|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Didaktischer Jahresplan für das Schuljahr: 20XX/XX** | | **GU**  **01.14** |
| **Schulform:**  Kfm. Berufsschule Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement | **Stufe/Jahrgang/Klasse:**  Grundstufe | |
| **Lernfeld: 01**  **Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten** | **Zeitrichtwert des Lernfeldes:**  80 Unterrichtsstunden | |
|  |  | |
| **Titel und Nummer der Lernsituation:**  **1.14 Wir verwenden Sprache und Körpersprache** | **Zeitbedarf:**  4 Stunden | |
| **Handlungssituation:**  Durch sprachliche Fehler und falsche körpersprachliche Äußerungen wird die Aufnahme von Beziehungen zum Kunden gestört | | |
| **Handlungsergebnis:**   * Beurteilung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen sowie Verhandlungen * Rollenspiele * Beurteilung der Rollenspiele | | |
| **Curriculare Bezüge zwischen den Lernbereichen bzw. zu anderen Lernfeldern/Fächern oder anderen Lernsituationen**:   * Führen von Beratungs- und Verkaufsgesprächen (Lernfeld 2) | | |
| **Lernvoraussetzungen:**   * Lernsituation 13 | | |
| **Kompetenzen:**  Die Schülerinnen und Schüler   * erklären die Auswirkungen von Gesprächsstörern und Gesprächsförderern auf Gespräche * erläutern verschiedene Gesprächsstörer bzw. Gesprächsförderer * vermeiden Gesprächsstörer in Gesprächen * benutzen Gesprächsförderer in verschiedenen Gesprächsphasen * begründen die Bedeutung der nonverbalen Kommunikation in Gesprächen * beschreiben und analysieren körpersprachliche Signale in Gesprächssituationen | | |
| **FACHINHALTE:**   * Auswirkungen von Mimik, Gestik, Abstand, Körperhaltung und Stimme auf Verkaufsgespräche * Gesprächsstörer und Gesprächsförderer * Fragetechnik | | |
| **Methoden:**   * Rollenspiel * Partnerarbeit | | |
| **Lernstandskontrollen:** | | |
| **Organisatorische Besonderheiten:**  Groß im Handel, Kapitel 1.20 | | |