|  |  |
| --- | --- |
| **Didaktischer Jahresplan für das Schuljahr: 20XX/XX** | **GU****01.14** |
| **Schulform:** Kfm. BerufsschuleKaufmann/-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 |