|  |  |
| --- | --- |
| **1. Ausbildungsjahr**  **Bündelungsfach:** Kontoführung und Vermögensaufbau  **Lernfeld 4** Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten (40 UStd.)  **Lernsituation 4.x** Kundinnen und Kunden Bausparverträge (von Verbundpartnern) anbieten und dabei staatliche Fördermöglichkeiten berücksichtigen (9 UStd.) | |
| Einstiegsszenario  Frau Graupert und ihr Mann planen in einigen Jahren ein Haus zu kaufen oder zu bauen. Sie möchten sich über das Bausparen informieren. | Handlungsprodukt/Lernergebnis   * Checkliste für ein Beratungsgespräch „Bausparvertrag“, angefertigt mithilfe eines Textverarbeitungsprogramms * Visualisierung der Phasen des Bausparvertrages und dessen wichtigsten Merkmale, unter Anwendung einer Präsentationssoftware * produktbezogene Berechnungen mithilfe einer Tabellenkalkulation * Videoaufzeichnung zur Auswertung der Performance hinsichtlich der Fachinhalte und des Kommunikationsverhaltens   Leistungsüberprüfung   * Bewertung der fachinhaltlichen Kundeninformation * Bewertung des Beratungsgespräches |
| Wesentliche Kompetenzen  Die Schülerinnen und Schüler   * analysieren die Problemstellung und entwickeln einen Arbeitsplan für das weitere Vorgehen * unterscheiden die Phasen des Bausparvertrages und visualisieren die wichtigsten Merkmale der Phasen für die Kundin oder den Kunden * führen produktbezogene Berechnungen durch und erklären diese dem Kunden * erläutern das (rechtliche) Zustandekommen von Bausparverträgen * führen das Beratungsgespräch durch, auch im Hinblick auf die Nutzung vermögenswirksamer Leistungen (vgl. LS 1) * evaluieren bei der Nutzung von Aufzeichnungsmedien (Videoaufzeichnung) ihre Performance hinsichtlich der Fachinhalte und des Kommunikationsverhalten * führen den Geschäftsabschluss herbei und beziehen Zusatzangebote (Cross-Selling) im Hinblick auf eine kundenorientierte Beratung mit ein * reflektieren das Beratungsgespräch und leiten Maßnahmen zur Verbesserung ab. Sie beurteilen das Beratungsergebnis hinsichtlich der Kundenmotive und erzielen stabile und langfristige Kundenbeziehungen * gestalten Kommunikationsprozesse, lernen mit verschiedenen Kundentypen umzugehen und kundenbezogen auf Fragen/Anmerkungen zu reagieren und lernen aktives Zuhören. * reflektieren eigene Arbeitsprozesse und –ergebnisse im Hinblick auf Zeitmanagement und Zielorientierung. | Konkretisierung der Inhalte   * Grundgedanke des Bausparens (Merkmale, Verwendung, Verfügungsmöglichkeiten, Ratenberechnungen) * Anlagemotive der Kundinnen und Kunden ermitteln * Allgemeine Bedingungen für Bausparverträge * Bausparvertrag (staatliche Förderung des Bausparens) |
| Lern- und Arbeitstechniken   * Vertragsformulare ausfüllen * Umgang mit Gesetzestexten * Visualisierungssoftware nutzen * Fachinhalte adressatengerecht und korrekt präsentieren * Reflexion des Beratungsgespräches * Kooperative Erstellung von digitalen Lernübersichten/Visualisierungen/Präsentationen (z. B. Sway) | |
| Unterrichtsmaterialien/Fundstelle   * Eingeführte Lehrbücher * Gesetzestexte (Internet) * Standardsoftware * Broschüren/Sonderbedingungen der Institute | |
| Organisatorische Hinweise  PC-Raum mit Internetverbindung und Beamer | |

Medienkompetenz, Anwendungs-Know-how, Informatische Grundkenntnisse (Bitte markieren Sie alle Aussagen zu diesen drei Kompetenzbereichen in den entsprechenden Farben.)