Didaktische Jahresplanung „Hörakustik“: Ausgestaltung der Lernsituationen der Lernfelder 1, 5, 6 (Friedrich-Albert-Lange-Berufskolleg, Duisburg)

##### Ausgangssituation:

Hörakustikermeister Peter Hörmal ist alleiniger Inhaber des Unternehmens „Hörakustik Hörmal GmbH“ in Duisburg. Er beschäftigt insgesamt acht Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die jeweils ihren eigenen Kundinnen und Kunden mit Hörbeeinträchtigungen helfen, den für sie optimalen Weg zu besserem Hören zu finden.

Wie jedes Jahr stellt Herr Hörmal eine Auszubildende bzw. einen Auszubildenden für den Ausbildungsberuf Hörakustikerin/Hörakustiker ein. Herr Hörmal legt sehr viel Wert darauf, dass die Auszubildenden jede anfallende Tätigkeit im Hörgerätefachgeschäft kennen lernen und die Arbeit seiner Mitarbeiter möglichst eigenständig unterstützen sollen.

Zu Beginn der Ausbildung bekommen alle Auszubildenden ihren Ausbildungsplan. Obwohl Herr Hörmal versucht, den einzelnen Ausbildungsabschnitten feste Ausbilder zuzuweisen, muss während der Ausbildung regelmäßig damit gerechnet werden, dass einige Ausbilder aufgrund von Krankheit, Mutterschutz oder Elternzeit ausfallen. In diesen Phasen müssen die Auszubildenden eigenständig versuchen, die Kundenprobleme zu erörtern und zu lösen.

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Ausbildungsjahr**  **Bündelungsfach:** Spezifische Geschäftsvorgänge  **Lernfeld 6:** (40 UStd.): Hörsysteme, Zubehör und Dienstleistungen anbieten und verkaufen  **Lernsituation 6.2:** (15 UStd.): Rechtliche Rahmenbedingungen für den Verkauf von Waren, Produkten und Dienstleistungen erschließen | |
| Einstiegsszenario  Der Kunde „Ralf Strauß“ hat zwei Hörsysteme käuflich erworben. Die Krankenkasse hat bereits den Festbetrag übernommen, doch Herr Strauß zahlt seinen Eigenanteil (auch nach mehrmaliger Aufforderung) nicht. | Handlungsprodukt/Lernergebnis   * Informationsblätter zu den rechtlichen Grundlagen |
| Wesentliche Kompetenzen  Die Schülerinnen und Schüler   * kennen und erläutern die zentralen rechtlichen Rahmenbedingungen als Grundlage für den Verkauf von Hörsystemen und Zubehör. * erläutern die Voraussetzungen zum Zustandekommen eines Kaufvertrages und grenzen die Rechte und Pflichten der Käuferin oder des Käufers von denen der Verkäuferin oder des Verkäufers ab. * beurteilen, in welchen Fällen Kaufvertragsstörungen vorliegen und erläutern die rechtlichen Konsequenzen. * unterscheiden zwischen Kulanz, Garantie und Gewährleistung. | Konkretisierung der Inhalte   * Hilfsmittelrichtlinie, Medizinproduktgesetz, Bürgerliches Gesetzbuch * Rechtsfähigkeit, Geschäftsfähigkeit, Kaufvertrag und Kaufvertragsstörungen * Kulanz, Garantie und Gewährleistung |
| Lern- und Arbeitstechniken   * Think-Pair-Share zur Ermittlung rechtlicher Rahmenbedingungen bei Kaufverträgen, Rechte und Pflichten * Kooperative Gruppenarbeit zur Erarbeitung von Fällen der Kaufvertragsstörungen | |
| Organisatorische Hinweise  Arbeit mit Gesetzesauszügen | |