|  |  |
| --- | --- |
| **Innovationsimpuls**  Verkaufsgespräch via Teams, Zoom etc. | |
|  | |
| **Lehrziele** | |
| Die Schüler/innen können die Anbahnung eines Kaufvertrages einleiten. Sie können selbstständig Verkaufsgespräche führen und sich inhaltlich auf diese vorbereiten. Sie können Verkaufsgespräche unter Zuhilfenahme moderner Kommunikationsmedien (Teams, Zoom etc.) durchführen. Sie sind in der Lage, die Bedürfnisse der GeschäftspartnerInnen aus dem Gespräch und am Verhalten dieser zu analysieren und darauf zu reagieren. | |
| **Lehrplan-Konnex** | |
| *Stellung im Lehrplan:*  4. Jahrgang:Business Training, Projektmanagement, Übungsfirma und Case Studies Bereich Übungsfirma  *Allgemeines Bildungsziel:*  Die SchülerInnen verfügen über die Kompetenz,   * ein breites Spektrum an Kommunikationsformen (verbal, nonverbal, schriftlich) einzusetzen, * die für die Lösung von Aufgaben erforderlichen Informationen selbstständig zu beschaffen und zu bewerten sowie Informations- und Kommunikationstechnologien einzusetzen, * unter Beachtung ökonomischer, ökologischer und sozialer Gesichtspunkte zu handeln.   *Allgemeine didaktische Grundsätze:*  Entrepreneurship Education sowie der Einsatz moderner IT-Techniken zur Lösung der Aufgabenstellungen sind wesentliche Bestandteile von Lernarrangements. Praxisorientierte Aufgabenstellungen und kompetenzorientierter Unterricht sollen die Schüler/innen, zu logischem, kreativem und vernetztem Denken, zum genauen und ausdauernden Arbeiten, selbstständig und im Team sowie zum verantwortungsbewussten Entscheiden und Handeln führen.  *Bildungs- und Lehraufgabe:* Die SchülerInnen können:   * interne und externe betriebliche Kommunikation in mündlicher und schriftlicher Form situationsgerecht anwenden, * aktuelle Informationstechnologien zielorientiert und den Anforderungen des jeweiligen Falles entsprechend einsetzen und anwenden, * grundlegende betriebswirtschaftliche Aufgabenstellungen gegebenenfalls auch mit internationalem Bezug inhaltlich und formal richtig, termingerecht, zielorientiert und eigenverantwortlich bearbeiten. | |
| Bildungsstandards | Übungsfirma 1: Deskriptor(en): 1.2 |
| Handlungsebene | C – Anwenden, D – Analysieren |
| Methodisch-didaktische Hinweise | Gruppenarbeit (Abteilung Verkauf) |
| Geschätzter Zeitbedarf (Durchführung u. Vor- Nachbereitung) | 50 Minuten (pro Durchführung) |
| Material- und Medienbedarf | Computer/Laptop, evtl. Headset, Office 365, Zoom etc. |
| Quellen | Produktkatalog, Eigenentwicklung |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Innovationsimpuls** | | | | | **Fach: Übungsfirma** | | | |
| **Name:** | | | | | **Klasse:** | | | |
| **Abgabetermin:** | |  | | | | | | |
| **Thema:** | | ***Digitalisierung – Verkaufsgespräch via Teams*** | | | | | | |
| **Ziel:** | | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Ich kann mich inhaltlich auf ein Verkaufsgespräch vorbereiten. | ja | teilw. | nein | | Ich kann eine Teams / Zoom -Videokonferenz einrichten. | ja | teilw. | nein | | Ich kann selbstständig Verkaufsgespräche führen. | ja | teilw. | nein | | Ich kann die Bedürfnisse der GeschäftspartnerInnen aus dem Gespräch und am Verhalten dieser zu analysieren und darauf zu reagieren. | ja | teilw. | nein | | | | | | | |
| **Funktion:** | | 🗹 Übungsphase 🗹 Erwerb neuer Inhalte | | | | | | |
| **Ausgangssituation** | | | | | | | | |
| Nach der Überarbeitung Ihres Produktkataloges und Ihres Webshops möchten Sie Ihre Produkte am Übungsfirmenmarkt bekannt machen. Dabei sind Sie vor allem daran interessiert, Ihre Produkte persönlich vorzustellen und wollen somit eine langfristige Geschäftsbeziehung aufbauen. Um die Beziehung und den Kontakt zu den anderen Übungsfirmen persönlicher zu gestalten, wählen Sie folglich die Variante eines persönlichen Verkaufsgesprächs mittels Videotelefonat / Videokonferenz. | | | | | | | | |
| **Aufgabenstellung(en):**  ***Pflicht:*** | | | | | | **EA/PA/GA** | **Wie fleißig war ich** | Wie schwer |
| * Planen Sie ein Verkaufsgespräch via Microsoft Teams oder Zoom mit einer anderen Übungsfirma. | | | | | | **EA/PA** | **☺**😐☹ | **?? / ?** |
| * Führen Sie das Verkaufsgespräch durch. Versuchen Sie durch dieses Verkaufsgespräch einen gültigen Kaufvertrag abzuschließen. | | | | | | **EA** | **☺**😐☹ | **?? / ?** |
| * Fassen Sie das Verkaufsgespräch zusammen und reflektieren Sie über die Erledigung der Aufgabenstellung. Was ist Ihnen gut, was weniger gut gelungen? | | | | | | **EA** | **☺**😐☹ | **?? / ?** |
| **Abgabe:** | * **Planung des Verkaufsgesprächs** (Notizen zur gewählten Übungsfirma, Gesprächsleitfaden, Termine) * **Unternehmens- bzw. Produktpräsentation** (digital) * Gesprächsprotokoll * Notizen zur Reflexion | | | | | * **E-Mail** * Original & Kopie | | |
| Was habe ich bei diesem Auftrag gelernt? | | | | | | | | |
| Was nehme ich mir für nächstes Mal vor? | | | | | | | | |
| **Sehr ausführlich** | | | **Ausreichend** | **Mangelhaft** | | | | |

**Erklärung:** Ich nehme den Arbeitsauftrag zur Kenntnis und erkläre mich mit seiner gewissenhaften Durchführung einverstanden.

Datum/Unterschrift:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Kontrolle Lehrer(in):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipps zur Aufgabenbearbeitung** | |
| * Zur **Übungsfirmenrecherche** nutzen Sie das Firmenbuch der ACT-Webseite: [www.act.at](http://www.act.at) * Nutzen Sie ihre **bestehende Office 365 Umgebung** und **Teams** oder erstellen Sie beispielsweise einen **Zoom Account** für Ihr Unternehmen. Infos zur Nutzung von Teams in der Übungsfirma finden Sie unter folgendem Link: * <https://www.act.at/wp-content/uploads/2020/11/Quick-Guide-Teams-Uebungsfirma.pdf> * Zur **Unternehmens- und Produktvorstellung** sollten Sie die neuen digitalen Möglichkeiten, wie zum Beispiel die Microsoft App Sway, nutzen. * <https://www.act.at/wp-content/uploads/2021/04/Quick-Guide-Microsoft-Sway.pdf> * Denken Sie an die vertraglichen **Grundlagen des Kaufvertrages**, die Sie bereits gelernt haben! | |
| **Aufgabenstellung Schritt-für-Schritt** | **Erledigt** |
| 1. Finden Sie unter Nutzung der ACT-Website Übungsfirmen, welche zu den gleichen Zeiten wie Ihre eigene Übungsfirma Geschäftszeiten hat. |  |
| 1. Informieren Sie sich über die gefundenen Übungsfirmen online und wählen Sie eine passende Übungsfirma für eine Vorstellung Ihrer Produkte aus. |  |
| 1. Kontaktieren Sie eine der gefundenen Übungsfirmen und laden Sie diese zu einer telefonischen Produktvorstellung via Microsoft Teams etc. ein. |  |
| 1. Bereiten Sie eine Präsentation für Ihre Produkte für das Verkaufsgespräch mit beispielsweise Microsoft Sway vor, welche Sie während des Teams Meetings per Bildschirmübertragung verwenden können. Für einen nachhaltigeren Informationseffekt bereiten Sie einen Link zu Ihrer Präsentation vor, welchen Sie der Partnerübungsfirma zukommen lassen. |  |
| 1. Bereiten Sie sich auf das Verkaufsgespräch vor. Erstellen Sie einen Gesprächsleitfaden, welcher Sie unter anderem mit den wichtigsten Informationen zu Ihren Produkten unterstützt. Denken Sie auch über Preise und Konditionen nach. Nutzen Sie die Informationen, welche Sie aus der Recherche über die Partnerübungsfirma herausgefunden haben. |  |
| 1. Führen Sie zum vereinbarten Termin ein Verkaufsgespräch mittels Teams etc. durch. Präsentieren Sie Ihre Produkte mit Hilfe der Bildschirmübertragung. Versuchen Sie einen Kaufvertrag abzuschließen und achten Sie dabei auf die gesetzlichen Vertragsinhalte. |  |
| 1. Fassen Sie das Verkaufsgespräch zusammen und reflektieren Sie schriftlich. Was ist gut gelaufen? Was ist nicht so gut gelaufen? Was könnte beim nächsten Mal verbessert werden? Was haben Sie gelernt?   Erstellen Sie dafür ein Protokoll, welches Sie nach jedem Gespräch ergänzen. |  |

**Lösungshinweise/Musterlösung**

**Nutzung von Microsoft Teams**

Informationen zur Anwendung vonTeams finden Sie in folgendes Tutorial:

* <https://www.act.at/wp-content/uploads/2020/11/Quick-Guide-Teams-Uebungsfirma.pdf>

**Gesprächsleitfaden**

Zur Entwicklung eines Gesprächsleitfadens können unter dem Link

Guido Richter (2012): Die acht Phasen des Verkaufsgespräches – Stichpunktsammlung  
<http://www.guido-richter.de/downloads/Die%20acht%20Phasen%20des%20Verkaufsgespraechs%20-%20Stichpunktsammlung.pdf> [Stand: 24.02.2022].

die wichtigsten Inhalte eines Verkaufsgespräches im Detail nachgelesen werden. Zusammengefasst sollte das Gespräch folgende Bereiche umfassen:

1. Begrüßung
2. Wunschermittlung
3. Warenvorlage (Warenpräsentation)
4. Verkaufsargumentation
5. Preisnennung
6. Vorbereitung auf den Kaufabschluss
7. Kaufabschluss

**Präsentation des Unternehmens und der Produkte**

Die SchülerInnen sollen sich Gedanken zur Präsentation des Unternehmens und der Produkte machen. Dazu gehört es auch, sich mit folgenden Punkten auseinanderzusetzen:

* Vorteile des Produktes
* Preis
* Zusatzprodukte
* Zusatzleistungen

Eine Möglichkeit zur Einbindung neuer digitaler Medien zur Präsentation der Produkte stellt Microsoft **Sway** dar.

|  |
| --- |
| **Infobox – Microsoft Sway** |
| Sway ist eine App aus dem Portfolio von Microsoft Office 365. Mit dieser App wird es auf einfache Weise ermöglicht, Präsentationen, interaktive Berichte oder auch Blogs online zu erstellen und zu teilen. Für Sway benötigt es keine besonderen Programmierkenntnisse, da das Programm die NutzerInnen stark bei der Erstellung von Inhalten unterstützt.  Weitere Informationen zu Sway können auf der Informationsseite von Microsoft Office nachgelesen werden:  Microsoft (2022): Sway Hilfe – online. URL: <https://support.office.com/de-de/article/erste-schritte-mit-sway-2076c468-63f4-4a89-ae5f-424796714a8a> [Stand: 24.02.2022]. |

Zur Erstellung einer Präsentation mittels **Sway** können Sie wiederum auch ein verfügbares Tutorial heranziehen:

<https://www.act.at/wp-content/uploads/2021/04/Quick-Guide-Microsoft-Sway.pdf>

**Inhalte des Kaufvertrages**

Folgende Inhalte des Kaufvertrages sollten bei der Planung und Durchführung der Verkaufsgespräche berücksichtigt werden:

* Verkäufer, Käufer
* Art, Beschaffenheit und Güte der Ware
* Menge der Ware
* Preis der Ware
* Lieferbedingungen
* Zahlungsbedingungen
* Verpackung
* Transport
* Nebenleistungen
* Garantie, Gewährleistung

Ausgehend davon sollten im Sinne der **Preis- und Konditionenpolitik** folgende Punkte bearbeitet werden:

* Zahlungsbedingungen
* Lieferbedingungen
* spezielles Angebot
* Sonderrabatte, Mengenrabatte