigung des Kundinnen- und Kundennutzens festlegen.
 |
| Lehrstoff | 5 Phasen des Verkaufsgespräches - Verkaufsabschluss |
| Unterrichtseinheiten | 1 UE |

**Berufliche Handlungskompetenz**

|  |  |
| --- | --- |
| **Fachkompetenz**  | **Methodenkompetenz**  |
| Die Schülerinnen und Schüler* können die wesentlichen Phasen eines Verkaufsgespräches erklären.
* können die Abschlusssignale (Kaufsignale) erkennen.
* können ein Verkaufsgespräch zu einem positiven Abschluss führen.
 | Die Schülerinnen und Schüler* können den Arbeitsauftrag selbständig erarbeiten (Gruppenarbeit).
* Können gemeinsam ein Gruppenergebnis präsentieren.
 |
| **Sozialkompetenz** | **Personalkompetenz** |
| Die Schülerinnen und Schüler können* sich im Team einfügen und Verantwortung für sich und die Gruppe übernehmen.
* einen respektvollen Umgang miteinander üben.
 | Die Schülerinnen und Schüler* können Gesprächsregeln akzeptieren und einhalten.
* können sich klar und verständlich ausdrücken.
* können sich aktiv und interessiert am Unterricht beteiligen.
* können Rücksicht auf ihre Mitschülerinnen und Mitschüler nehmen.
 |

|  |
| --- |
| **Methodisch-didaktischer Kommentar** |
| **Phase** | **Ablauf** | **Anmerkung****(Zeit/Medien/ Methoden etc.)** |
| Begrüßung/Einstieg | Die Lehrperson stellt das Thema vor und teilt Teams (zwei 4er und zwei 3er Gruppen) für die Gruppenarbeit ein.  | 3 Min |
| Inputphase | Anschließend wird der Arbeitsauftrag erläutert.Jedes Team nimmt sich ein Plakat und zeichnet auf dieses ein Spinnennetz, bei dem in der Mitte das Thema „Verkaufsabschluss“ steht.  |  2 Min |
| Erarbeitung/Anwendung | Die Schülerinnen und Schüler schreiben nun mithilfe ihres Lehrbuches und ihrem Vorwissen alles zu diesem Thema in die Unterteilungen des Spinnennetzes. Außerdem sind die Schülerinnen und Schüler dazu angehalten in diesem Zuge eine Präsentation zu gestalten. |  20 Min |
| Vorstellung derErgebnisse | Die Gruppen präsentieren nacheinander ihre Ergebnisse. Jede Präsentation soll 3 Minuten nicht überschreiten.Im Anschluss gibt die Lehrperson direkt Feedback und ergänzt eventuelle Informationen. |  12 Min8 Min |
| Sicherung | Zu guter Letzt sagt jede Schülerin und jeder Schüler einen Punkt, den sie sich aus dieser Unterrichtseinheit gemerkt haben. Das einzige Kriterium ist, dass jeder Punkt nur einmal erwähnt werden darf. | 5 Min |