Beruf: Kaufmann/Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Lernfeld: LF 3

LS: 5 Wir ermitteln Bezugsquellen und vergleichen Angebote

L.-Team: Hilz/ Dangelmaier

| Phase | Handlungen (inkl. **F**ach**k**ompetenz und andere Kompetenzen)  Die Lernenden ...  … **erkennen** das Problem, dass der günstigste Anbieter (WELL FITTING GmbH) nicht immer der beste Anbieter sein muss.  … **informieren** sich im UnternehmensWiki (Auszug) über die Nutzwertanalyse  … **führen** unter Berücksichtigung der Informationsmaterialen eine Nutzwertanalyse mit Hilfe eines Tabellenkalkulationsprogrammes durch.  … **treffen** auf Basis der Nutzwertanalyse eine Entscheidung  … **präsentieren** ihr Handlungsprodukt sowie ihre Entscheidungsgrundlage (Tabelle Nutzwertanalyse).  … **identifizieren** die Chancen und Risiken der Nutzwertanalyse | **Me**thoden  **So**zialformen  **M**e**d**ien | Bemerkungen |
| --- | --- | --- | --- |
| O | L legt Handlungssituation (Screenshot der Tagesschau. In diesem Bericht wird die Havarie eines Containerschiffs, welches die wichtigste Handelsroute zwischen Asien und Europa blockiert, thematisiert) auf und lässt diese von den SuS laut vorlesen.  **Leitfrage**: Worum geht es in der Situation? Vor welchem Problem steht die Großhandels GmbH?  🡺 Das Problem für die Großhandels GmbH wird im L-S-G herausgearbeitet und somit das Thema für die Unterrichtseinheit (Welche Kriterien neben dem Preis berücksichtige ich bei der Auswahl des richtigen Lieferanten? Wir führen einen qualitativen Angebotsvergleich durch) festgehalten.  Welche Fragen ergeben sich nun für die Großhandels GmbH und welche Lösungsvorschläge kommen in Frage? Müssen wir unsere Entscheidung überdenken? Welche Kriterien können noch die Angebotsauswahl beeinflussen?  Gemeinsam werden mit einer Kartenabfrage (digitales Tool) weitere Kriterien, die bei einem Angebotsvergleich berücksichtigt werden können, gesammelt.  Im Anschluss an die Kartenabfrage legt die L eine E-Mail von Frau Schreiber, Ausbildern auf. In dieser E-Mail bittet sie die Auszubildende, die Entscheidung, sich für die WELL FITTING GmbH entscheiden, nochmal zu überdenken. Bei Ihrer Entscheidung sollen Sie Kriterien wie, Qualität, Nachhaltigkeit berücksichtigen. | * Internet * Digitale Kartenabfragetools wie z.B. Oncoo, Padlet, … | **Voraussetzung:** Unterrichteinheit quantitativer Angebotsvergleich!  Klassische Kartenabfrage im Präsenzunterricht möglich |
| I /P/ D | **Leitfrage:** Für welchen Anbieter/ Angebot sollen wir uns entscheiden? Wie führe ich eine Nutzwertanalyse durch?  SuS informieren sich über die Nutzwertanalyse am Beispiel der Personalauswahl. Sie führen mithilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms eine Nutzwertanalyse durch. Informationen für die Gewichtung der Kriterien entnehmen die SuS dem Auszug aus der Lieferantenkartei und der Bezugskalkulation.  Auf Basis der Nutzwertanalyse treffen SuS eine Entscheidung! | * Einzel- oder Partnerarbeit * Auszug aus dem Unternehmens-Wiki (Nutzwertanalyse) * Einzel- oder Partnerarbeit * Bezugskalkulation * Tabellen-kalkulations-programm   Evtl. Vorlage  Nutzwertanalyse   * Internet (Erklärung der Siegel) * Auszug aus der Lieferantenkartei * Bezugskalkulation | Wenn kein Tabellenkalkulationsprogramm zur Verfügung steht, kann diese Nutzwertanalyse auch auf Papier durchgeführt werden.  Je nach Excelkenntnisse können die Schüler ohne Vorlage die Nutzwertanalyse durchführen! |
| B/K/R | SuS präsentieren ihre Nutzwertanalyse und teilen ihre Entscheidung mit!  **Leitfrage:** Welches Ergebnis ist nun richtig? Für welchen Anbieter sollen wir uns entscheiden?  Die unterschiedlichen Ergebnisse der SuS bieten sich für eine Diskussion an. In dieser Diskussion werden die Vor- und Nachteile der Nutzwertanalyse im L-S-G gemeinsam erarbeitet werden. |  | Je nach Excelkenntnisse können verschiedene Excelfeatures wie z. B. Kopierfähigkeit, Formeln, usw. erklärt werden! |