

# Praxistage der Klassen 9 der Realschulen

## Projektbeschreibung

Berufsfeld: Wirtschaft und Verwaltung	Projektthema: Kaufmännisch denken und handeln	Klasse: RS Klasse 9
---	--	------------------------

## Welche Fragen werden durch das Projekt beantwortet?

- 1. Berufe und Schulformen der BBS - Kfm. FR - Lingen**  
Welche Berufe und Schulformen gibt es im Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung?
- 2. Tetris Analog**
  - 2.1 Was bedeutet „kaufmännisches Handeln“?
  - 2.2 Durch welche Marketingmaßnahmen kann der Verkauf eines Produktes gefördert werden?
  - 2.3 Was sind wesentliche Bestandteile einer Verpackung?
  - 2.4 Wie sollte eine verkaufsgerechte Verpackung aussehen?
- 3. Unternehmerisches Handeln am Beispiel eines Konkurrenzplanspiels**
  - 3.1 Was bedeutet Konkurrenz bzw. Wettbewerb?
  - 3.2 Welche Folgen können der internationale Wettbewerb und der damit verbundene Preisdruck für Menschen haben?
  - 3.3 Welche Unternehmereigenschaften sind für das erfolgreiche Managen auf einem offenen Markt notwendig?
  - 3.4 Wie werden Kosten, Erlös und Gewinn kalkuliert/berechnet?
  - 3.5 Wann wirtschaftet ein Unternehmen auf dem Markt erfolgreich bzw. nicht erfolgreich?

#### **4. Kommunikationsverhalten im Verkaufsgespräch**

- 4.1 Was heißt das: „Man kann nicht nicht kommunizieren“? Körpersprache im Kundenkontakt
- 4.2 Worauf sollte man bei der Begrüßung einer Kundin bzw. eines Kunden besonders achten?
- 4.3 Wie führe ich ein Verkaufsgespräch?

Welche Materialien, Werkzeuge und Unterlagen sind von den SchülerInnen mitzubringen?

- Schreibblock
- Kugelschreiber o. Ä.
- Taschenrechner

Welche Erwartungen und Vorkenntnisse stellt das Projekt an die SchülerInnen?

- Bereitschaft und Spaß, selbständig zu arbeiten, kreativ zu sein und sich auf Neues einzulassen
- Grundkenntnisse im Umgang mit dem Computer
- Kritische Auseinandersetzung mit einem globalpolitischen Thema
- Erarbeiten von Inhalten aus unterschiedlichen Quellen
- Regeln der Plakatgestaltung
- Grundregeln der Präsentation von Arbeitsergebnissen

Welche Kosten entstehen für die Schülerinnen?

keine

Wo findet das Projekt statt?

Berufsbildende Schulen Lingen  
Kaufmännische Fachrichtungen  
Nöldekestraße 7  
49809 Lingen

### **Arbeitsplanung**

#### 1. Arbeitsvorbereitung:

Den Schülerinnen und Schülern sollte im Unterricht der Realschulen ein gewisses Grundverständnis des Bereiches Wirtschaft und Verwaltung vermittelt worden sein. Sie sollten über Grundkenntnisse zur Gestaltung von Plakaten verfügen und sicher bei der Präsentation von Ergebnissen sein. Weiter sollten sie in der Lage sein aus unterschiedlichen Quellen (Texten, Internetquellen...) Informationen herauszuarbeiten.

#### 2. Projektdurchführung:

##### **1. Berufe und Schulformen der BBS - Kfm. FR - Lingen**

Zunächst stellen wir den SchülerInnen die Berufsbildenden Schulen Lingen - Kaufmännische Fachrichtungen - vor, damit sie sich in dem für sie fremden Gebäude zurechtfinden können. Nachdem sie die Räumlichkeiten und das Gebäude kennengelernt haben, erarbeiten sich die SchülerInnen für sie interessante Ausbildungsberufe und Schulformen und stellen diese in einer Kurzpräsentation vor.

##### **2. Tetris-Analog**

Die SchülerInnen sollen einen Einblick erhalten, was kaufmännisches Handeln bedeutet. Dazu erhalten sie am Anfang der Unterrichtssequenz einen Würfel aus einzelnen Holzblöcken, die in einer einfachen Folie verpackt wurden. Ziel des Geduldspiels ist es, die einzelnen Blöcke zu einem Würfel zu formen.

Die SchülerInnen erkennen schnell, dass eine Kauffrau / ein Kaufmann das Spiel mit dieser Verpackung nur zu einem geringen Preis veräußern kann. Die Herausforderung für die SchülerInnen liegt jetzt darin, für dieses Produkt eine geeignete Verpackung zu kreieren, die ansprechend, kreativ und mit einem guten Werbeslogan ausgestattet ist. Die SchülerInnen entwerfen nun mit Hilfe des Computers das Design der Verpackung. Die Entwürfe werden auf Pappe aufgeklebt und zu einem Würfel geformt.

Am Ende haben die SchülerInnen die Erkenntnis, dass Kaufleute mit einer verkaufsgerechten Verpackung einen wesentlich höheren Verkaufspreis erzielen können.

### **3. Unternehmerisches Handeln am Beispiel eines Konkurrenzplanspiels**

Die SchülerInnen sollen grundlegende Entscheidungen unternehmerischen Handels kennenlernen. Ferner sollen grundlegende Probleme einer hohen Konkurrenzsituation die SchülerInnen zum Nachdenken anregen. Dazu wird zu Beginn eine Kartenabfrage über das allgemeine Verständnis von „Konkurrenz“ durchgeführt. Ferner werden die SchülerInnen in einem gemeinsamen Gespräch über Entscheidungen befragt, die Einfluss auf den Unternehmenserfolg haben können. Anschließend sehen die SchülerInnen einen Film zur Konkurrenzsituation auf dem Markt der deutschen Lebensmitteleinzelhändler. Hierzu wird individuell ein Fragebogen ausgefüllt und gemeinsam besprochen. Im Mittelpunkt stehen hier Preisdruck sowie seine Auswirkungen für Verbraucher und Lieferanten. Nach einer Gruppeneinteilung in vier Teams werden die Regeln des Konkurrenzplanspiels erarbeitet. Das Planspiel, in dem jede Gruppe ein Unternehmen repräsentiert, das sich mit den anderen Gruppen in einem Wettbewerb befindet, beginnt. Die SchülerInnen treffen jede Runde auf Basis einer Marktvorhersage Entscheidungen über die Produktqualität und Produktionszahl. Es können insgesamt bis zu 10 Runden gespielt werden. Nach jeder Runde werden die Ergebnisse zusammengefasst und notiert. Das kumulierte Ergebnis verdeutlicht den SchülerInnen nach jeder Runde, wie erfolgreich sie gewirtschaftet haben. Zuletzt wird das Gesamtergebnis ausgewertet und reflektiert.

### **4. Kommunikationsverhalten im Verkaufsgespräch**

Unter dem Motto „Man kann nicht nicht kommunizieren“ lernen die SchülerInnen die verschiedenen Aspekte der Kommunikation kennen. Es folgt eine erste Übung, bei der die SchülerInnen versuchen müssen, Aussagen lediglich körpersprachlich zum Ausdruck zu bringen.

Als Überleitung zur nächsten Thematik analysieren die SchülerInnen anfangs eine kurze Filmsequenz über die Begrüßung

im Verkaufsgespräch (Konflikt Kundenberatung vs. Erledigen anderer wichtiger Arbeiten). Es folgt eine Übung, bei der sich die SchülerInnen selbst diesem Konflikt stellen müssen. Diese Übung wird per Video aufgenommen und anschließend gemeinsam reflektiert.

Wenn es die Zeit zulässt, erhalten die SchülerInnen nunmehr die Aufgabe, in einem kurzen Verkaufsgespräch einem Kunden den Würfel Tetris Analog (vgl. Nr. 2) zu verkaufen. Auch diese Übung wird per Video aufgenommen und anschließend gemeinsam reflektiert.

### 3. Projektauswertung:

Die SchülerInnen reflektieren das Projekt am Ende der Praxistage mit Hilfe des von der Region des Lernens vorgegebenen Fragebogens.

### 4. Aufräumen des Arbeitsplatzes:

Die (Computer-)Arbeitsplätze sind so zu verlassen, wie sie zu Beginn des Projekts vorgefunden wurden.