

## **Berufsfeld Einzelhandel/Verkauf: Warenplatzierung und Warenpräsentation**

<b>Ausbildungsberuf:</b>	Kaufleute im Einzelhandel, Verkäuferinnen und Verkäufer, 1. Ausbildungsjahr
<b>Lernfeld 4:</b>	Waren präsentieren
<b>Unterrichtseinheit:</b>	Verkaufsraumgestaltung unter verkaufsstrategischen Aspekten
<b>Zeitungfang:</b>	5 x 45 Minuten
<b>Ziel:</b>	Die Schülerinnen und Schüler erkennen, dass mit der Einrichtung von Verkaufsräumen die Kaufbereitschaft von Kundinnen und Kunden beeinflusst werden kann. Der Auftrag lautet: Unter dem Gesichtspunkt Umsatz zu erzielen <ul style="list-style-type: none"><li>- analysieren Sie einen Verkaufsraum (Basisaufgabe) oder</li><li>- gestalten Sie begründet einen Verkaufsraum (Herausforderung).</li></ul>
<b>Sprachhandlungsprodukt:</b>	Analyse eines Verkaufsraums, Präsentation eines selbstgestalteten Verkaufsraums

Die besondere Relevanz des Themas besteht für die Schülerinnen und Schüler im Praxisbezug. Als Einzelhändlerinnen und Einzelhändler müssen die Lernenden wissen, wie man die Ware so platziert und präsentiert, dass dies den Bedürfnissen und Wünschen der Kundinnen und Kunden gerecht wird und sich somit vor allem verkaufsfördernd auswirkt, ohne dabei jedoch betriebswirtschaftliche Aspekte zu vernachlässigen.

Den Schülerinnen und Schülern soll deutlich werden, dass Geschäftsräume gezielt eingerichtet und Waren ganz bewusst von der Einzelhändlerin und vom Einzelhändler im Verkaufsraum platziert werden, um den Umsatz zu steigern. Die Schülerinnen und Schüler untersuchen daher, wie der Verkaufsraum so gestaltet werden kann, dass Kundin und Kunde länger im Geschäft verweilen und dies zur Umsatzsteigerung beiträgt.

Um sich aktiv damit auseinandersetzen zu können, analysieren die Schülerinnen und Schüler die Gestaltung eines Verkaufsraums (Basisaufgabe) oder sie erarbeiten skizzenhaft ein Supermarktmodell, das wesentliche Grundsätze der Kundenlenkung beinhaltet (Herausforderung). Die Gruppen entscheiden selbst, welche Aufgabe sie bewältigen wollen. So bietet diese Unterrichtseinheit eine Möglichkeit für Binnendifferenzierung.

Die Basisaufgabe stärkt wegen der „Detektivarbeit“ die Motivation der Schülerinnen und Schüler, da sie dazu anregt Fehler zu finden. Für die Aufgabe müssen sowohl Fach- als auch Sprachkenntnisse angewandt werden. So dient die Aufgabe zum einen als Lernerfolgskontrolle, da die Schülerinnen und Schüler ihr Wissen dafür einsetzen, die Warenplatzierungen und -präsentationen auf ihre Eignung hin zu überprüfen.

Zum anderen müssen sie aber auch die Fachsprache anwenden, um Fehler konkret zu benennen und korrekt zu begründen. Die Fachsprache anwenden müssen sie auch, um korrekt einschätzen zu können, ob die Gestaltung des Verkaufsraums umsatzfördernd ist. Die vorgegebenen Schwerpunkte, nach denen sie analysieren sollen, helfen ihnen die Aufgabe zu bewältigen. Wenn keine Gruppe die Herausforderung wählt, sollte in der Folgestunde in den Stammgruppen eine Neugestaltung des Verkaufsraums vorgenommen werden. Die Fehlersuche bzw. -Analyse genügt nicht. Die Schülerinnen und Schüler müssen dazu angeregt werden, Fehler zu korrigieren und einen geeigneten Verkaufsraum zu gestalten.

In der Unterrichtseinheit arbeiten sie exemplarisch an einem Supermarkt. Auch wenn sie möglicherweise eine Ausbildung in anderen Bereichen wie dem Textileinzelhandel absolvieren, sollten sie doch in der Lage sein, in Einzelhandelsunternehmen anderer Branchen arbeiten zu können. Am Ende des Lernfeldes sollte zudem ein Transfer der gewonnenen Erkenntnisse in der Weise stattfinden, dass die Schülerinnen und Schüler in der Lage sind, den Verkaufsraum für ein Geschäft ihres Tätigkeitsfeldes zu planen.

Die 1. Stunde führt zum Thema hin. Der Einstieg erfolgt über einen Dialog/ein Rollenspiel, für das die Lehrkraft vorab zwei Schülerinnen und Schüler auswählt, die der Klasse den Dialog vorspielen. Sowohl das Thema als auch das Problem, das in der Unterrichtseinheit bearbeitet werden soll, können so authentisch und anschaulich vorgeführt werden. Die Schülerinnen und Schüler können sich evtl. besser mit dem Thema identifizieren, weil sie ähnliche Erfahrungen gemacht haben, und entwickeln ein besseres Problembewusstsein. Zudem könnte man hier auch als Sprachbildungsexkurs die verschiedenen Sprachebenen thematisieren (Fachsprache, Unterrichtssprache, Alltagssprache).

Der Schwerpunkt der 1. Stunde liegt in der Kompetenz „Sprechen“. Die Schülerinnen und Schüler geben den Inhalt des Dialogs in eigenen Worten wieder und beschreiben das gestellte Problem. Sie sprechen über eigene Erfahrungen. Sie gehen der Frage auf den Grund, warum oft mehr gekauft wird als ursprünglich beabsichtigt. Dafür verwenden die Schülerinnen und Schüler vermutlich Alltagssprache. Zentrale Begriffe können dann in Fachsprache überführt werden.

Außerdem sollte, z. B. über Satzanfänge, sprachschwachen Schülerinnen und Schülern geholfen werden die Antworten zu formulieren. So werden Redehemmungen abgebaut. Die ist auch das Ziel der Methoden „Murmelrunde“ und „Blitzlicht“. In der Murmelrunde tauschen sich die Schülerinnen und Schüler leise („murmelnd“) zunächst mit der Sitznachbarin oder dem Sitznachbarn aus; danach äußert dann immer eine/einer der beiden ihre/seine Antwort vor der Klasse. So sind alle Schülerinnen und Schüler angeregt, Gedanken zu verbalisieren und ohne Angst vor der gesamten Klasse zu sprechen.

Bei sprachschwachen Schülerinnen und Schülern bietet sich im Anschluss ein Exkurs Sprachbildung zum Thema Komposita an. Diese kommen in der gesamten Unterrichtseinheit vermehrt vor. Viele Schülerinnen und Schüler, vor allem fremdsprachige, haben Schwierigkeiten zusammengesetzte Wörter zu verstehen. Sie lernen in diesem Kurs deshalb die Wortbildungsregeln, sie lernen, sich die Bedeutung eines Kompositums zu erschließen, indem sie es zerlegen und sie lernen schließlich auch solche Wörter zu verwenden. Die in diesem Exkurs behandelten Beispiele stammen alle aus der Unterrichtsreihe und sollten daher im Anschluss mit Erklärungen, Beispielen etc. in ein Glossar für das Lernfeld 4 aufgenommen werden. Dieser Exkurs kann bei sprachstärkeren Schülerinnen und Schülern auch dafür genutzt werden, am Ende der Unterrichtsreihe die wichtigen Fachbegriffe zu wiederholen.

Im nächsten Schritt erarbeiten die Schülerinnen und Schüler mit Hilfe der Lehrbücher und/oder per Internetrecherche weitere grundlegende Inhalte zur Warenplatzierung und Warenpräsentation. Sie erhalten dazu konkrete Aufgaben, was sie darin bestärkt, sich intensiver mit den Fachtexten auseinanderzusetzen (die Schülerinnen und Schüler lesen diese nicht oberflächlich, sondern suchen gezielt nach Informationen für die Lösung).

Die 2. Stunde beginnt problemorientiert mit der Hausmitteilung einer Supermarktfiliale. Die Filialleitung (gespielt von der Lehrkraft) beauftragt ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (die Schülerinnen und Schüler) zu untersuchen, ob sich Umsatzeinbußen auf die aktuelle Gestaltung des Verkaufsraums zurückführen lassen. Die Schülerinnen und Schüler sitzen in Gruppen (Stammgruppen) zusammen und versetzen sich in die Rolle der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, was sie dazu animieren soll, eigenständig eine Lösung für das Problem (wie gestalte ich den Verkaufsraum einer Filiale, um möglichst viel Umsatz zu generieren?) des Supermarktes zu finden.

Es folgt ein kurzer informierender Unterrichtseinstieg, in dem die Filialleiterin oder der Filialleiter (gespielt von der Lehrkraft) das geplante Vorgehen (den geplanten Stundenablauf) an einem Flipchart vorstellt und den Arbeitsauftrag gemeinsam mit den Schülerinnen und Schülern bespricht. Dann werden die Schülerinnen und Schüler in die Erarbeitungsphase entlassen.

Nach dem informierenden Unterrichtseinstieg können sich die Schülerinnen und Schüler über den geplanten Unterrichtsverlauf, die Inhalte und die Methode „Gruppenpuzzle“ orientieren. Sie wechseln dann in die Expertengruppen, um sich dort die grundlegenden Aspekte der Verkaufsraumgestaltung zu erarbeiten<sup>1</sup>. Das Informationsmaterial kann von der Lehrkraft z. B. in Form von (sprachlich vorentlastenden) Informationstexten oder Lehrbüchern (ggf. mit Angabe entsprechender Seitenzahlen) ausgegeben werden. Soll eine Internetrecherche genutzt werden, kann es den Schülerinnen und Schülern helfen, wenn entsprechende Internetseiten vorgegeben werden. So kann auch die Lehrkraft die Ergebnisse vorab steuern.

Die Methode „Gruppenpuzzle“ fördert die selbstständige Auseinandersetzung mit den Inhalten. Diese Art der Gruppenarbeit stärkt die Sprachkompetenz und die Teamfähigkeit gleichermaßen, denn die Schülerinnen und Schüler müssen kooperativ zusammenwirken. Zum einen sind sie dafür verantwortlich, dass andere Mitgliederinnen und Mitglieder ihrer Stammgruppe die Information erhalten (adressatengerechte Aufbereitung und Präsentation von Wissen). Zum anderen sind sie auf die Informationen anderer angewiesen (aktives Zuhören), damit sie gemeinsam in der Stammgruppe daran arbeiten können, die Aufgabe zu lösen (Analyse oder Neugestaltung des Verkaufsraums). Es ist eine anspruchsvolle Methode, die vor allem das Leseverstehen und das Präsentieren von Wissen übt. Die Lehrkraft sollte also stets als Sprachhelferin bzw. Sprachhelfer bereitstehen.

Im Folgenden wird kurz zusammengefasst, wie die Arbeitsblätter sprachsensibel aufgearbeitet wurden:

- Verwendung und Kennzeichnung bekannter Operatoren
- Konkrete Aufgaben zu den Lehrbuchtexten (hilft Schülerinnen und Schüler sich angeleitet und dennoch intensiv mit Text zu beschäftigen)
- Hilfestellung über Vorgeben von Stichwörtern, die die Suche im Lehrwerk oder Internet erleichtern (gleichzeitig Hilfe zur korrekten Verwendung von Fachwörtern)
- Hilfestellung über kleinschrittige Erarbeitung der Inhalte mit Hilfe von Tabellen, Zuordnungsaufgaben, Abbildungen

---

<sup>1</sup> Um die Schülerinnen und Schüler nicht zu überfordern, wird sich auf die Aspekte Kundenlenkung, Verkaufszonen, Platzierungsarten, Warenträger, Anordnung der Warenträger beschränkt. Inhalte wie Visual Merchandising, Anordnung der Ware im Regal etc. werden zu einem späteren Zeitpunkt im Unterricht behandelt.

Nachdem die Schülerinnen und Schüler die Erarbeitungsphase absolviert und ihr Wissen als Expertinnen und Experten in den Stammgruppen ausgetauscht haben, sollen sie in der Rolle der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Supermarktes ihre Ergebnisse der Filialleitung präsentieren.

Sowohl in der Basis- als auch in der Herausforderungsaufgabe ist das Ergebnis des Arbeitsauftrags allerdings „nur“ eine Tabelle. Um sie mündlich präsentieren zu können, muss sie ausformuliert werden, was für die Schülerinnen und Schüler eine Hürde darstellt. Sie bedürfen also der Hilfe. Zum einen kann die Lehrkraft als Sprachhelferin und Sprachhelfer darauf hinweisen, alltagssprachliche Formulierungen in der Tabelle in die nun erarbeiteten Fachbegriffe zu überführen. Die Tabelle soll den Lernenden dabei als Schreib- bzw. Sprechhilfe und als Sprachgerüst dienen. Um die Schülerinnen und Schüler in ihrer Formulierungsarbeit zu unterstützen, sollte vorab eine Gliederung festgelegt werden, an der sie sich orientieren und den erwarteten Umfang besser einschätzen können. Helfen kann auch, beispielhaft strukturierende Redemittel und Satzanfänge vorzugeben.

### Einordnung der Stunde

Phase	Ablauf	Methoden
45 min. Einstieg	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Einstieg durch ein Rollenspiel zum Thema „Verführungsfalle Supermarkt“</li> <li>- Schülerinnen und Schüler beschreiben den Inhalt, erklären das Problem, berichten von eigenen Erfahrungen (Vorwissen einbinden).</li> <li>- Möglicher Einsatz des Sprachbildungsexkurses zu Komposita (bei vielen sprachschwachen Schülerinnen und Schüler als Vorentlastung)</li> <li>- mit Hilfe eigener Erfahrungen und der Lehrwerke klären die Schülerinnen und Schüler                         <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ziele/Aufgaben der Warenpräsentation</li> <li>• Merkmale von Waren, die die Präsentation u. Platzierung beeinflussen.</li> </ul> </li> <li>- Zusammenhang zwischen den Bedienformen (Selbstbedienung, Vorwahl, Vollbedienung) und der Warenpräsentation/-platzierung</li> </ul>	PA <sup>2</sup>  Murmelrunde → Blitzlicht evtl. Aufstellung + LSG <sup>3</sup> (Hilfestellung über Satzanfänge) EA <sup>4</sup> Besprechung + Visualisierung der Ergebnisse für Korrektur Erstellung des Lernfeld-Glossars GA <sup>5</sup>

<sup>2</sup> Partnerarbeit

<sup>3</sup> Lehrkraft- und Schülerinnen- und Schülergespräch

<sup>4</sup> Einzelarbeit

<sup>5</sup> Gruppenarbeit

Phase	Ablauf	Methoden
45 min. Situations- und Zielklä- rung Information	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lehrkraft teilt Schülerinnen und Schüler in Stammgruppen ein.</li> <li>- Lehrkraft stellt als Filialleitung den Arbeitsauftrag vor.</li> <li>- Schülerinnen und Schüler formulieren in der Rolle der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das Problem und Ziel.</li> <li>- Lehrkraft stellt geplanten Ablauf und Methode „Gruppenpuzzle“ vor, Aufgaben werden geklärt.</li> <li>- Schülerinnen und Schüler wechseln in 4 Expertengruppen und erarbeiten wesentliche Grundsätze der Warenplatzierung und -präsentation.</li> </ul>	LV <sup>6</sup> , Hausmitteilung (AB <sup>7</sup> 1)  GA → LSG  LV, FC zum Ablauf LSG  GA, ABs 2, Glossar, Lehrwerke, ggf. PCs/Tablets zur Internet- recherche
45 min. + 45 min. Planen Entschei- den	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Schülerinnen und Schüler wechseln in Stammgruppen und arbeiten selbstbestimmt an der                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Basisaufgabe: Analyse des Verkaufsraums oder an der</li> <li>• Herausforderung: Konzept zur Umgestaltung des Supermarktes.</li> </ul> </li> <li>- Vorbereitung auf die Präsentation</li> </ul>	GA, ABs 3  Ggf. Bastelmaterial, leere Grund- risse, Warenträger und Waren- gruppen
45 min. Präsenta- tion	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Schülerinnen und Schüler präsentieren ihre Ergebnisse</li> <li>- Schülerinnen und Schüler diskutieren (ggf. Korrektur auch durch Lehrkraft) und bewerten Ergebnisse.</li> <li>- Schülerinnen und Schüler reflektieren die Unterrichtseinheit, indem sie z. B. farbige Karten beschriften:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rote Karten: Das fiel mir schwer/ hat mir nicht gefallen.</li> <li>• Gelbe Karten: Diese Frage ist noch offen/Das müssen wir noch klären.</li> <li>• Grüne Karten: Das hat mir gefallen/Das nehme ich mit.</li> </ul> </li> <li>- Wenn noch Zeit ist, kann in einer Abschlussrunde das Feedback verbal geäußert werden.</li> </ul>	GA LSG  EA

<sup>6</sup> Lehrkraftvortrag

<sup>7</sup> Arbeitsblatt

Phase	Ablauf	Methoden
45 min. Transfer + Vertiefung:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Schülerinnen und Schüler formulieren Grundsätze der Verkaufsraumgestaltung in Hinblick auf Warenplatzierung und Warenpräsentation, die im Blitzlicht an der MPW oder am Smartboard gesammelt werden.</li> <li>- Schülerinnen und Schüler erstellen Aufgaben zum Thema (z. B. Suchsel mit zusammengesetzten Wörtern der UE, Richtig-Falsch-Sätze, Fachwörter-Domino, ...) → Lehrkraft überprüft die Richtigkeit und gibt in der Folge-Stunde Übungsaufgaben aus</li> <li>- möglicher Einsatz des Sprachbildungsexkurses zu Komposita (als Ergebnissicherung)</li> </ul>	PA  LSG  GA
Inhalte der nächsten Stunden	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Regalzonen</li> <li>- innere Ladengestaltung, Visual Merchandising</li> <li>- Äußere Ladengestaltung (Fassade, Schaufenster, ...)</li> <li>- Warenkennzeichnung + Preisauszeichnung</li> </ul>	
Abschluss	Gestaltung eines Geschäftes aus dem eigenen Tätigkeitsfeld unter Berücksichtigung der Aspekte des Lernfeldes	GA

<b>Lernfeld 4</b>	<b>Lernsituation 2:</b> Warenplatzierung und Warenpräsentation	Datum:
Waren präsentieren	<b>Thema:</b> <b>Einstieg</b>	<b>Rollenspiel</b>

### **Einkaufsfalle Supermarkt**

*Es klopft an der Tür*

M: Och, was klopfst du denn? Du hast doch einen Schlüssel!

N: Na endlich machst du auf! (*stöhnt mit schweren Tüten in der Hand, schmeißt Tüten auf den Tisch*)

M: (*guckt entsetzt*) Warum kommst du denn mit so vielen Tüten nach Hause? Du solltest doch nur Milch und Kaffee kaufen. Wie konntest du das alles von unserem Wochenbudget kaufen?

N: Jaaa, ich hab' schon etwas mehr ausgegeben ..., aber ...

M: Was hast du denn da alles gekauft?

N: Ich weiß auch nicht, eigentlich wollte ich ja sofort zur Milch durchlaufen, aber dann standen da gleich ganz vorne diese Weintrauben, die sahen so unglaublich lecker aus!

M: Naja, du hast jetzt ja nicht nur Weintrauben gekauft. Was ist mit dem anderen Kram?

N: Ach, da ist mir auf dem Weg zur Milch noch das leckere, frische Brot begegnet und dann hab' ich mir gedacht, dass wir uns ja heute mal einen richtig schönen Abend machen können! Mit Käse, Wein und frischem Brot. Du hast dir das ja auch mal verdient.

M: Ja, aber wie kommen denn auch noch 5 Becher Tiramisu in deine Tüte?

N: Naja, ich stand dann ja schon mal am Kühlregal, um die Milch und den Käse zu holen. Dabei hat mich das Tiramisu angelacht. Das ist doch der perfekte Nachtisch und fünf Becher gab's nun mal im Angebot.

An der Kasse musste ich dann auch noch kurz warten, da dacht' ich mir - wenn wir uns heute so gute Sachen gönnen, dann geht auch noch ein bisschen Schokolade. Das ist doch nett, oder?

M: Das ist auch nett, aber wir haben den ganzen Kühlschrank voller Lebensmittel!

## Auswertungsgespräch

1. **Beschreiben** Sie, was das Problem ist.
2. **Erklären** Sie, warum B mehr gekauft hat als geplant? Wodurch erreicht ein Supermarkt das?
  - ➔ „Murmeltunde“: Schülerinnen und Schüler tauschen sich zunächst mit der Sitzpartnerin oder dem Sitzpartner leise aus
  - ➔ Eine/einer aus der Murmelrunde kann dann in einer Blitzlichtrunde das Problem darstellen (Methodenblatt Blitzlicht siehe UE Landwirte)
  - ➔ mögliche Satzanfänge als Hilfestellung (für alle sichtbar visualisieren):
    - *Ich denke, B hat mehr gekauft als geplant, weil ...*
    - *Meiner Meinung nach liegt es daran, dass ...*
    - *Ich bin der Meinung, dass ...*
    - *In einem Supermarkt stehen/liegen Produkte, z. B. ..., oft so, dass ...*
3. Es **melden** sich bitte alle Schülerinnen und Schüler, denen das auch schon passiert ist.
  - ➔ Kurze Fingermeldung der Schülerinnen und Schüler einfordern, so dass sich für alle ein Bild ergibt
  - ➔ Oder: zur Aktivierung die Schülerinnen und Schüler danach im Raum aufstellen lassen; anschließend können sie sich mit benachbarten Schülerinnen und Schülern zu nachstehenden Fragen kurz austauschen. Schließlich werden einzelne Schülerinnen und Schüler gebeten, die Antwort auf die folgenden Fragen kurz laut vorzutragen.
  - ➔ Hilfestellung/Redemittel:

Wie kam es dazu, dass du mehr gekauft hast?	Was machst du anders, so dass du nur die Produkte von der Einkaufsliste kaufst?
<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Bei mir ist es immer so, dass ...</i></li><li>- <i>Manchmal lasse ich mich von ... verführen.</i></li><li>- <i>Oft lasse ich mich davon verführen, dass ...</i></li><li>- <i>Ich komme oft mit vollen Tüten nach Hause, weil ...</i></li><li>- <i>Wenn ich einkaufen gehe, dann ...</i></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Bei mir ist es so, dass ...</i></li><li>- <i>Bei mir ist es nie so, dass ...</i></li><li>- <i>Ich achte meistens darauf, dass ...</i></li><li>- <i>Ich habe immer nur das im Einkaufskorb, was auf meinem Zettel steht, weil ...</i></li><li>- <i>Wenn ich einkaufen gehe, dann ...</i></li></ul>

<b>Lernfeld 4</b>	<b>Lernsituation 2:</b> Warenplatzierung und Warenpräsentation	Datum:
Waren präsentieren	<b>Thema:</b> Wichtige Begriffe/Fachwörter	Exkurs Sprachbildung

### Zusammengesetzte Fachwörter zerlegen<sup>8</sup>

Zusammengesetzte Wörter (Komposita) sind von hinten nach vorn aufgebaut. Der letzte Teil ist das Grundwort. Das Grundwort bestimmt das erste Wort genauer und legt das grammatische Geschlecht und somit den Artikel für das zusammengesetzte Wort fest. Das Wort Ladenlayout aus der unteren Tabelle ist ein gutes Beispiel dafür.

- 1) **Zerlegen** Sie die zusammengesetzten Wörter in Einzelwörter und **verwenden** Sie die richtigen Artikel:

Komposita	das Bestimmungswort	das Grundwort
die Warenplatzierung	die Waren	die Platzierung
die Warenpräsentation		
Querplatzierung		
Schrägplatzierung		
Mischplatzierung		
Ladenlayout		

In zusammengesetzten Wörtern finden Sie manchmal das Fugen-s. Das Fugen-s verbindet die Einzelwörter. Es dient auch als Grenze zwischen den Wörtern. So können Sie besser erkennen, welche Einzelwörter zusammengesetzt wurden.

- 2) **Zerlegen** Sie die Wörter. **Schreiben** Sie das Fugen-s wie im Beispiel und **verwenden** Sie die richtigen Artikel.

Komposita	das Bestimmungswort	+ s +	das Grundwort
der Verkaufsraum	der Verkauf	+ s +	der Raum
die Verkaufszone			
verkaufsstark			
verkaufsschwach			
die Längsplatzierung			

<sup>8</sup> nach Teach the Teacher: Sprachförderung im Fachunterricht an beruflichen Schulen, Cornelsen



Zusammengesetzte Wörter können aus mehr als zwei Wörtern gebildet werden. Zudem lassen sich zusammengesetzte Wörter auch aus Verben und Adjektiven/Adverbien aneinanderfügen.

**4) Zerlegen** Sie die Wörter, damit Sie die Bedeutung besser verstehen:

die Kundenlaufanalyse → der Kunde + n + lauf(en) + die Analyse

das Kundenleitsystem → der Kunde + n + leit(en) + das System

der Linkslauf →

der Rechtsdrall →

verkaufsaktiv →

Wenn Sie ein zusammengesetztes Wort in die Einzelwörter zerlegen, dann verstehen Sie das Wort besser. Häufig können Sie ein zusammengesetztes Wort aber nur verstehen, wenn Sie darüber schon etwas wissen oder es aus dem Zusammenhang erschließen können.

Beispiele:

die Warenplatzierung → die Waren/eine Ware an einer bestimmten Stelle platzieren  
→ Wo wird dem Kunden die Ware gezeigt?

die Warenpräsentation → die Ware wird auf eine bestimmte Art und Weise präsentiert  
→ Wie wird die Ware gezeigt?

der Verkaufsraum → der Raum, in dem etwas verkauft wird  
→ der Verkaufsraum fasst alle Räumlichkeiten in einem Einzelhandelsgeschäft zusammen, in denen Ware zum Verkauf angeboten wird

**5) Wählen** Sie aus den bisher genannten zusammengesetzten Wörtern fünf Wörter **aus**, die Sie wie im Beispiel **erklären**. **Ergänzen** Sie die Wörter in Ihrem Glossar.

## Hausmitteilung

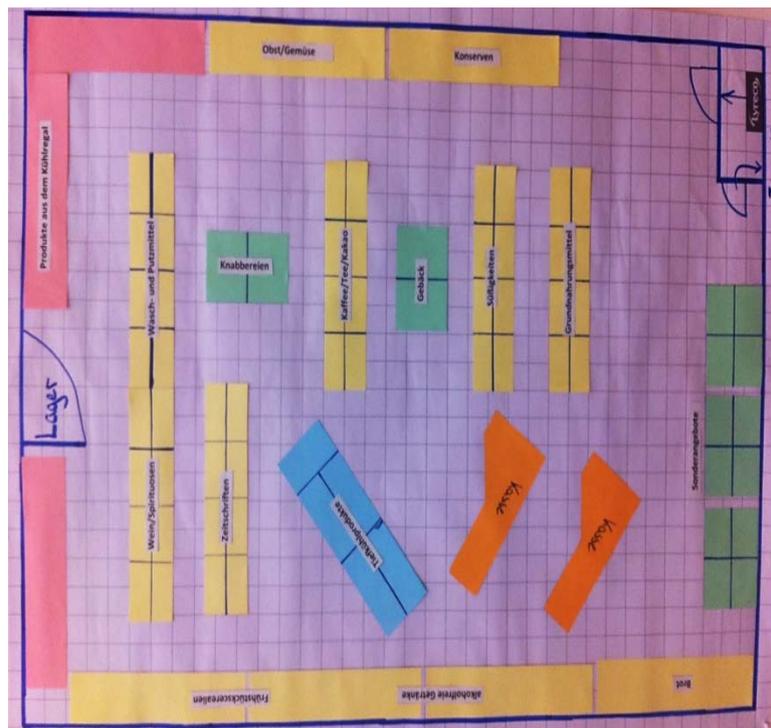
von: **Filialeleitung**

an: **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Supermarktes**

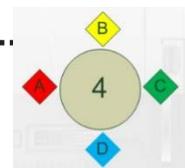
Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

in den letzten Monaten sind die Umsatzzahlen der Supermarktfiliale im Vergleich zu unseren Mitbewerberinnen und Mitbewerbern deutlich gesunken.

Eine Schließung der Filiale wollen wir unbedingt verhindern. Der Standort soll erhalten bleiben. In der verkaufsfördernden Umgestaltung des Verkaufsraumes sehen wir einen möglichen Lösungsansatz, um den Umsatz wieder zu steigern. Zu diesem Zweck sollen Sie, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, zunächst die aktuelle Gestaltung des Supermarktes analysieren und mögliche Ursachen für den Umsatzeinbruch ergründen. Die nachfolgende Skizze zeigt Ihnen, wie der Supermarkt aktuell gestaltet ist:



Um eine Analyse vorzunehmen, stellen wir Ihnen Informationsmaterial zur Verfügung. Bitte werten Sie dieses aus. Senden Sie uns möglichst zeitnah Ihre Analysen zu, so dass wir im Anschluss Ideen sammeln können, wie wir unsere Filiale verändern sollten. Wir freuen uns auf Ihre Beiträge!



**Aufgaben:**

1. **Geben** Sie in eigenen Worten **wieder**,
  - was das Problem des Filialleiters ist.
  - welche Ziele er erreichen möchte.
  
2. **Stimmen** Sie darüber **ab**, wer in Ihrer Gruppe jeweils Expertin oder Experte für folgende Themen sein wird:
  - Lenkung des Kundenstroms
  - Verkaufszonen und Platzierungsarten
  - Warenträger
  - Mit der Warenplatzierung Plan- und Impulskäufe auslösen