

Schulinterner Lehrplan

Bildungsgang: Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel

Fachstufe: Grundstufe

Lernfeld: 5 Verkaufsgespräche kundenorientiert führen

Stand: April 2006



| Woche | Unterrichtsstunden | Lernfeld/Inhalt/Themen | Methoden/Arbeitstechniken/ Medien | Hinweise |
|-------|--------------------|---|---|----------|
| | 6 | Grundlagen der Kommunikation mit Kunden | Arbeitsblätter, Internet, Schulbuch, Abbildungen von Verkäufern | |
| | 4 | Bedarfs- bzw Anspruchsermittlung im Dreischritt | Infoblätter, Aufgaben, | |
| | 10 | Verkaufsargumentation | Infoblätter, Fallbeispiele, Rollenspiel | |
| | 6 | Produktmerkmale und Preis im Verkaufsgespräch | Infoblätter, Fallbeispiele, Rollenspiel | |
| | 2 | Ergänzungs- und Alternativangebote | Folien, Infoblätter, Fallaufgaben | |
| | 2 | Klassenarbeit | | |
| | 2 | Abschlußphase | Folien, Infoblätter, Fallaufgaben | |
| | 6 | Rollenspiel | Videoaufnahme, Beobachtungsbogen | |
| | 2 | Auswertung und Bewertung des Rollenspiels | Bewertungsbogen | |
| Summe | 40 | | | |

