

Anlage Nr. 4	
Kompetenzorientierte Leistungserhebungen im Einzelhandel	
Arbeitsfeld: Unterrichtsentwicklung	
Kontakt:	Staatliche Berufsschule II Kempten (Allgäu)
Ziele:	1. Entwicklung und Verbesserung der beruflichen Handlungskompetenz durch die Schulung von Präsentationsfähigkeiten und der Gesprächsführung in Verkaufssituationen. 2. Förderung der Kunden- und Serviceorientierung unter Berücksichtigung fachlicher, wirtschaftlicher, ökologischer und rechtlicher Zusammenhänge. 3. Vorbereitung auf die kompetenzorientierte IHK-Abschlussprüfungsform des „Fallbezogenen Fachgesprächs“ in Form eines „Verkaufsgesprächs“ durch geänderte Formen der Leistungserhebung
Materialien:	Materialien für die Unterrichtsorganisation stehen auf der Homepage der Schule unter www.berufsschule2-kempten.de sowie auf der Homepage der Stiftung Bildungspakt unter www.bildungspakt-bayern.de zum Download bereit.
Kosten:	Es fallen keine Kosten an.
Kontext der Erprobung:	Die Umsetzung erfolgte an der obigen Berufsschule durch geänderte Formen der Leistungserhebung in der Ausbildung der Verkäufer/Innen und Kaufleute im Einzelhandel im Fach „Kundenorientiertes Verkaufen“.
Leitfaden für die Umsetzung: 1. Die Schüler müssen im Rahmen einer intensiven Einführungsphase auf die Anforderungen der jeweiligen Leistungserhebungen vorbereitet werden. Dabei wird auf schriftliche Leistungsnachweise in Form von Schulaufgaben verzichtet. 2. <u>10. Jahrgangsstufe (Lernfeld 2)</u>: Die Schüler bereiten sich auf Warenpräsentationen zu Waren aus dem Sortiment ihres Ausbildungsbetriebes vor. Die Präsentationen beinhalten auch Verkaufsargumente zu den Waren. Sie erstellen als fachliche Grundlage ihrer Ausführungen eine aussagekräftige Präsentationsmappe, die ebenfalls bewertet wird. <u>11. Jahrgangsstufe (Lernfeld 10)</u>: Die Schüler bereiten sich auf einen Warenbereich ihrer Wahl nutzenorientiert vor und werden in „Fallbezogenen Fachgesprächen“ (Verkaufsgesprächen) situationsabhängig und handlungsorientiert geprüft. Zur inhaltlichen Vorbereitung erstellen sie aussagekräftige Mappen, die bewertet werden. 3. Die komplexen Situationen der „Fallbezogenen Fachgespräche“ werden durch die Lehrkraft vorgegeben. 4. Die Leistungserhebung erfolgt mit Hilfe einheitlicher Bewertungsbogen, deren Beurteilungskriterien auf die IHK-Abschlussprüfung zugeschnitten sind. 5. Zur Auswertung werden die Warenpräsentationen und Verkaufsgespräche aufgezeichnet und zusammen mit den Schülern analysiert. 6. Die Bewertung nimmt der Lehrer vor.	
Pädagogische und organisatorische Auswirkung: Aufgrund der Neuordnung der Berufsausbildung im Einzelhandel gewinnt das von den Prüflingen gewählte Verkaufsgespräch bzw. das kompetenzorientierte „Fallbezogene Fachgespräch“ für das erfolgreiche Bestehen der Abschlussprüfung stark an Bedeutung. Daher ist es wichtig, die im Unterricht erworbenen Kenntnisse mit einer neuen, auf die berufliche Handlungskompetenz abstellenden Form, zu prüfen. Die kompetenzorientierte Prüfung ersetzt eine Schulaufgabe.	

Anmerkungen:

Für eine Beurteilung und Analyse von „Fallbezogenen Verkaufsgesprächen“ sind darüber hinaus entsprechende räumliche und technische Voraussetzungen, wie z. B. Verkaufstheke, Warenträger samt Ware und Videotechnik hilfreich.