

LF2-LS03 Kaufmotive berücksichtigen

Verlaufsplan							
Unter- richts- phase	Phase der vollständi- gen Hand- lung	Handeln		Sozial-/Akti- onsform	Binnendifferen- zierung	Material, Me- dien	Hinweise
		Schülerinnen und Schüler (SuS)	Lehrkraft (LK)				
Einstieg	Rollenge- spräch	nehmen Stellung zum Rollengespräch	Spielt Audiodatei ab	Impulssetzend Plenum	Rollengespräch auch in Textform	Audiodatei, PC, Arbeitsblatt	
Erarbei- tung	Informieren <i>Was soll getan werden, was ist das Ziel?</i>	erfassen und analysie- ren die Situation und die Aufträge, verschaffen sich einen Überblick über den Datenkranz	Berät/unterstützt bei Be- darf	Partnerarbeit		Lernsituation	
	Planen <i>Wie ist vorzu- gehen, um das Ziel zu errei- chen?</i>	finden sich in Paaren zusammen Planen gemeinsam ihre Vorgehensweise bei der Zuordnung der Kaufmo- tive	Informiert über Bearbei- tung der Aufträge Berät/unterstützt bei Be- darf	Partnerarbeit		Lernsituation	
	Entscheiden <i>Welcher Ar- beits-/Lö- sungsweg wird gewählt? Wel- che Materia- lien etc. wer- den verwen- det?</i>	entscheiden sich für eine Vorgehensweise	Berät/unterstützt bei Be- darf	Partnerarbeit		Lernsituation	
	Ausführen	ordnen die Kaufmotive zu.		Partnerarbeit			

Verlaufsplan

Unter- richts- phase	Phase der vollständigen Hand- lung	Handeln		Sozial-/Akti- onsform	Binnendifferen- zierung	Material, Me- dien	Hinweise
		Schülerinnen und Schüler (SuS)	Lehrkraft (LK)				
		erstellen Übersicht Kauf- motive		Partnerarbeit			
Auswer- tung, ggf. Vertiefung	Kontrollieren <i>Wurden die Aufträge voll- ständig, sach- u. fachgerecht ausgeführt?</i>	präsentieren ihre Über- sicht, vergleichen und diskutieren hinsichtlich Vollständigkeit und korri- gieren ggf.	Moderiert und hinterfragt	Plenum	Differenzierung nach Lerntempo: Zusatzaufgabe schnelle SuS	Rollenkarten 1 und/oder 2	Freiwillige Übung für schnelle SuS
		üben das Erkennen von Kaufmotiven		Einzelarbeit			
		verfassen einer Rollen- karte für einen Kunden		Partnerarbeit			
		formulieren eines Ver- kaufsgesprächs		Partnerarbeit			
		führen Rollenspiele bzw. Verkaufsgespräche durch und bewerten die Umsetzung		Plenum			
		formulieren das fehler- hafte Einstiegsrollen- spiel um und führen es durch.		Partnerarbeit			
Reflexion und Ver- tiefung	Bewerten <i>Was kann zu- künftig besser gemacht wer- den?</i>	bewerten in Partnerar- beit ihren Arbeitspro- zess und ihre Hand- lungsergebnisse	Initiiert Bewertung/Refle- xion	Partnerarbeit		Reflexionshilfe	

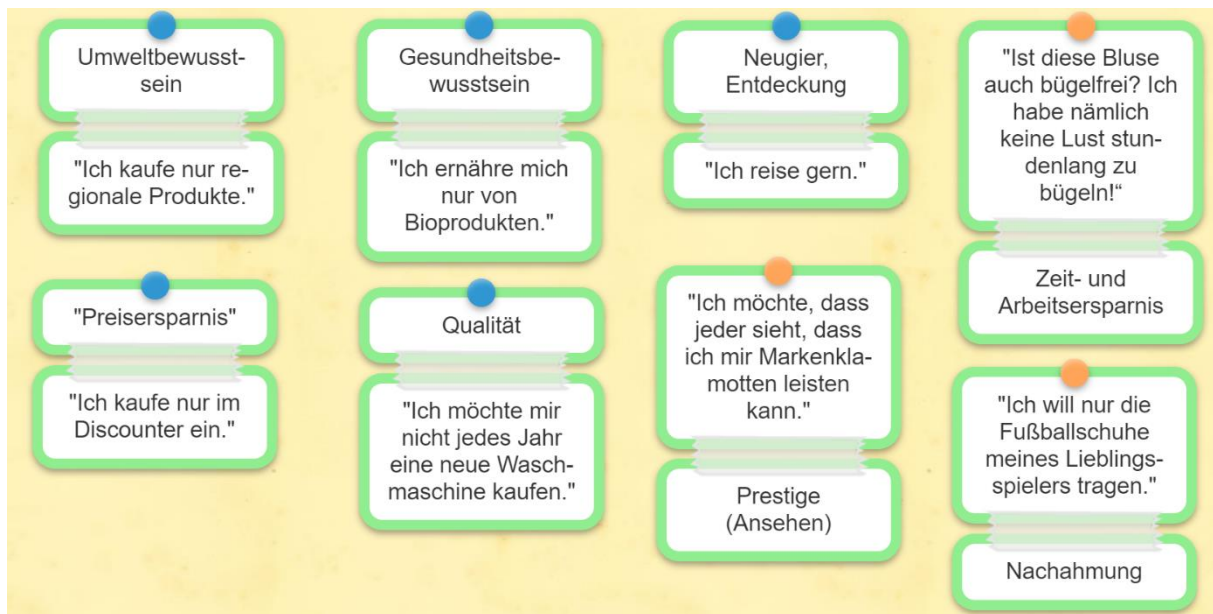
LF2-LS03 Kaufmotive berücksichtigen

Lösungshinweise:

Auftrag 1:

<https://learningapps.org/display?v=piqmqk6yk22>

Leistungsstarke SuS formulieren anhand der Kundenäußerungen eigenständig Kaufmotive.



Auftrag 2:

Kaufmotive	
Rationale (vernunftbetonte) Kaufmotive	Emotionale (gefühlsbetonte) Kaufmotive
Preisersparnis	Nachahmung
Qualität	Prestige
Gesundheitsbewusstsein	Gesundheitsbewusstsein

Umweltbewusstsein	Umweltbewusstsein
Zeit- und Arbeitersparnis	Nachahmung
	Neugier, Entdeckung

Ziele:	schnellere und gezieltere Vorlage der Ware
	individuellere Argumentation
	Kundenzufriedenheit
	Umsatzsteigerung

...

Lösungsvorschlag Übungen:

Übung Kaufmotive H5P – Lösung in H5P

Anwendung Rollenkarten:

Individuelle Lösung

Lösungsvorschlag: Verbessertes Verkaufsgespräch

Situation: Kundin steht vor einem Regal mit verschiedenen Sonnencremes und hält eine Sonnencreme in der Hand.

Verkäuferin:	Guten Tag, wie ich sehe, interessieren Sie sich für unsere Sonnencremes. Wie kann ich Ihnen dabei behilflich sein?
Kundin:	Hallo, ja, genau. Ich brauche eine Sonnencreme für meine Tochter.
Verkäuferin:	Da finden wir bestimmt etwas Passendes für Ihre Tochter. Hat Ihr Kind normale oder besonders empfindliche Haut?
Kundin:	Sie hat sehr empfindliche Haut, deshalb sollte die Sonnencreme ohne Duftstoffe oder sonstige Zusätze sein.
Verkäuferin:	Ok. Wie lang hält sich Ihre Tochter immer in der Sonne auf?
Kundin:	Die Sonnencreme sollte einen hohen Lichtschutzfaktor haben, da wir nach Spanien in den Urlaub fahren und dort viele Stunden am Strand verbringen werden.
Verkäuferin:	Dann ist diese Sonnencreme besonders geeignet. Sie hat einen Lichtschutzfaktor von 50, ist besonders geeignet für empfindliche Kinderhaut und enthält keine krebserregenden Zusatzstoffe.
Kundin:	Super, das hört sich doch gut an. Die nehme ich gleich mit. Vielen Dank. Auf Wiedersehen.