Beruf: Kaufmann/-frau im E-Commerce, Jahrgangsstufe 11

Lernfeld: Servicekommunikation kundenorientiert gestalten

LS: 7 Wir überprüfen unsere Auswahlentscheidung  
 für neue Online-Vertriebskanäle

L.-Team: …..

Zeitrichtwert: 135 Min. geplanter Zeitbedarf der Lernsituation: ……; tatsächlicher Zeitbedarf: …………….

| Phase | Handlungen (inkl. **F**ach**k**ompetenz und andere Kompetenzen)  Die Lernenden ... | **Me**thoden  **So**zialformen  **M**e**d**ien | Bemerkungen | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| O | **Einstieg:** Der Leiter der Projektgruppe Herr Röder hat zu einer abschließenden Projektsitzung eingeladen. Er beauftragt Sie mit der Planung des Meetings. |  |  |  |
| I | …sammeln Möglichkeiten, strukturiert und systematisch Entscheidungen zu bewerten und Verbesserungsvorschläge zu sammeln (z.B. Think-Pair-Share-Methode).  …informieren sich über mögliche Vertriebsstrategien wie Multi-Channel und Omni-Channel. | Think-Pair-Share-Methode | Deutsch (z.B. Report) |  |
| P | …planen die gemeinsame Reflexion im Rahmen eines Meetings.  …legen Zeitrahmen und Mindest-Ergebnisse fest. |  |  |  |
| D | …reflektieren systematisch unter Anwendung der ausgewählten Methode ihre Entscheidung.  …bringen innovative - auch technische - Vorschläge ein, wie das Vertriebskonzept des Unternehmens ergänzt werden kann.  …berücksichtigen bei ihren Entscheidungen gesamtgesellschaftliche Entwicklungen und Trends. |  |  |  |
| B | …bewerten nach der Durchführung den Erfolg des Reflexionsprozesses. |  |  |  |
| R |  |  |  |  |
| Ü |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |