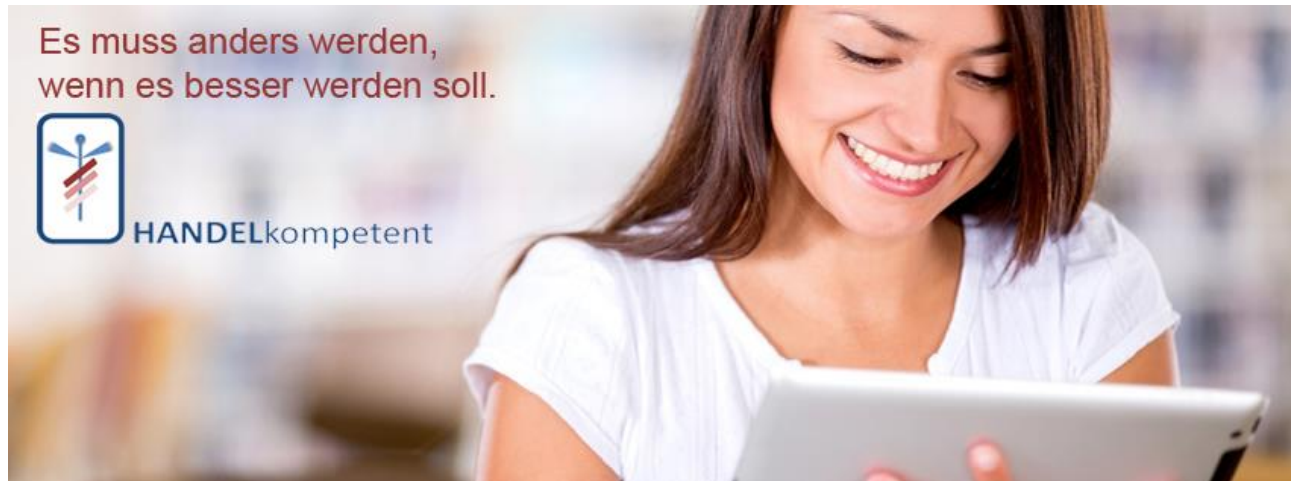


Lernszenarien zur Förderung des arbeitsprozessintegrierten Lernens in KMU aus dem Einzelhandel



Clarissa Eickholt
(systemkonzept GmbH,
Köln)

Dr. Kerstin Baumgarten
(Zentralstelle für
Berufsbildung im Handel,
zbb, Berlin)



2. Förderschwerpunkttagung, Aachen

4.-5. Oktober 2017

Einzelhandel in Deutschland



Zahl der Betriebe

366905

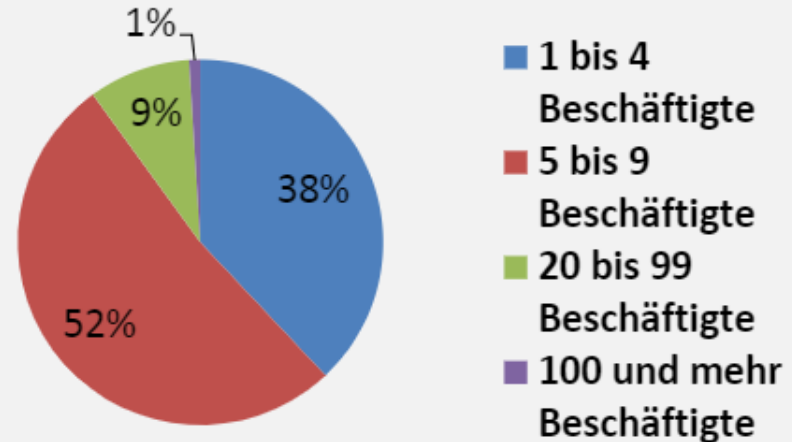


Zahl der Beschäftigten,
in Millionen

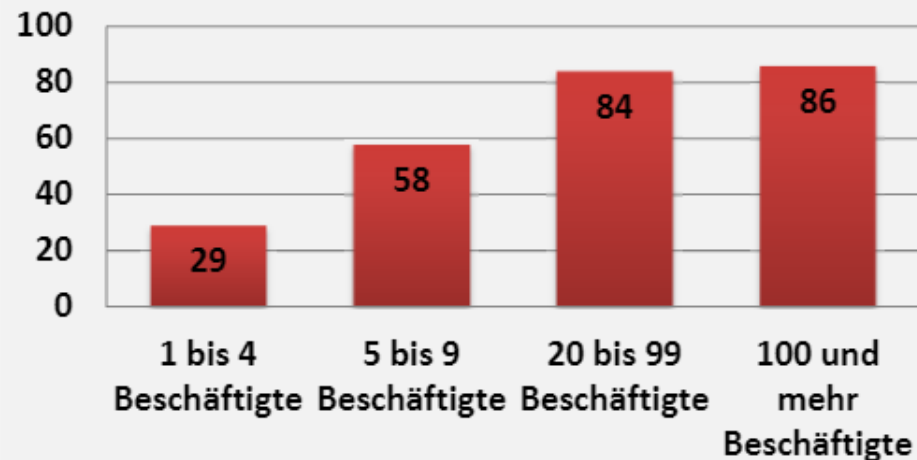
3,0

Quellen: <http://www.brandeins.de/archiv/2015/handel/handel-in-zahlen/>
HDE: Der Handel als Arbeitgeber, Juni 2013 ; IAB-Betriebspanel 2011

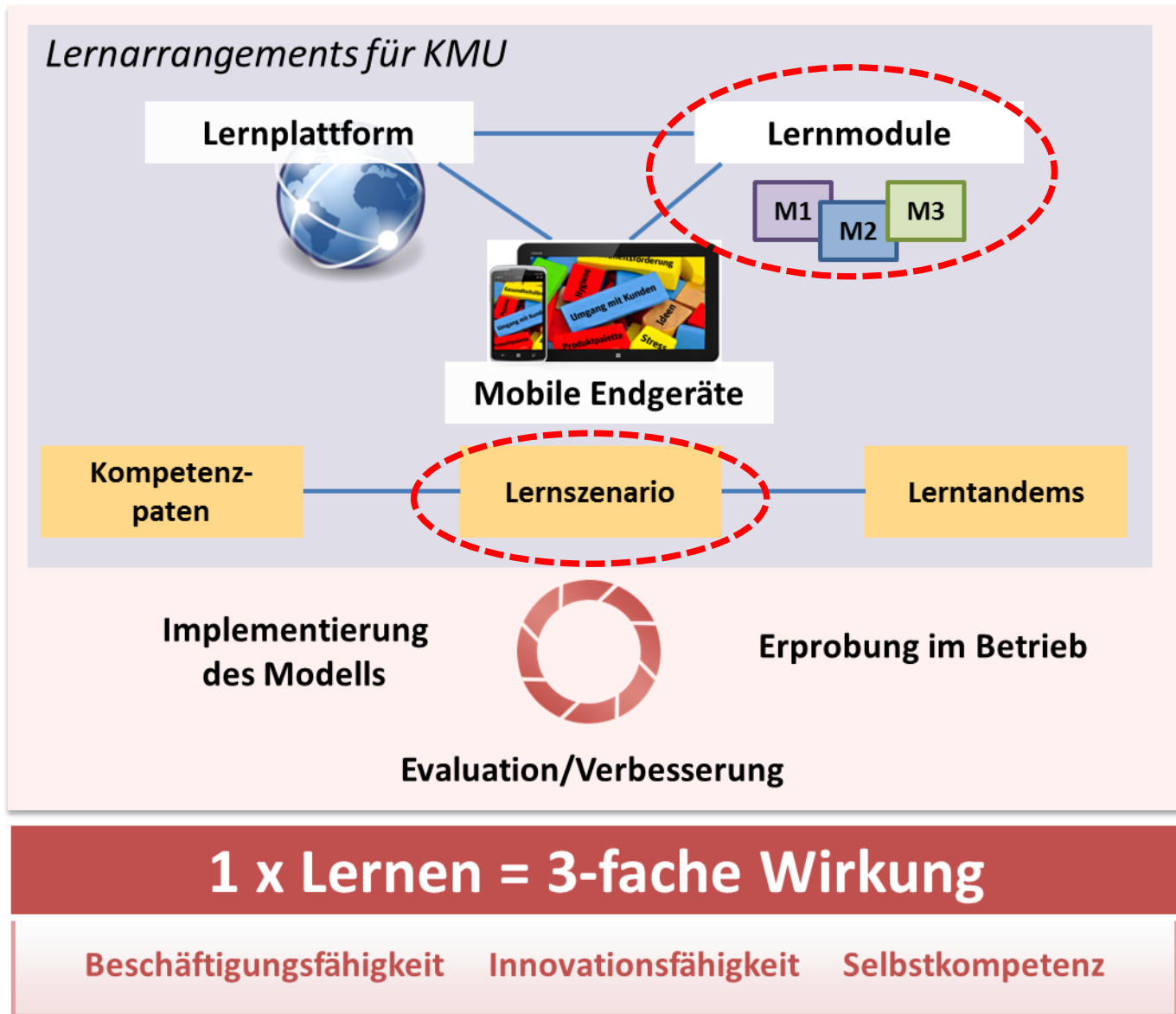
Betriebsgrößen



Weiterbildungsbeteiligung



HANDELkompetent – Idee und Ansatz des Projekts

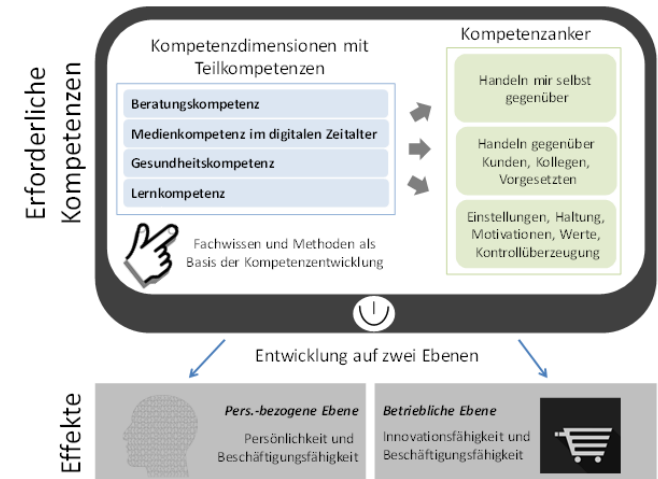


GEFÖRDERT VOM

Kompetenzerfassung

Konzentration auf vier Kompetenzdimensionen

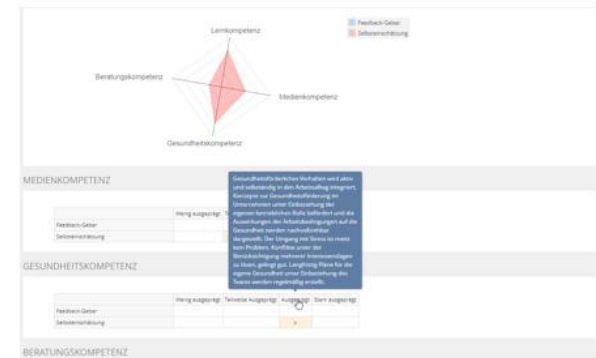
- Beratungskompetenz
- Medienkompetenz im digitalen Zeitalter
- Gesundheitskompetenz
- Lernkompetenz



Bildquellen: Mauszeiger: Clinker-Free-Vector-Images, Pixabay; Person-Puzzle: GDJ, Pixabay; Einkaufswagen: Typographylmages, Pixabay

Mit der Lernplattform Ilias

- Komplettes Kompetenzmodell als 360° Umfrage
- für Selbsteinschätzung und Fremdeinschätzung
- 40 Aussagen
- 4 Ausprägungsgrade
- Ergebnisdarstellung grafisch und verbal



Lernszenarien – Kompetenzentwicklung - Lerninhalte

Für die Umsetzung eines betrieblichen demografiesensiblen Kompetenzmanagements wurden in HANDELkompetent Lernszenarien erarbeitet:

- Lernszenario für Kompetenzpaten
- Kompetenzbasierte Lernszenarien
- Kontextbasierte Lernszenarien

Verkaufstraining
Das ist mir zu teuer – Was steckt dahinter?

Botschaften einer Nachricht entdecken

Kennen Sie solche Situationen?
„Eine Kundin steht bei Ihnen an der Kasse. Sie nennen ihr den Preis für eine Kombination aus Jacke und Hose: „330 Euro, bitte“. Die Kundin schaut Sie an und sagt: „Sie haben sich wohl vertippt. Da hinten steht, die Kombination kostet 249,00 EUR.“

Was schätzen Sie, welche der folgenden Botschaften möchte die Kundin damit vor allem an Sie als Verkäuferin übermitteln?
Bitte wählen Sie eine der Varianten per Klick aus.

- a) Ich möchte weniger bezahlen.
- b) Ich habe kein Vertrauen zur Verkäuferin, sie macht Fehler.
- c) Ich erwarte, dass der Preis korrigiert wird.
- d) Der Preis stimmt nicht überein.

Impressum

Gesund am Arbeitsplatz
Bewegt Stehen – Übungen zum selber machen

Die kleine Übung für Zwischendurch



Gesund stehen heißt bewegt stehen!
Oft merken wir gar nicht, dass wir nach längerem Stehen Fehlstellungen einnehmen. Versuchen Sie daher möglichst häufig Ihre Stehposition zu wechseln. Dafür eignen sich kleine Übungen, die sich problemlos in den Arbeitsalltag integrieren lassen. Wiederholen Sie die Übungen im Laufe des Tages.
Klicken Sie auf die Bilder, um nähere Informationen zu den Übungen zu erhalten.

Impressum

Grill-Tipps für das Verkaufsgespräch
Grillfleischkunde

Grillzeiten-Check

Der Grillzeiten-Check ist eine allgemeine Empfehlung für alle Steaks, die durch scharfen Anbraten medium gegrillt werden sollen. Sie haben gelernt: Beim Grillen kommt es auf die Dicke der Steaks an. Ermitteln Sie hier über die Dicke der Steaks die zu empfehlende Grillzeit.

Aber Vorsicht, es sind nur ungefähre Richtwerte!

Anwendung des Grillzeiten-Checks:

1. Ermitteln Sie die Dicke des Steaks.
2. Schalten Sie den Regler an die entsprechende cm-Zahl.
3. Ihnen wird nun die empfohlene Grillzeit (pro Seite des Steaks) angezeigt, die das Steak benötigt, um medium zu werden.

Dicke in cm: 1 2 3 4 5 6 7 8

Zeit

Impressum

Gesund am Arbeitsplatz
Umgang mit Stress

Was Sie gegen Stress nicht tun sollten

In den ersten Lernsuggets zum Stress lernen Sie, was Stress ist und welche Stressreaktionen es geben kann. Um Stress vorzubeugen, geben wir Ihnen ein paar Tipps. Hier kommen Tipps zu Strategien, die Sie nicht tun sollten.

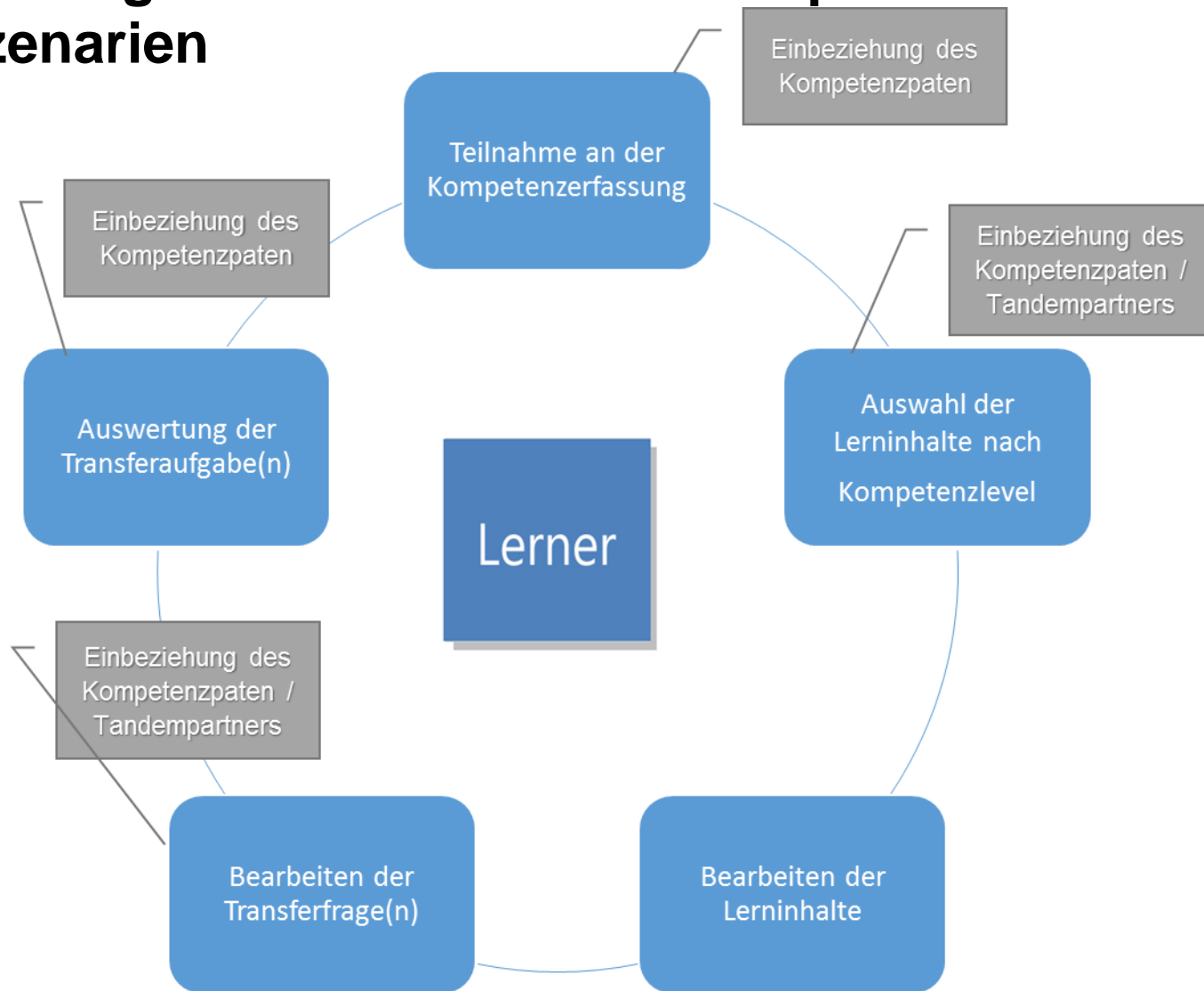
Klicken Sie auf die entsprechenden Bilder.



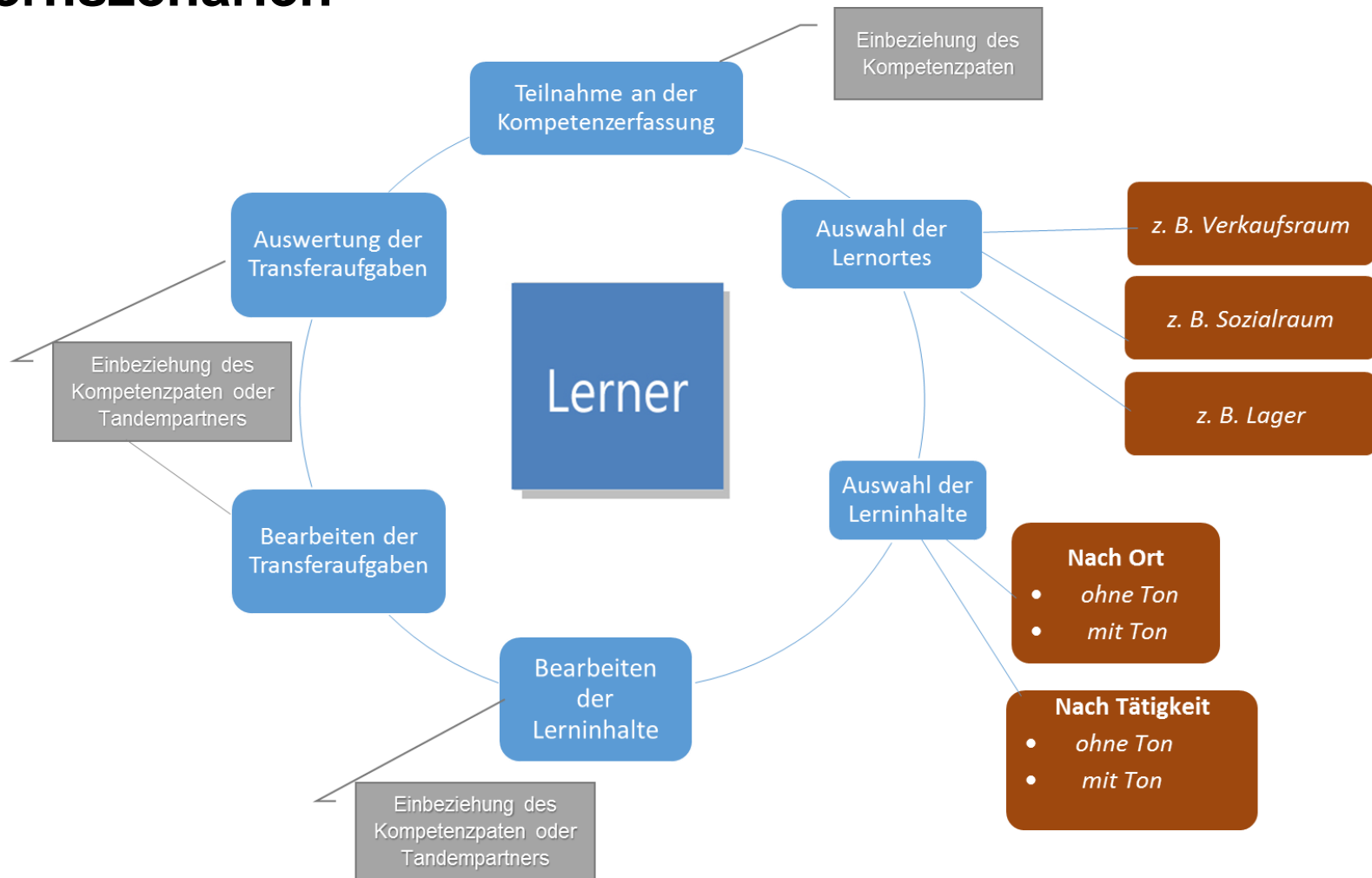
Info Box: **Alkohol-Check**

Impressum

Arbeitsintegriertes Lernen über kompetenzbasierte Lernszenarien



Arbeitsintegriertes Lernen über kontextbasierte Lernszenarien



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Kontakt



Clarissa Eickholt
systemkonzept, Köln

+49 221 56908 25
clarissa.eickholt@systemkonzept.de
www.handelkompetent.de

GEFÖRDERT VOM



systemkonzept
Gesellschaft für Systemforschung
und Konzeptentwicklung mbH

