

Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden sind sich der Bedeutung des ersten Eindrucks bewusst.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden erklären, weshalb der erste Eindruck, den die Konsumenten vom Verkaufspersonal und dem Geschäft haben, für den Betriebserfolg entscheidend ist.</li> <li>Die Lernenden pflegen Kontakt mit den Mitmenschen, und müssen bestimmten Erwartungen an ihr Verhalten und ihre Umgangsformen gerecht werden.</li> <li>Die Lernenden erkennen ihre Mitverantwortung für die betriebliche und schulische Atmosphäre.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Starttag, PowerPoint</li> <li>Hausordnung, Regeln</li> <li>Rollenspiel Körpersprache (Einführung Körpersprache)</li> </ul>		3 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen die Wichtigkeit der äusseren Erscheinung.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden sind sich der Bedeutung des persönlichen Erscheinungsbildes für eine erfolgreiche Beratung und Bedienung bewusst.</li> <li>Die Lernenden sind sich der Wichtigkeit ihres äusseren Erscheinungsbildes auf die Mitmenschen bewusst.</li> <li>Sie sind bereit im Bezug auf ihr Erscheinungsbild die Verantwortung zu übernehmen (fächerübergreifende Kompetenz „Auftreten“).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Interview</li> </ul>		2 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen die Handelskette.</li> <li>Die Lernenden kennen die Hauptaufgaben der einzelnen Glieder der Handelskette</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden geben die fünf Glieder der Handelskette wider und erkennen den Zusammenhang mit dem Warenfluss.</li> <li>Die Lernenden können die Funktionen der einzelnen Glieder der Handelskette aufzählen und wissen um die Bedeutung der einzelnen Stufen für die Wirtschaft.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>PowerPoint</li> </ul>		3 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen das Zusammenspiel zwischen Detailhandel und Konsument.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden nennen verkaufsunterstützende Massnahmen und Aufgaben des Detailhandels, die bei den Konsumenten positive Gefühle wecken und diese zum Kauf bewegen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beobachtungsauftrag (DH-Betrieb).</li> </ul>		4 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden wissen, was für eine erfolgreiche Teamarbeit nötig ist.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden zählen Regeln für eine erfolgreiche Zusammenarbeit auf.</li> <li>Die Lernenden beschreiben Störfaktoren, welche in einer Teamarbeit auftreten können.</li> <li>Die Lernenden sind fähig, im Team zu arbeiten, sie kennen die Regeln erfolgreicher Teamarbeit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Beispiele</li> </ul>		2 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen die Erwartungen der Konsumenten an das Verkaufspersonal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden zählen Erwartungen auf, welche die Kundschaft an den Betrieb und an sie stellt.</li> <li>Die Lernenden erkennen die Anliegen und Wünsche der Mitmenschen. Sie sind bereit, rasch Situationen zu beurteilen und können entsprechend darauf reagieren.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Interview</li> <li>Vortrag</li> <li>Gruppenarbeit</li> </ul>		2 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen die Grundsätze des korrekten Umgangs mit Mitmenschen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden nennen die Erwartungen der Kundschaft an das Verkaufspersonal in Bezug auf gute Umgangsformen.</li> <li>Die Lernenden können ihre Sprache und ihr Benehmen der jeweiligen Situation und den Bedürfnissen der Gesprächspartner anpassen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Interview</li> <li>Vortrag</li> <li>Gruppenarbeit</li> </ul>		2 Lektionen

Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden wissen, was zu erfolgreicher Teamarbeit führt.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden zählen Regeln für eine erfolgreiche Zusammenarbeit auf.</li> <li>Die Lernenden beschreiben Störfaktoren und zeigen Vor- und Nachteile der Gruppenarbeit auf.</li> <li>Die Lernenden sind fähig, im Team zu arbeiten, sie kennen die Regeln erfolgreicher Teamarbeit. Sie sind bereit Verantwortung füreinander zu übernehmen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Interview</li> </ul>		3 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen die verschiedenen Formen der Kundenbedienung.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die Bedienungsformen Vollbedienung, Selbstbedienung und Vorwahl und aktuelle elektronische Formen sowie Automaten erklären und, mit Hilfe der Betriebsformen und der Branchen, unterscheiden.</li> <li>Die Lernenden können eindeutige Verhaltensweisen der verschiedenen Bedienungsformen in einem Rollenspiel darstellen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rollenspiel</li> </ul>		3 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können ein Verkaufsgespräch eröffnen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die gelernten Merkmale der Begrüssung auf die jeweilige Situation übertragen. sie treten in jeder Kaufsituation interessiert und sicher auf.</li> <li>Die Lernenden kennen verschiedene Wahrnehmungskanäle und setzen diese bewusst bei der Eröffnung des Verkaufsgesprächs ein.</li> <li>Die Lernenden können offen und spontan auf Mitmenschen zugehen. Sie sind gesprächsbereit und halten dabei die Regeln einer erfolgreichen verbalen und nonverbalen Kommunikation ein.</li> <li>Verschiedene verkaufseröffnende Gespräche spielen und die Reaktionen und Meinungen dazu sammeln</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>PowerPoint</li> </ul>		3 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die verschiedenen Frageformen anwenden.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden setzen in jeder Verkaufssituation die passende Frageform ein.</li> <li>Die Lernenden setzen die Wahrnehmungskanäle in der Fragetechnik situativ richtig ein.</li> <li>Die Lernenden sind sich der Wirkung der verschiedenen Frageformen auf ihre Mitmenschen bewusst.</li> <li>Verkaufssituationen auch mit den „falschen“ Frageformen spielen lassen und die Erfahrungen dazu sammeln</li> </ul>			2 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen die Aufgabe der Bedarfsermittlung.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden unterscheiden den Kaufwunsch vom Kaufmotiv. Sie können diese mit Hilfe von geeigneten Hilfsmitteln (z.B. Frageformen) ermitteln.</li> <li>Die Lernenden stellen das abstrakte Thema „Kaufwunsch/Kaufmotiv“ bildlich dar (Scribbeln).</li> <li>Die Lernenden nehmen unterschiedliche Bedürfnisse wahr und können darauf eingehen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Beispiele</li> <li>Rollenspiel</li> </ul>		2 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen den Ablauf des Verkaufsgesprächs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen den Ablauf des Verkaufsgesprächs.</li> <li>Die Lernenden dokumentieren mittels geeigneter Technik Verkaufsabläufe, die sie in der Praxis beobachten.</li> <li>Die Lernenden machen sich selbständig den Ablauf eines Verkaufsgesprächs bewusst.</li> <li>Die Lernenden beobachten verschiedene Verkaufssituationen in der Praxis und berichten darüber</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>PowerPoint</li> <li>Rollenspiel (Video)</li> <li>Film</li> </ul>		3 Lektionen

Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen die Grundsätze der Warenpräsentation.</li> <li>Die Lernenden können verschiedene Warenpräsentationsmöglichkeiten beschreiben</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden wissen um die Wichtigkeit das Warensortiment übersichtlich und ordentlich zu zeigen. Sie zählen die Auswirkungen aufs Einkaufsverhalten der Sicht-, Griff-, Bück- und Reckzone auf.</li> <li>Die Lernenden bauen die Merkmale der Warenpräsentation zeichnerisch auf Warenträger ein. Die Lernenden beschreiben die verschiedenen Positionen der Warenpräsentation (stehend, hängend, liegend).</li> <li>Die Lernenden verstehen die Wirkung der Zweitplatzierung und Bedarfsgruppenpräsentation. Sie kennen die verschiedenen Points of sale.</li> <li>Die Lernenden bauen die Merkmale der Warenpräsentation zeichnerisch auf Warenträger ein.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Frage Antwort</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> </ul>		8 Lektionen			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen verkaufsunterstützende Massnahmen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden zählen verschiedene verkaufsunterstützende Massnahmen auf und nennen deren Wirkung und Ziele.</li> <li>Verkaufsunterstützende Massnahmen wie:</li> <li>Dekoration, Licht, Farben, Musik, Etc.</li> <li>Die Lernenden erstellen eine freie Dokumentation aller verkaufsunterstützenden Massnahmen im Lehrbetrieb.</li> <li>Die Lernenden beobachten verschiedene Verkaufssituationen in der Praxis und berichten darüber.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>PowerPoint</li> <li>Rollenspiel (Video)</li> <li>Film</li> </ul>		2 Lektionen			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können verschiedene Hilfsmittel der Warenpräsentation erklären</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden beschreiben die Vor- und Nachteile der verschiedenen Warenträger im Bezug auf den Verkauf.</li> <li>Die Lernenden zeigen auf, wie mit verkaufsunterstützenden Massnahmen die einzelnen Wahrnehmungskanäle angesprochen werden können.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>PowerPoint</li> <li>Rollenspiel (Video)</li> <li>Film</li> </ul>		1 Lektion			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen Massnahmen zur Sicherstellung der Produkte-qualität.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden zählen verschiedene Massnahmen der Warenpflege auf.</li> <li>Sie wissen um die Wichtigkeit der Lagerorganisation</li> <li>Die Lernenden notieren die angewendeten Massnahmen zur Sicherstellung der Produktequalität im Lehrgeschäft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ppt</li> <li>Arbeitsblätter</li> <li>Frage /Antwort</li> <li>Interview</li> </ul>		1 Lektion			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen die Strukturen des Detailhandels und kennen die verschiedenen Marktanbieter.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden beschreiben den steten Strukturwandel im Detailhandel.</li> <li>Sie beschreiben, wie sich die Bedürfnisse der Konsumenten verändert haben.</li> <li>Sie erläutern die verschiedenen Detailhandelsformen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vortrag</li> <li>Film Dutti der Riese</li> <li>Besprechung des gesehenen</li> </ul>		4 Lektionen			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen die relevanten Kennzahlen des Detailhandels Schweiz.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen was die einzelnen Kennzahlen aussagen.</li> <li>Relevante Kennzahlen sind: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Anteil der Beschäftigten im Detailhandel</li> <li>- BIP</li> <li>- Absatzkennzahlen</li> <li>- Marktanteil / Marktvolumen / Marktpotential</li> <li>- Gemeinkosten</li> <li>- Anzahl Verkaufsstellen</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vortrag</li> <li>ppt</li> <li>Arbeitsblätter</li> <li>Regress auf den „Dutti“ Film</li> </ul>		4 Lektionen			
<b>erstellt am:</b>	<b>04.12.2016</b>	<b>überarbeitet am:</b>	<b>12.12.2016/ib</b>	<b>nächste Überprüfung:</b>	<b>(Datum)</b>	<b>NEU_DHF_DHK Semester 1-6.doc</b>	<b>Seite 3 von 13</b>

Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen die Bedeutung der Handelskette und die Rolle des Detailhandels.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden erklären den direkten / indirekten Absatzweg.</li> <li>Sie beschreiben die Entwicklung vom Selbstversorger zur Massenproduktion.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Interview</li> </ul>		2 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen die Wertschöpfungskette.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die verschiedenen Aufgabenbereiche des Detailhandels umschreiben und eine logische Abfolge der Wertschöpfungskette erstellen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ppt</li> <li>Arbeitsblätter</li> </ul>		2 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die Begriffe Produktion, Distribution und Logistik im Grundsatz erklären.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können den Begriff der Produktion für den Detailhandel einordnen.</li> <li>Die Lernenden können die Ziele und den Aufbau der Logistik (effiziente Versorgung mit Gütern und Informationen) aufzeigen.</li> <li>Die Lernenden können Beispiele der Distribution in verschiedenen Detailhandelsbetrieben aufzeigen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>ppt</li> <li>Frage/Antwort</li> </ul>		3 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen, dass es verschiedene Beschaffungswege gibt.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können den Zusammenhang zwischen den verschiedenen Beschaffungswegen und den Betriebsgrößen bzw. -formen herstellen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gruppenarbeit</li> <li>Beispiele</li> <li>Schülervortrag</li> </ul>		6 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen und verstehen die vier Handelsfunktionen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die Handelsfunktionen beschreiben und der Wertschöpfungskette zuordnen.</li> <li>Die Lernenden verbinden die Handelsfunktionen mit Tätigkeiten im (eigenen) Detailhandelsbetrieb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Beispiele</li> </ul>		7 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können den Begriff Warenbewirtschaftung erklären.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden erkennen die verschiedenen Aufgaben der Warenbewirtschaftung im Detailhandelsbetrieb.</li> <li>Sie können die vier verschiedenen Lagerarten umschreiben.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>PowerPoint</li> <li>Frage/Antwort</li> </ul>		2 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen die Wichtigkeit der Warenbewirtschaftung.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sie unterscheiden die betriebswirtschaftliche und volkswirtschaftliche Aufgabe der Warenbewirtschaftung.</li> <li>Die Lernenden können mit den Lagerkennzahlen (Mindestbestand, Meldebestand, Bestellmenge und Lagerumschlag einfache Berechnungen vornehmen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Übungen</li> </ul>		5 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen Massnahmen zur Sicherstellung der Produktequalität.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden ordnen die verschiedenen Tätigkeiten zur Werterhaltung der Produkte einzelnen Branchen zu.</li> <li>Die Lernenden beschreiben die Massnahmen zur Prüfung der Ware (äussere und innere Kontrolle) und zeigen die Vorgehensweise (Mängelrüge) bei offenen und versteckten Mängeln auf.</li> <li>Die Lernenden ermitteln die anfallenden Tätigkeiten zur Sicherung der Produktequalität. Warenannahme und Produktpflege im DH</li> <li>Die Lernenden beobachten verschiedene Verkaufssituationen in der Praxis und berichten darüber.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>PowerPoint</li> </ul>		2 Lektionen

Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen die Aufgabe des Warenlagers und können die Risiken beurteilen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden leiten die Aufgabe der Warenlagerung (Verkaufsbereitschaft, Überbrückung von Produktions-, Nachfrageschwankungen, Produkteveredelung und Kostenoptimierung durch optimale Bezugsmenge) ab.</li> <li>Die Lernenden erkennen die Abhängigkeiten und Zielkonflikte der einzelnen Aufgaben der Warenlagerung.</li> <li>Die Lernenden untersuchen die Lagerkosten in einem DH-Betrieb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>PowerPoint</li> <li>Selbständige Arbeit</li> </ul>		5 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden wissen wie sich ein Verkaufspreis zusammensetzt.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die Verkaufskalkulation als kostenorientierte Preisbildung vollständig darstellen.</li> <li>Sie bezeichnen die verschiedenen Rabattarten der Verkaufskalkulation.</li> <li>Sie benennen die preisrelevanten Kosten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Übungen</li> </ul>		4 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen Einflussfaktoren, die sich auf die Preisgestaltung auswirken.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden beschreiben die Elemente der Preisbildung (Angebot/Nachfrage), Einfluss der Konkurrenz, lieferantenorientierte Verkaufspreise.</li> <li>Sie können einfache Mischkalkulationen durchführen.</li> <li>Sie beschreiben Beispiele von Preisabsprachen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Gruppenarbeiten</li> </ul>		4 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen, dass es verschiedene Kundensegmente gibt und unterschiedliche Bedürfnisse.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden unterscheiden Individual- und Kollektivbedürfnisse sowie wirtschaftliche und nichtwirtschaftliche Bedürfnisse.</li> <li>Sie können über die Marktsegmentierung verschiedene Kundengruppen (Kundensegmentierung) unterscheiden.</li> <li>Sie umschreiben die Kriterien (geografische, verhaltenstypische, soziopsychologische, demographische) der Kundensegmentierung.</li> <li>Die Lernenden erkennen die eigenen Bedürfnisse und können die Entwicklung ihrer Bedürfnisse beschreiben.</li> <li>Sie können ihre eigenen Bedürfnisse zu Gunsten von Kollektivbedürfnissen zurückstecken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vortrag</li> <li>ppt</li> <li>Arbeitsblätter</li> <li>Regress auf den „Dutti“ Film</li> <li>Gruppenarbeiten</li> </ul>		7 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen die Grundlagen der verbalen und nonverbalen Kommunikation.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen die Möglichkeiten unterschiedlicher Argumentationstechnik.</li> <li>Sie können die Argumentationstechnik in Fallbeispielen verdeutlichen.</li> <li>Die Lernenden erkennen die Eigenheiten ihrer verbalen und nonverbalen Kommunikation und können diese gezielt verbessern.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Gruppenarbeiten</li> </ul>		3 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen einige Argumentations-techniken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen die Möglichkeiten unterschiedlicher Argumentationstechnik.</li> <li>Sie können die Argumentationstechnik in Fallbeispielen verdeutlichen.</li> <li>Die Lernenden beobachten die verschiedenen Argumentationstechniken in der Praxis und stellen diese systematisch zusammen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Gruppenarbeiten</li> <li>Fallbeispiele</li> </ul>		4 Lektionen

Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können Preisargumente im Verkaufsgespräch einbauen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können den Produktwert als Preisargument verdeutlichen. Sie können mit der Preisargumentation die Abschlussphase eines Verkaufsgesprächs einleiten.</li> <li>Die Lernenden können die angewandten Argumentationstechniken erkennen und zuordnen.</li> <li>Die Lernenden kennen ihre eigene Reaktion im Verkaufsgespräch als Käufer und Verkäufer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Fallbeispiele</li> </ul>		6 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen die Wichtigkeit der Zusatz- und Anschlussverkäufe.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen den Einfluss ihrer Fachkompetenz für den erfolgreichen Abschluss von Zusatz- und Anschlussverkäufen.</li> <li>Sie schildern die Vorgehensweise um Anschluss- bzw. Zusatzverkäufe indizieren zu können.</li> <li>Die Lernenden ergänzen ihre Dokumentation eigener und fremder Erlebnisse (positiv und negativ) zum Thema Anschluss- und Zusatzverkäufe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ppt</li> <li>Arbeitsblätter</li> <li>Frage/Antwort</li> </ul>		5 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können den Ablauf eines Verkaufsgesprächs positiv beeinflussen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können das Gesprächsklima positiv beeinflussen.</li> <li>Sie können auf die unterschiedlichen Einwände situationsgerecht reagieren. Sie lösen „schwierige“ Kunden- und Verkaufssituationen angemessen.</li> <li>Die Lernenden erkennen ihre Reaktionen in schwierigen Situationen und entwickeln individuelle Strategien zu deren Bewältigung.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>ppt</li> <li>Frage/Antwort</li> <li>Rollenspiele</li> <li>Gruppenarbeit</li> <li>Interview</li> </ul>		7 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können ein Verkaufsgespräch erfolgreich abschliessen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können den Abschluss eines Verkaufsgesprächs mit richtig angewandter Gesprächstechnik herbeiführen.</li> <li>Sie werten den Kauf mit geschickter Formulierung auf.</li> <li>Sie können die Risiken einer unvollständigen Zahlungsabwicklung abschätzen.</li> <li>Die Lernenden erkennen ihr Durchsetzungsvermögen.</li> <li>Sie ermitteln die Grenze zwischen unterstützender, positiver Beeinflussung und Manipulation (Bedrängung).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>ppt</li> <li>Vortrag</li> <li>Beispiele</li> <li>Schülervortrag</li> <li>Rollenspiele</li> </ul>		6 Lektionen

Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die verschiedenen Dienstleistungen aufzählen und deren Bedeutung für den Betrieb erklären.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen die Unterschiede zwischen Kundendiensten, Serviceleistungen und Dienstleistungen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Beispiele</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> </ul>		4 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen die Wichtigkeit der Dienstleistungen in Bezug auf den Verkauf.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sie beschreiben die Bedeutung von Zusatzleistungen zur Profilierung gegenüber den Mitbewerbern.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>PowerPoint</li> <li>Frage/Antwort</li> </ul>		4 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können Vor- und Nachteile der verschiedenen Zahlungsarten erklären.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen die Entwicklung vom barzahlenden zum bargeldlosen Kunden.</li> <li>Sie erläutern die Vorgänge der Barzahlung.</li> <li>Sie kennen die verschiedenen bargeldlosen Zahlungsmöglichkeiten (Debitkarten, Kreditkarten, Cashkarten, Kundenkarten) und können den Ablauf einer entsprechenden Zahlung schildern.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Übungen</li> <li>Verknüpfung mit dem Fach Wirtschaft</li> </ul>		8 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen den Zweck der Kundenbindung.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen die Bedeutung der Kundenbeziehung und mit welchen Mitteln diese gepflegt werden können.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>PowerPoint</li> </ul>		4 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können verschiedene Möglichkeiten der Kundenbindung erklären.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden beschreiben verschiedene Möglichkeiten der Kundenbindung im Detailhandel.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>PowerPoint</li> <li>Selbständige Arbeit</li> </ul>		4 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Repetition S1 – S4</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auffrischen der Schlüsselthemen</li> <li>Zusatz Informationen</li> <li>Wiederholen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>ppt</li> <li>Vortrag</li> <li>Wissens -Check</li> </ul>		8 Lektionen

Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die Wirkung der verbalen und nonverbalen Kommunikation erklären.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die verbale und nonverbale Sprache als Arbeitsinstrument ihres Betriebsalltages einordnen.</li> <li>Sie beschreiben verschiedene Formen von Kommunikationsstörungen und können die Kommunikation mit Kunden und im Team gezielt fördern.</li> <li>Die Lernenden erkennen anhand Verhaltensmuster der nonverbalen Kommunikation (Augen, Mimik, Gestik, Körperhaltung, Gang) den augenblicklichen Zustand der Kundschaft.</li> <li>Die Lernenden unterscheiden in verschiedenen Kommunikationssequenzen (Rollenspiel, Mediendiskussion, Kundengespräch) Hören, Hinhören und Zuhören.</li> <li>Sie können die unterschiedlichen Auswirkungen dank der Wahrnehmungskanäle in ihrem eigenen Verhalten erkennen und sich darauf einstellen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Rollenspiel</li> <li>Videoaufnahmen und deren Analyse.</li> </ul>		6 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die verschiedenen Frageformen situationsgerecht anwenden.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden begründen den unterschiedlichen Einsatz der verschiedenen Frageformen.</li> <li>Sie setzen Frageformen situationsgerecht ein.</li> <li>Die Lernenden setzen die verschiedenen Frageformen im Verkaufsgespräch bewusst und zielgerecht ein. (Wie die Fragen so die Antworten).</li> <li>Die Lernenden wenden die Frageformen und Fragetechniken nach den Regeln für Diskussionen als Leiter bzw. Teilnehmende an.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ppt</li> <li>Arbeitsblätter</li> <li>Frage/Antwort</li> <li>Gruppenarbeit</li> </ul>		4 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können ihre Fragetechnik beurteilen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden analysieren die eigene Fragetechnik und erkennen Verbesserungsmöglichkeiten in der Fragetechnik.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>ppt</li> <li>Frage/Antwort</li> <li>Rollenspiele</li> <li>Gruppenarbeit</li> <li>Interview</li> </ul>		6 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen die Wirkung einer Warenvorlage auf den Betriebserfolg.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden vergleichen die Wirkungen verschiedener Vorlagetechniken auf den Kunden.</li> <li>Sie begründen die Notwendigkeit professioneller Warenvorlage als Voraussetzung für den Betriebserfolg.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>ppt</li> <li>Vortrag</li> <li>Schülervortrag</li> <li>Rollenspiele</li> </ul>		4 Lektionen



Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können verschiedene Argumentationstechniken situationsgerecht einsetzen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden übertragen verschiedene Argumentationstechniken auf konkrete Beratungssituationen. Sie erkennen die Zielsetzungen.</li> <li>Die Lernenden wenden die Argumentationstechnik bewusst und auf den Kaufwunsch und das Kaufmotiv gezielt an.</li> <li>Die Lernenden setzen einzelne Regeln der offenen Kommunikation als Unterstützung der Argumentationstechnik um.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden entwickeln einen strukturierten Argumentationskatalog für verschiedene Verkaufssituationen.</li> <li>Rollenspiele</li> <li>Gruppenarbeit mit anschliessender Analyse.</li> </ul>		6 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können Zusatz- und Anschlussverkäufe im Verkaufsgespräch einbauen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden formulieren Kriterien für den geschickten Einsatz von Anschluss- und Zusatzverkäufen.</li> <li>Die Lernenden erwähnen und/oder zeigen mögliche Zusatz- und Anschlussverkäufe im Hinblick auf den Nutzen für die Kunden.</li> <li>Die Lernenden sind in der Lage Zusatzverkäufe kundengerecht einzusetzen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>PowerPoint</li> <li>Die Lernenden entwickeln einen strukturierten Katalog möglicher Zusatz- und Anschlussverkäufe verschiedener Sortimentsbereiche</li> <li>Liste notwendiger und ergänzender Zusatzverkäufe erstellen lassen (branchenbezogen).</li> </ul>		4 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können den Einfluss ihrer Persönlichkeit auf den Erfolg des Verkaufsgesprächs beurteilen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden analysieren ihr Verhalten in Verkaufsgesprächen und können daraus ihre eigene Verkaufspersönlichkeit skizzieren.</li> <li>Sie erkennen die Anforderungen an die Beratungsperson im Umgang mit Personen mit besonderen Bedürfnissen (Behinderte, Kinder, alte Menschen usw.).</li> <li>Die Lernenden legen Einsatzmöglichkeiten des positiven Denkens im Verkaufsgespräch dar.</li> <li>Sie setzen diese Technik bewusst in Beratungsübungen ein.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Übungen</li> </ul>		8 Lektionen

Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen das Zusammenspiel zwischen Produktion, Distribution und Logistik.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden ordnen die Elemente der Versorgungskette.</li> <li>Sie unterscheiden das Pull- und Pushprinzip und können die Auswirkungen der Lieferzeit umschreiben</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Film Versorgungskette „Bananen“</li> <li>Beispiele anhand Blumen, Lebensmitteln, Kleidern usw.</li> <li>Test (Joghurt) und Verbindung zu Lebensmittelverordnung</li> </ul>		5 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen und verstehen Bewirtschaftungssysteme.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden beschreiben die Auswirkungen der Bewirtschaftungssysteme auf den Warenbestand und die Kosten.</li> <li>Sie beschreiben die Aufgaben der Warenbewirtschaftungssysteme.</li> <li>Sie verdeutlichen wie der Datentransfer zwischen Handel und Industrie mittels Scanning-Systemen vereinfacht wird.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ppt</li> <li>Arbeitsblätter</li> <li>Bewirtschaftung anhand einer Betriebsbesichtigung. Bezug zu eigenem Bewirtschaftungssystem Vor-/Nachteile, Austausch in der Klasse.</li> </ul>		5 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die Wichtigkeit der Logistik erklären.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden beschreiben die Hauptziele der Logistik und unterscheiden die Bereiche Beschaffungs-, Lagerhaltungs- und Distributionslogistik.</li> <li>Sie beschreiben Cross Docking.</li> <li>Sie erklären die Wirkung von Cross Docking und zeigen die Auswirkungen auf die Kostenstruktur im Unternehmen auf.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>ppt</li> <li>Frage/Antwort</li> <li>Gruppenarbeit</li> </ul>		5 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können Möglichkeiten erklären, die zur gewünschten Verkaufsbereitschaft führen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verdeutlichen die internen und externen Einflussfaktoren auf die Verkaufsbereitschaft.</li> <li>Sie erkennen die Bedeutung der Verkaufsförderungsmassnahmen und Personaleinsatzplanung auf die Verkaufsbereitschaft.</li> <li>Sie vergleichen verschiedene Softwareprogramme zur Unterstützung der Lieferbereitschaft.</li> <li>Die Lernenden erarbeiten in Gruppen ein Projekt zu den Warenbewirtschaftungssystemen in welchem das Zusammenspiel zwischen Industrie und Handel aufgezeigt wird.</li> <li>Gruppenarbeit: Massnahmen zur Verkaufsbereitschaft anhand spezieller Situation dokumentieren (saisonal=Ostern, temporär=Aktion).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>ppt</li> <li>Vortrag</li> <li>Beispiele</li> <li>Schülervortrag</li> </ul>		10 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können Zusatz- und Anschlussverkäufe bei der Warenpräsentation berücksichtigen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden umschreiben die Voraussetzungen für eine wirkungsvolle Warenpräsentation.</li> <li>Die Lernenden setzen die verschiedenen Kreativitätstechniken zur Erstellung eines Ideenkataloges für Warenpräsentationen ein.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Beispiele</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Brainstorming</li> </ul>		6 Lektionen

Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen die Auswirkungen der Warenpräsentation auf den Verkaufserfolg.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden beschreiben das Kundenverhalten in einem Detailhandelsgeschäft und zeigen Mittel zur Kundensteuerung auf.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>PowerPoint</li> <li>Frage/Antwort</li> <li>Auftrag Kundenbeobachtung, Tageszeiten beachten, auswerten</li> </ul>		5 Lektionen

Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen es mit unterschiedlichen Kaufsituationen erfolgsorientiert umzugehen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden entwickeln Strategien für den Abschluss eines erfolgreichen Verkaufsgespräches und im Umgang mit Reklamationen.</li> <li>Die Lernenden realisieren das Konfliktpotenzial in einem Verkaufsgespräch Sie bestimmen Konflikte im Verkaufsgespräch nach der Ursachenanalyse.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rollenspiele</li> <li>Gruppenarbeit mit anschliessender Analyse.</li> </ul>		5 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen es mit verschiedenen Arbeitssituationen richtig umzugehen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen es mit Arbeitssituationen wie Konflikte im Team, Mobbing und Stress umzugehen.</li> <li>Die Lernenden bestimmen persönliche Stressfaktoren und entwickeln persönliche Strategien zur Stressbewältigung.</li> <li>Die Lernenden analysieren den Betriebserfolg anhand einzelner Verkaufssequenzen, wie Begrüssung, Kaufmotiverkennung usw. anhand pers. Erfahrungen.</li> <li>Die Lernenden beobachten sich gegenseitig am Arbeitsplatz und geben sich Feedback in dem sie sich an die Feedbackregeln halten.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fallbeispiele</li> <li>Frage/Antwort</li> <li>Interview</li> </ul>		3 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen den Nutzen des Marketings im Detailhandel.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden unterscheiden die verschiedenen Ziele des Marketings (Umsatz, Kundenzufriedenheit, Marktanteil, Kundenfrequenz). Sie zeigen die systematische Vorgehensweise des Marketings auf.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mind Map Technik</li> <li>Frage/Antwort</li> <li>Interview</li> </ul>		3 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die Marketing-Instrumente ihres Lehrbetriebes erklären.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden beschreiben den Einsatz der Marketing-Instrumente im Lehrbetrieb und begründen deren Einsatz.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vortrag</li> <li>Betriebsbesichtigung</li> </ul>		3 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können aktuelle Erkenntnisse der Marktforschung auf ihre Betriebe übertragen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden erstellen eine Kundensegmentierung ihres Lehrbetriebes.</li> <li>Sie unterscheiden die wichtigsten Methoden der Primär- und der Sekundärforschung.</li> <li>Die Lernenden können eine Primärerhebung selbständig vornehmen oder eine Sekundärerhebung analysieren und auf den Betrieb adaptieren.</li> <li>Die Lernenden erstellen eine Kundensegmentierung ihres Lehrbetriebes. Sie unterscheiden die wichtigsten Methoden der Primär- und der Sekundärforschung.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rollenspiele</li> <li>Gruppenarbeit mit anschliessender Analyse.</li> <li>Die Lernenden erstellen mit der Fragebogentechnik einen Fragebogen, den sie in einer praktischen Kundenbefragung einsetzen.</li> </ul>		3 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"> <li>LAP Vorbereitung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Schlüsselthemen wiederholen</li> <li>Repetitorium</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kapitel Tests</li> <li>0 Serien</li> <li>ppt</li> <li>Arbeitsblätter</li> </ul>		14 Lektionen

Ziel	Inhalt	Lehrmittel/Arbeitsblätter	Termine	Zeit			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können die Absatz- und Lagerkennzahlen interpretieren.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden tragen die benötigten Grundlagen zur Arbeit mit Betriebskennzahlen zusammen.</li> <li>Sie interpretieren die Kennzahlen und zeigen die Auswirkungen der verschiedenen Werte auf den Betrieb.</li> <li>Sie treffen systematisch mit der Kosten-Nutzenberechnung oder Nutzwertanalyse Entscheide mit welchen Kennzahlen sie in einem Betrieb arbeiten.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Fallbeispiele</li> </ul>		5 Lektionen			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden kennen ihre Einflussmöglichkeiten auf den Betriebserfolg und können diese beurteilen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden legen ihre persönlichen Einflussmöglichkeiten auf den Betriebserfolg dar.</li> <li>Sie erkennen die Auswirkungen von kostenbewusstem Verhalten.</li> <li>Sie analysieren die unterschiedlichen persönlichen Verhaltensweisen im Betrieb und können diese nutzbringend anpassen.</li> <li>Die Lernenden erstellen ein systematisches Protokoll (Baumstruktur, Netzwerkmodell oder Mischformen) einer Eigen- und einer Fremdbeobachtung im Betrieb (siehe Sozialkompetenz).</li> <li>Die Lernenden beobachten sich gegenseitig am Arbeitsplatz und geben sich Feedback in dem sie sich an die Feedbackregeln halten.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ppt</li> <li>Arbeitsblätter</li> <li>Frage/Antwort</li> <li>Vorschlagswesen eines Betriebes beachten.</li> <li>Mitarbeitergesprächsbogen</li> <li>Protokoll</li> <li>Feedbackregeln</li> </ul>		4 Lektionen			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen den Nutzen des Marketings für den Detailhandel.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden unterscheiden die verschiedenen Ziele des Marketings (Umsatz, Kundenzufriedenheit, Marktanteils, Kundenfrequenz). Sie zeigen die systematische Vorgehensweise des Marketings auf.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsblätter</li> <li>ppt</li> <li>Frage/Antwort</li> <li>Paar-/oder Einzelarbeit</li> <li>Interview</li> </ul>		3 Lektionen			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden verstehen das Zusammenspiel zwischen Werbung und verkaufsfördernden Massnahmen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sie umschreiben die Auswirkungen von Marketingmassnahmen auf den Handelsbetrieb. Sie zeigen den Marketingmix auf und übertragen einzelne Elemente auf ihren Lehrbetrieb.</li> <li>Die Lernenden erarbeiten mit der Reizwortmethode einen Marketingplan einer fiktiven Firma.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Schnittstelle mit dem Fachbereich Wirtschaft (ev. Zusammen eine fiktive Firma gründen).</li> </ul>		3 Lektionen			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden können aktuelle Erkenntnisse der Marktforschung auf ihre Betriebe übertragen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden erstellen eine Kundensegmentierung ihres Lehrbetriebes.</li> <li>Sie unterscheiden die wichtigsten Methoden der Primär- und der Sekundärforschung.</li> <li>Die Lernenden erstellen mit der Fragebogentechnik einen Fragebogen, den sie in einer praktischen Kundenbefragung einsetzen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PowerPoint</li> <li>Beispiele</li> <li>Arbeitsblätter ppt</li> <li>Kundenumfrage</li> <li>Zufriedenheit, Einkaufsgründe usw.</li> <li>Nielsen- und IHA-Studien</li> </ul>		3 Lektionen			
<ul style="list-style-type: none"> <li>LAP Vorbereitung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Schlüsselthemen wiederholen</li> <li>Repetitorium</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kapitel Tests</li> <li>0 Serien</li> <li>ppt</li> <li>Arbeitsblätter</li> </ul>		14 Lektionen			
erstellt am:	04.12.2016	überarbeitet am:	12.12.2016/ib	nächste Überprüfung:	(Datum)	NEU_DHF_DHK Semester 1-6.doc	Seite 13 von 13

