

Französisch/Englisch

Stoffplan

WirtschaftsSchule Thun

Detailhandelsfachleute

Schullehrplan Detailhandelsfachleute – Fachbereich Fremdsprachen

Kompetenzen gültig für alle Lehrjahre

Sozial- und Selbstkompetenzen auf verbaler	<i>Kommunikationsfähigkeit</i>	Die Lernenden sind offen und spontan. Sie sind gesprächsbereit und kommunizieren erfolgreich und nonverbaler Ebene.
eigenen Stil.	<i>Lebenslanges Lernen</i>	Die Lernenden nehmen Erlebnisse und Erfahrungen bewusst und positiv wahr und arbeiten am Sie sind neugierig und bereit, Neues bewusst anzugehen und daraus zu lernen.
Methodenkompetenzen zient an.	<i>Lernstrategien</i>	Die Lernenden lernen adäquate Strategien kennen und wenden diese individuell und für sie effizient an.

1. Lehrjahr – 1. Semester

Leistungsziele (verbindlich)	Fachkompetenz			Sozial- und Selbstkompetenz (je nach Schule)	Methodenkompetenz (je nach Schule)	mögliche Produkte	Schnittstellen	LZ
	Themen (verbindlich)	Wortschatz (verbindlich)	Grammatik (je nach Schule)					
<u>Hören – Lesen – Sprechen – Schreiben</u> 2.3.1.a) Die Lernenden verstehen in Texten Angaben zu Personen (Wohnort, Alter, Beruf,..). Sie entnehmen aus Veranstaltungskalendern Informationen zu Anlässen. Sie verstehen ein einfaches Formular so weit, dass sie wichti-	Persönliche Angaben • Familie, Hobbys, Freizeitveranstaltungen, Fernsehpro-	Grundwortschatz (Familie, Freizeit) Grundwortschatz (Geschäft)	Zeiten Personalpronomen Singular-/Pluralformen	<i>Eigenverantwortliches, selbstbewusstes Handeln:</i> Die Lernenden denken mit. Sie fällen bei Bedarf Entscheide und handeln in eige-	<i>Präsentationstechniken:</i> Die Lernenden kennen geeignete Techniken und (Hilfs-)Mittel, um sich, die Familie und das Geschäft anderen vor-	Vortrag Einfaches Formular Karte Plakat	Lokale Landessprache Gesellschaft	16

<p>ge Angaben zu ihrer Person machen können. K2</p> <p><u>Lesen – Schreiben</u> 2.7.1 Die Lernenden können ein einfaches Formular mit Angaben zu ihrer Person ausfüllen. Sie sind in der Lage (Glückwunsch-)Karten zu schreiben. K1</p> <p><u>Sprechen - Schreiben</u> 2.6.1.a) Die Lernenden machen in einfachen Sätzen Angaben zu ihrer Person. Sie beschreiben in einfachen Sätzen, wo sie wohnen. K1</p>	<p>gramme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beruf, Geschäft (Öffnungszeiten, Feiertage) 			<p>ner Verantwortung. Sie sind ihrer Fähigkeiten bewusst und treten ruhig und bestimmt auf.</p>	<p>zustellen</p>			
--	---	--	--	---	------------------	--	--	--

Leistungsziele (verbindlich)	Fachkompetenz			Sozial- und Selbstkompetenz (je nach Schule)	Methodenkompetenz (je nach Schule)	mögliche Produkte	Schnittstellen	LZ
	Themen (verbindlich)	Wortschatz (verbindlich)	Grammatik (je nach Schule)					
<p><u>Hören</u> 2.1.1. Wenn jemand sehr langsam und deutlich spricht, erfassen die Lernenden den Sinn einer einfachen Aussage. Sie verstehen einfache Wegerkklärungen (zu Fuss oder mit Verkehrsmitteln). K2</p> <p><u>Hören – Sprechen</u></p>	<p>Orientierung erklären, wo etwas ist (auch im Geschäft)</p>	<p>Ortsangaben</p> <p>Verben (Fortbewegung)</p>	<p>Zeiten</p> <p>Fragesätze</p> <p>Fragepronomen</p> <p>Präpositionen</p>		<p><i>Informations- und Kommunikationsstrategien:</i> Die Lernenden können anhand von Plänen und Schildern Informationen weitergeben resp. verstehen.</p>	<p>Führung</p> <p>Plan</p> <p>Wegbeschreibung</p>	<p>Gesellschaft</p>	<p>8</p>

<p>2.5.1.a) Die Lernenden stellen und beantworten Fragen. Sie machen einfache Aussagen und reagieren auf einfache Aussagen von anderen. Sie verständigen sich auf einfache Art, brauchen aber eventuell die Unterstützung der Gesprächspartner. K3</p> <p><u>Lesen</u> 2.3.1.b) Die Lernenden verstehen Wörter und Ausdrücke auf Schildern, denen man im Alltag oft begegnet (z.B. «Bahnhof», «Parkplatz», «Rauchen verboten»,...) K2</p> <p><u>Sprechen - Schreiben</u> 2.6.1.b) Die Lernenden beschreiben in einfachen Sätzen, wo sie wohnen. K1</p>								
<p><u>Hören – Sprechen</u> 2.5.1.b) Die Lernenden gebrauchen einfache Gruss- und Abschiedsformeln. Sie machen einfache Aussagen und reagieren auf einfache Aussagen von anderen. Sie verständigen sich auf einfache Art, brauchen aber eventuell die Unterstützung der Gesprächspartner. Die Lernenden tätigen einfache Ein- und Verkäufe. K3</p>	<p>Einfache Ein- / Verkäufe Floskeln, Wunsch, Gruss, Abschied, Preis, Fragen stellen und beantworten</p>	<p>Branchenwortschatz Kardinalzahlen Verkaufsausdrücke (Höflichkeitsfloskeln)</p>	<p>Zeiten Fragesätze Fragepronomen Singular-/Pluralformen</p>	<p><i>Kommunikationsfähigkeit und Umgangsformen:</i> Die Lernenden haben Spass am Kontakt mit Menschen. Sie gehen auf andere zu, sind aufmerksam und erkennen rasch die Wünsche des Gesprächspartners und treten darauf ein.</p>	<p><i>Beratungs- und Verkaufsmethoden:</i> Die Lernenden wenden einfache Verkaufsmethoden in der Fremdsprache an.</p>	<p>Verkaufsgespräch Warenpräsentation Individueller Branchenwortschatz (von den Lernenden kontinuierlich über alle Semester zusammengestellt.).</p>	<p>Wirtschaft Detailhandelskenntnisse</p>	16

1. Lehrjahr – 2. Semester

Leistungsziele (verbindlich)	Fachkompetenz			Sozial- und Selbstkompetenz (je nach Schule)	Methodenkompetenz (je nach Schule)	mögliche Produkte	Schnittstellen	LZ
	Themen (verbindlich)	Wortschatz (verbindlich)	Grammatik (je nach Schule)					
<p><u>Hören – Sprechen</u> 2.5.3.a) Die Lernenden stellen Leuten Fragen zu deren Person und antworten auf Fragen dieser Art. K3</p> <p><u>Lesen</u> 2.3.2. a) Die Lernenden verstehen die wichtigsten Begriffe eines Computerprogramms. Sie verstehen Mitteilungen auf Postkarten. Sie verstehen in Alltagssituationen einfache schriftliche Mitteilungen von Bekannten. K2</p> <p><u>Sprechen - Schreiben</u> 2.6.2. Die Lernenden beschreiben einen Arbeitstag. K2</p> <p><u>Schreiben</u> 2.7.2. a) Die Lernenden können eine Postkarte schreiben. Sie können in einfachen Sätzen über sich schreiben. K3</p>	<p>Individueller Tagesablauf</p> <ul style="list-style-type: none"> • privat • schulisch • beruflich 	<p>Tageszeiten</p> <p>Tage, Monate</p> <p>Jahreszeiten</p> <p>Verben (private, schulische, berufliche Aktivitäten)</p> <p>Basis-Wortschatz PC / Handy</p>	<p>Frageadverbien</p> <p>Konjunktionen</p> <p>Zeiten</p>	<p><i>Kontaktfähigkeit:</i> Die Lernenden haben Spass am Kontakt mit Menschen. Sie gehen auf andere zu, sind aufmerksam.</p>	<p><i>Informations- und Kommunikationsstrategien:</i> Die Lernenden können mit dem PC in der Fremdsprache umgehen und einfache Mitteilungen verstehen und senden.</p>	<p>Privat: E-Mail</p> <p>Postkarte (schreiben und verstehen)</p> <p>Schulisch: SMS (Proben- termine und Hausaufgaben mitteilen)</p>	<p>Gesellschaft</p> <p>lokale Landessprache</p>	20

<p><u>Hören</u> 2.2.1. Die Lernenden verstehen Fragen und Aufforderungen und können kurzen Anweisungen folgen. Sie verstehen Zahlen, Mengenangaben, Preise und Uhrzeiten. K2</p> <p><u>Hören – Lesen – Sprechen</u> 2.5.3. b) Die Lernenden kommen mit Zahlen, Mengenangaben, Preisen und Uhrzeiten zurecht. Sie bitten um etwas und reagieren auf eine Bitte. K3</p> <p><u>Lesen</u> 2.3.2. b) Die Lernenden verstehen die wichtigsten Begriffe eines Computerprogramms und Mitteilungen der Mitarbeitenden. K2</p> <p><u>Schreiben</u> 2.7.2. b) In einer Notiz können die Lernenden mitteilen, wo sie sind, und wann sie jemanden treffen wollen. K3</p>	<p>Geschäft vorstellen und Auskunft geben</p> <ul style="list-style-type: none"> • Öffnungszeiten • Mengen • Preise 	<p>Zeitangaben</p> <p>Mengenangaben Preisangaben</p> <p>Grundwortschatz Branche (Artikel / Angebot)</p>	<p>Wiederholung und Vertiefung</p>	<p><i>Umgangsformen</i> Die Lernenden können ihre Sprache und ihr Verhalten der jeweiligen Situation und den Bedürfnissen der Gesprächspartner anpassen.</p>	<p><i>Informations- und Kommunikationsstrategien:</i> Die Lernenden können mit dem PC in der Fremdsprache umgehen und einfache Mitteilungen verstehen und senden.</p> <p><i>Präsentationstechniken:</i> Die Lernenden können in der Fremdsprache zeitliche und zahlenmässige Angaben über die Angebote ihres Geschäftes machen.</p>	<p>Aus Internet Infos eine Zusammenfassung erstellen</p> <p>Notizen über Termine (schreiben und verstehen)</p> <p>Warenpräsentation</p> <p>Individueller Branchenwortschatz (von den Lernenden kontinuierlich über alle Semester zusammengestellt.).</p>	<p>Wirtschaft</p>	<p>20</p>
---	---	---	------------------------------------	--	---	--	-------------------	-----------

2. Lehrjahr – 3. Semester

Leistungsziele (verbindlich)	Fachkompetenz			Sozial- und Selbstkompetenz (je nach Schule)	Methodenkompetenz (je nach Schule)	mögliche Produkte	Schnittstellen	LZ
	Themen (verbindlich)	Wortschatz (verbindlich)	Grammatik (je nach Schule)					

			le)					
<p><u>Hören – Sprechen (zusammenhängend sprechen / an Gesprächen teilnehmen)</u> 2.1.2 Die Lernenden verstehen einfache Alltagsgespräche und können entsprechend reagieren. K2</p> <p><u>Lesen</u> 2.3.3 Die Lernenden entnehmen aus Meldungen und einfachen Artikeln wichtige Informationen. Sie verstehen einen einfachen persönlichen Brief mit Informationen und Angaben zu einer bestimmten Alltagssituation. K2</p> <p><u>Sprechen</u> 2.5.6 Die Lernenden können in einfachen Sätzen beschreiben, erklären, vergleichen, fragen und antworten. K3</p> <p><u>Sprechen</u> 2.6.3 Die Lernenden können sich und andere Personen vorstellen und ihren Wohnort beschreiben. K2</p> <p><u>Sprechen - an Gesprächen teilnehmen</u> 2.5.4 Die Lernenden machen einfache Erledigungen des Alltags. Sie bitten um Auskünfte und verschaffen sich Informationen. K3</p> <p><u>Schreiben:</u></p>	<p>Persönliche Angaben in der Interaktion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Familie • Wohnort • Freizeit • Sport • Veranstaltungen <p>Alltagssituationen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Post • Bank • Transportmittel • Ferien (Reservation) • Essen und Trinken • Wetter 	<p>Grundwortschatz Wetter, Sport, Reisen, Ferien</p> <p>Zeitangaben</p> <p>Ortsangaben</p>	<p>Zeiten</p> <p>Verben repetieren</p> <p>Satzstruktur: - Konjunktionen - Verneinung - Frageformen</p> <p>repetieren und vertiefen 1.+ 2. Semester</p>	<p><i>Kommunikationsfähigkeit:</i> Die Lernenden können zuhören, mitdenken und gezielt Fragen stellen, sich klar und verständlich ausdrücken.</p> <p>Die Lernenden zeigen Interessen an der schriftlichen Kommunikation</p> <p><i>Lebenslanges Lernen:</i> Die Lernenden setzen sich mit den eigenen Schwächen auseinander. Sie lernen sich zu akzeptieren und auf sich selber zu vertrauen.</p>	<p><i>Lernstrategien mündlich:</i> Die Lernenden erkennen ihre Stärken und Schwächen beim Kommunizieren. Sie können entsprechend reagieren, wenn sie etwas nicht verstehen und das Gespräch aufrechterhalten.</p> <p><i>schriftlich:</i> Die Lernenden erkennen ihre Stärken und Schwächen im schriftlichen Ausdruck.</p>	<p>Portrait</p> <p>Interview</p> <p>Reservation (Telefon)</p> <p>Programm für Geschäftsausflug / Klassentreffen zusammenstellen</p> <p>Werbespot (Bsp. Ferienort)</p> <p>Notiz</p> <p>Mitteilung</p> <p>Postkarte</p> <p>Brief</p> <p>E-Mail</p> <p>Ferienbericht</p>	<p>lokale Landessprache</p> <p>Gesellschaft (fremde Kulturen)</p>	26

2.7.3 / 2.7.4 Die Lernenden können in einfachen und sprachlich korrekten Sätzen <i>über sich</i> schreiben. Sie können mitteilen, wo sie sich befinden und wann sie jemanden treffen wollen. Sie können ein Ereignis beschreiben: was, wann, wo. K2								
---	--	--	--	--	--	--	--	--

Leistungsziele (verbindlich)	Fachkompetenz			Sozial- und Selbstkompetenz (je nach Schule)	Methodenkompetenz (je nach Schule)	mögliche Produkte	Schnittstellen	LZ
	Themen (verbindlich)	Wortschatz (verbindlich)	Grammatik (je nach Schule)					
<p><u>Hören – Sprechen (zusammenhängend sprechen / an Gesprächen teilnehmen):</u> 2.5.5 Die Lernenden können ein einfaches Gespräch im Berufsalltag führen. Sie können Kundenwünsche ermitteln und situationsgerecht reagieren. Sie können sich in einfachen Verkaufssituationen verständigen und Artikel beschreiben. K3</p>	<p>einfache Verkaufssituationen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begrüßung • Kaufwunsch ermitteln: Fragen stellen und beantworten • Artikelbeschreibung • Verabschiedung 	<p>Grundwortschatz für Artikelbeschreibung repetieren und vertiefen</p> <p>Verben Verkauf</p>	<p>Adjektive (Farben und Material)</p> <p>Nomen: Geschlecht / Zahl</p> <p>Frageformen</p> <p>Verneinung</p> <p>Höflichkeits-</p>		<p><i>Präsentationstechnik:</i> Die Lernenden können Angaben zum Angebot ihres Geschäfts machen (Preise, Sonderangebote, Sortiment, etc.)</p>	<p>Präsentationen</p> <p>Karteikarten</p> <p>Ordner mit Warengruppen und Beschreibungen</p> <p>Verkaufsgespräche</p> <p>Individueller</p>	<p>Detailhandelskenntnisse (Verkaufspersönlichkeit, Kundenkontakt)</p>	14

	(Repetieren 1. Semester)		form Pronomen			Branchenwortschatz (von den Lernenden kontinuierlich über alle Semester zusammengestellt.).		
--	-----------------------------	--	------------------	--	--	---	--	--

2. Lehrjahr – 4. Semester

Leistungsziele (verbindlich)	Fachkompetenz			Sozial- und Selbstkompetenz (je nach Schule)	Methodenkompetenz (je nach Schule)	mögliche Produkte	Schnittstellen	LZ
	Themen (verbindlich)	Wortschatz (verbindlich)	Grammatik (je nach Schule)					
<u>Hören – Verstehen</u> 2.2.2 Die Lernenden verstehen Sätze, Ausdrücke und Wörter aus ihrem persönlichen Umfeld. Sie verstehen das Wesentliche von klaren Durchsagen und Mitteilungen. K2 <u>Lesen</u> 2.3.4 Die Lernenden verstehen schriftliche Mitteilungen von Bekannten und Mitarbeitenden. Sie finden auf Informationsblättern über Freizeitaktivitäten, Ausstellungen usw. die wichtigsten	Freizeit <ul style="list-style-type: none"> • Reiseprospekte • Infos zu Sportveranstaltungen verstehen Reisen <ul style="list-style-type: none"> • Durchsagen am Bahnhof / Flughafen 	Vertiefung der vorherigen Semester - Freizeitvokabular (Hobbys / Interessen) - Adjektive - Präpositionen - Fragewörter	Repetition und Vertiefung der vorherigen Semester - Befehlsformen - Steigerungsformen der Adjektive		<i>Informationsstrategien:</i> Die Lernenden erkennen, was von Ihnen verlangt wird, und reagieren entsprechend <i>Systematisches Denken:</i> Die Lernenden erkennen die für sie wichtigen Informationen und verwenden Lesestrategien, um das Wesentliche zu verstehen.	Programm für Besuch zusammenstellen - Unterhaltung - Museen - Sportmöglichkeiten	Lokale Landessprache	12

<p>Angaben. K2</p> <p><u>Sprechen – An Gesprächen teilnehmen</u> 2.5.7 Sie können nach dem Weg fragen und mit Hilfe eines Planes den Weg erklären K3</p>								
<p><u>Sprechen – An Gesprächen teilnehmen</u> 2.5.7 Beim Einkaufen sagen die Lernenden, was sie suchen und fragen nach dem Preis. Die Lernenden grüßen, fragen nach dem Wohlergehen und reagieren auf Neuigkeiten. K3</p> <p><u>Zusammenhängend sprechen</u> 2.6.4 Die Lernenden berichten über ein Ereignis. Sie beschreiben ihre Ausbildung. K2</p> <p><u>Schreiben</u> 2.8.1 Die Lernenden beschreiben Dinge aus ihrem Alltag. Sie geben Auskunft über ihre Ausbildung, Arbeit und Interessen. K2</p>	<p>Be-ruf/Geschäft</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anweisungen verstehen • Kundenfragen verstehen • interne Memos, Emails verstehen • Branchenbezogene Info-Blätter verstehen • «Small Talk» mit Kunden • selber einkaufen <p>Vollständiges Verkaufsgespräch</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beginn der Prüfungsvorbereitung 	<p>Vertiefung der vorherigen Semester</p> <p>Fachvokabular je nach Branche</p>	<p>Vertiefung der vorherigen Semester</p>	<p><i>Kommunikations-Fähigkeit</i> Die Lernenden erreichen mit gezielten Fragen und offene und spontane Antworten ein erfolgreiches Verkaufsgespräch</p> <p><i>Umgangsformen</i> Die Lernenden wissen mit ihrer Sprache und Verhalten ein erfolgreiches Verkaufsgespräch zu erreichen.</p>	<p><i>Beratungs- und Verkaufsmethoden:</i> Die Lernenden wenden erfolgreiche Methoden der Beratung und des Verkaufs zur Zufriedenheit des Kunden und im Interesse des Unternehmens in der Fremdsprache an.</p> <p><i>Informationsstrategien:</i> Die Lernenden wissen den modernen Informationsfluss zu nutzen und daraus für sie und ihre Kundschaft wichtige Informationen zu ziehen.</p> <p><i>Kreativitätstechniken:</i> Die Lernenden sind offen für neue Trends und fähig, diese innovativ dem Kunden zu präsentieren.</p> <p><i>Präsentationstechniken</i> Die Lernenden kennen und beherrschen die Methoden der Warenprä-</p>	<p>Rollenspiel</p> <p>Warenpräsentation</p> <p>Werbeplakat</p> <p>Individueller Branchenwortschatz (von den Lernenden kontinuierlich über alle Semester zusammengestellt.).</p>	<p>Detailhandelskenntnis</p>	<p>28</p>

3. Lehrjahr – 5. Semester

					sentation und setzen sie zum Nutzen der Kundenschaft und des Unternehmens um.			
--	--	--	--	--	---	--	--	--

Leistungsziele (verbindlich)	Fachkompetenz			Sozial- und Selbstkompetenz (je nach Schule)	Methodenkompetenz (je nach Schule)	mögliche Produkte	Schnittstellen	LZ
	Themen (verbindlich)	Wortschatz (verbindlich)	Grammatik (je nach Schule)					
<u>Hören – Sprechen</u> 2.5.8 Die Lernenden können um Entschuldigung bitten und auf eine Entschuldigung reagieren. K3 <u>Sprechen – An Gesprächen teilnehmen</u> 2.5.8 Die Lernenden laden ein und reagieren auf Einladungen. K3	Anlässe und Feiern <ul style="list-style-type: none"> • Einladungen aussprechen, annehmen und ablehnen • Entschuldigungen im Privat- und Geschäftsleben (Verspätung, Verhinderung, Reklamation) 	Grundwortschatz Anlässe (Geburtstag, Hochzeit, Geschäftseröffnung usw.) Entschuldigungsformen	Höflichkeitsform	<i>Umgangsformen:</i> Die Lernenden können ihre Sprache und ihr Verhalten der jeweiligen Situation und den Bedürfnissen der Gesprächspartner anpassen.	<i>Arbeitstechniken und Problemlösen:</i> Die Lernenden setzen Methoden und Hilfsmittel des Problemlösens ein.	Karte - Einladung; - Gratulation Rollenspiel	Lokale Landessprache	6

<p><u>Hören – Verstehen</u> 2.2.4 Die Lernenden erfassen die Hauptinformationen von Fernsehmeldungen. K2</p> <p><u>Lesen</u> 2.3.5 Die Lernenden finden in Kleininseraten die gesuchte Rubrik und die wichtigsten Informationen. Die Lernenden entnehmen einfachen Zeitungsartikeln und Meldungen wichtige Informationen. K2</p>	<p>Medien</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inserate Kleininserate (Wohnung, Auto, Kino) Stelleninserate • Schlagzeilen, Tagesaktualitäten, Veranstaltungskalender • Nachrichten und Wettervorhersagen 	<p>Grundwortschatz Medien</p> <p>Grundwortschatz Wetter</p> <p>Ländernamen</p> <p>Himmelsrichtungen</p>	<p>Befehlsform (Repetition)</p> <p>Adverbien - Repetition und Erweiterung der Steigerungsformen - Anwendung in Vergleichen</p>		<p><i>Informationsstrategien:</i> Die Lernenden beschaffen sich unter Anwendung moderner Mittel der Informations- und Kommunikationstechnologie Informationen und nutzen diese.</p>	<p>Kleininserate</p> <p>Werbeplakat</p> <p>Werbepot</p> <p>Wetterkarte</p> <p>Wettervorhersage</p> <p>Wetterbeschreibung</p>	<p>Lokale Landessprache</p> <p>Gesellschaft</p>	6
<p>Leistungsziele (verbindlich)</p>	<p>Fachkompetenz</p>			<p>Sozial- und Selbstkompetenz (je nach Schule)</p>	<p>Methodenkompetenz (je nach Schule)</p>	<p>mögliche Produkte</p>	<p>Schnittstellen</p>	LZ
<p><u>Hören – Verstehen</u> 2.2.3 Sie verstehen Sätze, Ausdrücke und Wörter aus ihrem beruflichen Umfeld. Die Lernenden können einem Verkaufsgespräch von Drittpersonen folgen. K2</p> <p><u>Hören – Sprechen</u> 2.2.1 Mengenangaben und Preise wiederholen. K2</p>	<p>Spezielle Verkaufssituationen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reklamationen Umtausch • Geschenk • Neuigkeiten, Aktionen 	<p>Branchenwortschatz</p> <p>Verkaufsausdrücke</p>	<p>Fragesatz und Fragewörter wiederholen</p>	<p><i>Konfliktfähigkeit:</i> Die Lernenden sind sich bewusst, dass sie vielen Menschen mit unterschiedlichen Auffassungen und Meinungen begegnen und es zu Kon-</p>	<p><i>Beratungs- und Verkaufsmethoden:</i> Die Lernenden wenden erfolgreiche Methoden der Beratung und des Verkaufs zur Zufriedenheit des Kunden und im Interesse des Unternehmens an.</p>	<p>Rollenspiele</p> <p>Beobachtungsaufgaben</p> <p>Präsentation eines Artikels (Gebrauch und Pflege)</p>	<p>Lokale Landessprache</p> <p>Gesellschaft</p>	14

<p><u>Lesen</u> 2.3.5 Die Lernenden verstehen einfache Gebrauchsanweisungen. K2</p> <p><u>Sprechen – An Gesprächen teilnehmen</u> 2.2.3 Die Lernenden können in speziellen Verkaufssituationen agieren und reagieren. K2</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Herstellung und Herkunft des Artikels erklären • Bedienungsanleitungen, Produkteinformation • Zahlungsmodalitäten 			fliktsituationen kommen kann. Sie reagieren in solchen Fällen ruhig und überlegt.		Individueller Branchenwortschatz (von den Lernenden kontinuierlich über alle Semester zusammengestellt.).		
<p><u>Sprechen – An Gesprächen teilnehmen</u> 2.5.8 Die Lernenden können sagen, was sie mögen und was nicht. K3</p> <p><u>Sprechen – Schreiben</u> 2.6.5 Sie geben Auskunft über ihre berufliche Tätigkeit und berichten über Hobbys und Interessen. K2</p> <p><u>Schreiben</u> 2.8.2 Die Lernenden stellen sich in einem Brief kurz vor. Sie verwenden Formeln für Anrede, Dank und Bitte. K2</p>	<p>Berufliche und persönliche Aktivitäten</p> <ul style="list-style-type: none"> • berufliche Tätigkeit und Hobbys beschreiben • persönliche Vorlieben und Abneigungen 	<p>Zeitangaben - Datumsangaben</p> <p>Formeln für - Dank - Anrede - Bitte - Grüsse</p> <p>Ausdrücke, die eine Werthaltung wiedergeben</p>	<p>Konjugiertes Verb mit Infinitivanschluss</p> <p>Verneinung und Einschränkung</p>			<p>Brief - Brieffreundschaft - E-Mail-Kontakte</p> <p>Rollenspiele</p>		4

3. Lehrjahr – 6. Semester

Leistungsziele (verbindlich)	Fachkompetenz			Sozial- und Selbstkompetenz (je nach Schule)	Methodenkompetenz (je nach Schule)	mögliche Produkte	Schnittstellen	LZ
	Themen	Wortschatz	Grammatik					

	(verbindlich)	(verbindlich)	(je nach Schule)					
<p><u>Hören – Sprechen</u> 2.5.9 Die Lernenden planen eine Aktivität und vereinbaren Einzelheiten. Sie stellen jemandem Fragen zu Arbeit und Freizeit und beantworten entsprechende Fragen. K3</p> <p><u>Sprechen</u> 2.6.6 Die Lernenden berichten über vergangene Aktivitäten und persönliche Erfahrungen. K3</p> <p><u>Schreiben</u> 2.8.3 Die Lernenden schreiben einen zusammenhängenden Text. K3</p> <p><u>Hören</u> 2.2.4 Die Lernenden erfassen die Hauptinformationen von Sendungen. K2</p> <p><u>Lesen</u> 2.4.1 Die Lernenden verstehen kurze Erzählungen, die von alltäglichen Dingen handeln und verstehen einfache Texte zu vertrauten Themen. K2</p>	<p>Themen aus Alltag und Beruf repetieren (1. - 5. Semester)</p> <ul style="list-style-type: none"> • persönliche Angaben • Orientierung • individueller Tagesablauf • Alltagssituationen • Freizeit, Reisen • Anlässe, Feiern <p>Medien</p>	<p>Repetition und Vertiefung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundwortschatz aller Themen - Gefühle und Meinungen 	<p>Repetition und Vertiefung nach Bedarf</p>	<p><i>Umgangsformen:</i> Höfliche und respektvolle Umgangsformen pflegen. Eine angemessene Sprache verwenden</p> <p><i>Eigenverantwortliches, selbstbewusstes Handeln:</i> Auf sich selber vertrauen. Sich mit den eigenen Schwächen auseinandersetzen</p> <p><i>Kommunikationsfähigkeit:</i> Sich klar, verständlich und sprachlich korrekt ausdrücken.</p> <p><i>Vernetztes Denken und Handeln:</i> Die wesentlichen Zusammenhänge erkennen. Wichtige Zusammenhänge innerhalb eines Faches herstellen. Vorwissen in Verbindung mit neuen Inhalten bringen</p>	<p><i>Arbeitstechniken und Problemlösen:</i> Die Lernenden setzen Methoden und Hilfsmittel des Problemlösens ein, die ihnen erlauben</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prioritäten zu setzen, - ihre Arbeitsschritte zu planen, - zielorientiert zu arbeiten, - Texte und Sendungen zu verstehen <p><i>Informations- und Kommunikationsstrategien:</i> Die Lernenden wenden moderne Mittel der Informations- und Kommunikationstechnologie an. Sie beschaffen sich und vermitteln Informationen.</p> <p><i>Kreativitätstechniken:</i></p>	<p>Rollenspiele</p> <p>Brief</p> <p>Reisebericht</p> <p>Präsentation</p>	<p>Wirtschaft</p> <p>Gesellschaft</p> <p>lokale Landessprache</p>	20

				<p><i>Arbeitsplanung, Arbeitstechnik, Lerntechnik:</i> Auf ein Ziel hin arbeiten. Lerntechniken und Hilfsmittel erkennen und einsetzen. Präsentationstechniken anwenden. Selbstständig arbeiten. Prioritäten setzen. Arbeitsschritte planen. Zeit einteilen.</p>	<p>Die Lernenden sind offen für Neues und für unkonventionelle Vorgehensweisen. Sie wissen sich auch in Problemsituationen zu helfen.</p> <p><i>Präsentationstechniken:</i> Die Lernenden wenden geeignete Techniken und (Hilfs-)Mittel an, um ihr Produkt vorzustellen.</p>			
--	--	--	--	--	--	--	--	--

Leistungsziele (verbindlich)	Fachkompetenz			Sozial- und Selbstkompetenz (je nach Schule)	Methodenkompetenz (je nach Schule)	mögliche Produkte	Schnittstellen	LZ
	Themen (verbindlich)	Wortschatz (verbindlich)	Grammatik (je nach Schule)					
	Verkaufssituationen	Repetition und Vertiefung - Verkaufsausdrücke	Repetition und Vertiefung nach Bedarf		<i>Beratungs- und Verkaufsmethoden:</i> Die Lernenden wenden erfolgreich Methoden der Be-	Schülerordner Rollenspiele Individueller	Detailhandelskenntnisse	10

		- Branchenwörter - Verkaufsverben			ration und des Verkaufs in der Fremdsprache an.	Branchenwortschatz (von den Lernenden kontinuierlich über alle Semester zusammengestellt.).	Gesellschaft	
Hören – Lesen – Sprechen – Schreiben Die Lernenden vertiefen und erweitern bisher erarbeitete Inhalte im allgemein sprachlichen und beruflichen Bereich. K2	Vergleichsarbeiten	Niveau A2	Repetition und Vertiefung nach Bedarf	<i>Eigenverantwortliches, selbstbewusstes Handeln:</i> Auf sich selber vertrauen. Arbeitsplanung, Arbeitstechnik, Lerntechnik Zeit einteilen. Sich einen Überblick verschaffen. Arbeitsschritte festlegen.	<i>Arbeitstechniken und Problemlösen:</i> Die Lernenden setzen Methoden und Hilfsmittel ein, um erfolgreich das Qualifikationsverfahren zu bestehen.	Serien des Qualifikationsverfahrens		10