

# Entwicklung von Lernsituationen

---

## Vorbereitung der Gruppenphase

exemplarisch dargestellt am Bildungsplan

Kauffrau/Kaufmann im E-Commerce



## Arbeitsschritte

---

- Analyse des Lernfeldes
- Festlegung und Benennung von Lernsituationen
- Bestimmung des zeitlichen Umfangs
- Gestaltung und Dokumentation
- Weitere Hinweise

---

# Analyse des Lernfeldes



# Analyse des Lernfeldes Teil 1

| fortlaufende<br>Nummer                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Kernkompetenz der übergeordneten<br>beruflichen Handlung                    | Ausbildungsjahr<br>und Stundenumfang            | Generalisierende<br>Beschreibung der<br>Kernkompetenz<br>am Ende des<br>Lernprozesses                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Lernfeld 2:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Sortimente im Online-Vertrieb gestalten<br>und die Beschaffung unterstützen | 1. Ausbildungsjahr<br>Zeitrichtwert: 80 Stunden |                                                                                                                                                                                           |
| <p><b>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Online-Sortimente anzupassen, Waren und Dienstleistungen einzustellen und Daten für die Beschaffung bereitzustellen.</b></p> <p>Die Schülerinnen und Schüler analysieren das vorhandene Sortiment (<i>Sortimentsbreite und -tiefe</i>) hinsichtlich der aktuellen Nachfrage im Online-Vertriebskanal, der Konkurrenzangebote und voraussichtlicher Entwicklungen. Dabei identifizieren sie Veränderungsbedarfe auch unter Berücksichtigung der Marktstrategien (<i>Marktfeld-, Marktparzellierungsstrategie</i>) des Unternehmens.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über rechtliche Regelungen zur Produktpräsentation (<i>Informationspflichten zu Produkten, Namens- und Markenrecht, Urheber- und Nutzungsrecht, Persönlichkeitsrecht, unlauterer Wettbewerb</i>).</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler wählen für die Erweiterung des Online-Sortiments neue Produkte (<i>Massenprodukte, Nischenprodukte</i>) aus und planen deren Aufnahme. (...)</p> |                                                                             |                                                 | <p>„Output“-orientiert</p> <p><b>Ziele, die die berufliche Handlungskompetenz im Ausbildungsberuf abbilden</b></p> <p><b>Befähigung nach erfolgreichem Absolvieren der Ausbildung</b></p> |

## Analyse des Lernfeldes Teil 2

| Lernfeld 2:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen | 1. Ausbildungsjahr<br>Zeitrichtwert: 80 Stunden | Kompetenzorientierte Ziele mit Inhalts- und Verhaltenskomponenten und ggf. situativer Einbettung                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Online-Sortimente anzupassen, Waren und Dienstleistungen einzustellen und Daten für die Beschaffung bereitzustellen.</b></p> <p>Die Schülerinnen und Schüler <b>analysieren</b> das vorhandene Sortiment (<i>Sortimentsbreite und -tiefe</i>) hinsichtlich der aktuellen Nachfrage im Online-Vertriebskanal, der Konkurrenzangebote und voraussichtlicher Entwicklungen. (...)</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler <b>informieren</b> sich über rechtliche Regelungen zur Produktpräsentation (<i>Informationspflichten zu Produkten, Namens- und Markenrecht, ...</i>).</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler <b>wählen</b> für die Erweiterung des Online-Sortiments neue Produkte (<i>Massenprodukte, Nischenprodukte</i>) aus und <b>planen</b> deren Aufnahme. (...)</p> <p>Sie ordnen die Produktkategorien ein und <b>stellen</b> die Auffindbarkeit der Produkte im Online-Vertriebskanal <b>sicher</b> (<i>Suchfunktionen, Filter</i>). (...)</p> <p>Sie <b>identifizieren und beschaffen</b> relevante Produktdaten und audiovisuelle Medien. (...)</p> <p>Sie <b>bewerten</b> die Kommunikation mit anderen Bereichen, identifizieren Schwachstellen und erarbeiten auch im Team Vorschläge zur Prozessoptimierung. (...)</p> <p>Sie <b>reflektieren</b> die Bedeutung der rechtlichen Regelungen für die Verbraucher und für das Unternehmen und schätzen die Rechtsfolgen für das Unternehmen bei Missachtung dieser ein.</p> |                                                                          |                                                 | <p>Offene Formulierungen ermöglichen Einbezug methodischer Vorgehensweisen, organisatorischer und techn. Veränderungen</p> <p>Anforderungsniveau wird durch Begriffe (Verben, Adjektive) und situative Komplexität deutlich</p> <p>Informationstechnische Kompetenzen sind berücksichtigt</p> <p>Anknüpfungen zu anderen Fächern</p> <p>Verschiedene Kompetenzbereiche berücksichtigt</p> |

---

# Festlegung und Benennung von Lernsituationen



# Festlegung und Benennung von Lernsituationen

| Lernfeld 2:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen | 1. Ausbildungsjahr<br>Zeitrictwert: 80 Stunden |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Online-Sortimente anzupassen, Waren und Dienstleistungen einzustellen und Daten für die Beschaffung bereitzustellen.                                                                                                                                                                                                                         |                                                                          |                                                |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren das vorhandene Sortiment ( <i>Sortimentsbreite und -tiefe</i> ) hinsichtlich der aktuellen Nachfrage im Online-Vertriebskanal, der Konkurrenzangebote und voraussichtlicher Entwicklungen. Dabei identifizieren sie Veränderungsbedarfe auch unter Berücksichtigung der Marktstrategien ( <i>Marktfeld-, Marktparzellierungsstrategie</i> ) des Unternehmens. |                                                                          | Lernsituation 2.1                              |
| Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über rechtliche Regelungen zur Produktpräsentation ( <i>Informationspflichten zu Produkten, Namens- und Markenrecht, Urheber- und Nutzungsrecht, ...</i> ).                                                                                                                                                                                              |                                                                          | Lernsituation 2.2                              |
| Die Schülerinnen und Schüler wählen für die Erweiterung des Online-Sortiments neue Produkte ( <i>Massenprodukte, Nischenprodukte</i> ) aus ...                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                          | Lernsituation 2.X                              |
| und planen deren Aufnahme. In ihre Planungen beziehen sie Serviceleistungen sowie Zusatzangebote ( <i>Cross-Selling</i> ) im Hinblick auf eine kundenorientierte Gestaltung des Online-Sortiments ein.                                                                                                                                                                                                 |                                                                          |                                                |
| (...)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                          |                                                |
| Die Schülerinnen und Schüler formulieren Anforderungskriterien für eine verkaufsfördernde, kundenorientierte sowie retourenminimierende Produktpräsentation. Sie achten auf Barrierefreiheit.                                                                                                                                                                                                          |                                                                          | Lernsituation 2.X                              |
| (...)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                          |                                                |
| Sie beobachten die Nachfrage im Online-Vertriebskanal ( <i>Bestellungen, Warenkörbe</i> ), (...)                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                          | Lernsituation 2.X                              |

---

# Bestimmung des zeitlichen Umfangs





## Bestimmung des zeitlichen Umfangs

Einzelne Teile des Lernfeldes  
können in mehreren  
Lernsituationen abgebildet  
werden.

Zeitlicher Umfang aller Lernsituationen  
=  
Gesamtumfang des Lernfeldes

| Ansprechpartner redaktionelle Rückfragen: |                           |                   |                                                    |                                 |
|-------------------------------------------|---------------------------|-------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------|
| Lernfeld Nr. X (... Std.)                 |                           |                   |                                                    | X. Ausbildungsjahr              |
| Nr.                                       | Titel der Lernsituationen | Zeitrict-<br>wert | Kompetenzen aus dem MK-Rahmenlehrplan,<br>Beiträge | Kompetenzerwerb in<br>hlehrplan |
| X.1                                       |                           |                   |                                                    |                                 |
| X.2                                       |                           |                   |                                                    |                                 |
| X.3                                       |                           |                   |                                                    |                                 |

**Teil 1 für Ihre Arbeit in den Gruppen  
- aufgeteilt nach Lernfeldern -**

## Bestimmung des zeitlichen Umfangs

**Ansprechpartner redaktionelle Rückfragen: Frau X/ Herr X**

**Lernfeld Nr. 2 (80 Std.)**

**1. Ausbildungsjahr**

| Nr. | Titel der Lernsituationen                                                                             | Zeitrict-<br>wert | Kompetenzen aus dem KMK-Rahmenlehrplan,<br>Beiträge der Fächer zum Kompetenzerwerb in<br>Abstimmung mit dem Fachlehrplan                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2.1 | Sortimentsanalyse im Online-Vertriebskanal                                                            | 16 Std.           | Die Schülerinnen und Schüler analysieren das vorhandene Sortiment ( <i>Sortimentsbreite und -tiefe</i> ) hinsichtlich der aktuellen Nachfrage im Online-Vertriebskanal, der Konkurrenzangebote und voraussichtlicher Entwicklungen. Dabei identifizieren sie Veränderungsbedarfe auch unter Berücksichtigung der Marktstrategien (...)<br><b>Deutsch und Fremdsprache (Englisch)</b> |
| 2.2 | Vorbereitung einer verkaufsfördernden und rechtssicheren Produktpräsentation im Online-Vertriebskanal | 32 Std.           | Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über rechtliche Regelungen zur Produktpräsentation (Informationspflichten zu Produkten, Namens- und Markenrecht, (...)<br><b>Deutsch und Politik</b>                                                                                                                                                                                   |
| 2.X | unbenannt                                                                                             | ... Std.          | (...)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

---

# Gestaltung und Dokumentation



# Gestaltung von Lernsituationen

|                                                                                                     |                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| Ausbildungsjahr Nr.                                                                                 |                             |
| Bündlungsfach: Titel                                                                                |                             |
| Lernfeld Nr.                                                                                        | (... UStd.): Titel          |
| Lernsituation Nr.                                                                                   | (... UStd.): Titel          |
| Einstiegsszenario                                                                                   | Ergebnis                    |
| Masse zur Lernerfolgsüberprüfung und<br>Angsbewertung                                               |                             |
| Wesentliche Kompetenz                                                                               | Konkretisierung der Inhalte |
| – Kompetenz 1                                                                                       | – ...                       |
| – Kompetenz                                                                                         | – ...                       |
| Lern- und Arbeits                                                                                   |                             |
| Unterrichtsmaterialien/Fundstelle                                                                   |                             |
| Organisatorische Hinweise                                                                           |                             |
| z. B. Verantwortlichkeiten, Fachraumbedarf, Einbindung von Experten/Exkursionen, Lernortkooperation |                             |

**Teil 2 für Ihre Arbeit in den Gruppen  
- exemplarisch für eine Lernsituation -**

# Festlegung und Benennung von Lernsituationen

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                          |                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Lernfeld 2:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen | 1. Ausbildungsjahr<br>Zeitrictwert: 80 Stunden |
| <p><b>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Online-Sortimente anzupassen, Waren und Dienstleistungen einzustellen und Daten für die Beschaffung bereitzustellen.</b></p> <p>Die Schülerinnen und Schüler analysieren das vorhandene Sortiment (<i>Sortimentsbreite und -tiefe</i>) hinsichtlich der aktuellen Nachfrage im Online-Vertriebskanal, der Konkurrenzangebote und voraussichtlicher Entwicklungen. Dabei identifizieren sie Veränderungsbedarfe auch unter Berücksichtigung der Marktstrategien (<i>Marktfeld-, Marktparzellierungsstrategie</i>) des Unternehmens.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über rechtliche Regelungen zur Produktpräsentation (<i>Informationspflichten zu Produkten, Namens- und Markenrecht, Urheber- und Nutzungsrecht, ...</i>).</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler wählen für die Erweiterung des Online-Sortiments neue Produkte (<i>Massenprodukte, Nischenprodukte</i>) aus ...</p> <p>und planen deren Aufnahme. In ihre Planungen beziehen sie Serviceleistungen sowie Zusatzangebote (<i>Cross-Selling</i>) im Hinblick auf eine kundenorientierte Gestaltung des Online-Sortiments ein. (...)</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler formulieren Anforderungskriterien für eine verkaufsfördernde, kundenorientierte sowie retourenminimierende Produktpräsentation. Sie achten auf Barrierefreiheit. Sie identifizieren und beschaffen relevante Produktdaten sowie audiovisuelle Medien. Für die Einstellung in den Online-Vertriebskanal bereiten sie Produkttitel, Produktdetails und (...)</p> <p>Sie beobachten die Nachfrage im Online-Vertriebskanal (<i>Bestellungen, Warenkörbe</i>), (...)</p> |                                                                          |                                                |

Lernsituation 2.1

# Dokumentation von Lernsituationen

**Bildungsgang: Kauffrau/Kaufmann im E-Commerce**

**Ausbildungsjahr 1**

**Lernfeld Nr. 2:** (80 UStd.): Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen

**Lernsituation Nr. 2.1:** (16 UStd.): Sortimentsanalyse im Online-Vertriebskanal

## Einstiegsszenario

Die Schülerinnen und Schüler erhalten eine E-Mail von Herrn Blanke, der Leiter der Category „YoungFashion“ ist.

Ihm bereitet die ehemalige Highest-Selling-Category „YoungFashion“ aufgrund aktueller Entwicklungen im Online-Vertriebskanal etwas Sorge. Im Vergleich zu den direkten Mitbewerbern liegt das Modellunternehmen mit seinen Absatzzahlen deutlich zurück. Aus diesem Grund soll ein Teammeeting mit Herrn Chen aus dem Online-Marketing und Frau Wolter aus dem Web-Controlling stattfinden. Da Herr Blanke für zwei Wochen auf Geschäftsreise ist, sollen die Schülerinnen und Schüler die aktuelle Lage in einem Analysebericht dokumentieren und eine begründete Handlungsempfehlung abgeben. Das nächste Teammeeting zur Präsentation der Ergebnisse ist für den XX.YY.20XY im Konferenzraum K368 um 10:00 Uhr geplant.

## Handlungsprodukt/Lernergebnis

- digital aufbereiteter Analysebericht: Sortimentsanalyse, Trendanalyse und Mitbewerberanalyse (z. B. mit einem Tabellenkalkulationsprogramm erstellte Grafiken zur Visualisierung)
- begründete Handlungsempfehlung unter Nutzung von Fachbegriffen und der Berücksichtigung der Marktstrategie des Unternehmens

## Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und

### Leistungsbewertung

- Bewertung der Dokumentation des Analyseberichts
- Bewertung der Präsentation

## Wesentliche Kompetenzen

Die Schülerinnen und Schüler

- planen ihre eigene Arbeitsweise
- erstellen eine Übersicht zu dem aktuellen Sortiment [...]

## Konkretisierung der Inhalte

- Arbeitsplan
- Sortimentserweiterung (Sortimentsbreite und -tiefe)
- [...]

# Dokumentation von Lernsituationen

## Wesentliche Kompetenzen

Die Schülerinnen und Schüler

- planen ihre eigene Arbeitsweise
- erstellen eine Übersicht zu dem aktuellen Sortiment
- dokumentieren systematisch Anforderungen, die sich aus der Sortimentserweiterung, den Produktarten sowie der angestrebten Marktstrategie ergeben
- analysieren Daten aus dem Warenwirtschaftssystem und des Web-Controllings
- analysieren das Sortiment der Mitbewerber
- geben begründete Handlungsempfehlungen unter Verwendung von Fachbegriffen
- dokumentieren und visualisieren ihren Analysebericht und ihre Handlungsempfehlung adressatengerecht und digital
- präsentieren ihre Arbeitsergebnisse
- bewerten und reflektieren die Präsentationsergebnisse

### Englisch:

- entnehmen grundlegende Details aus mündlich und schriftlich vorgetragenen Beschreibungen von Produkten und deren Entwicklung und vergleichen diese (Rezeption, mündlich und schriftlich)

### Deutsch:

- gestalten unterschiedliche monologische und dialogische Kommunikationsformen (monologische Formen: Präsentation)

## Konkretisierung der Inhalte

- Arbeitsplan
- Sortimentserweiterung (Sortimentsbreite und -tiefe)
- Produktarten (Massen- und Nischenprodukte)
- Marktstrategien (Marktfeld- und Marktparzellierungsstrategie)
- Daten aus dem Warenwirtschaftssystem: Absatzzahlen und Umsatz
- Daten aus dem Web-Controlling: Warenkörbe und Bestellungen
- Dokumentationsstruktur für Arbeitsergebnisse
- Analysebericht
- Kriterienkatalog zur Bewertung der Arbeitsergebnisse

# Dokumentation von Lernsituationen

## **Lern- und Arbeitstechniken**

- Arbeitsplanerstellung
- Internetrecherche
- Arbeiten anhand von Leitfragen
- Dokumentation und Präsentation von Inhalten mit Programmen für Textverarbeitung und Tabellenkalkulationen
- Lesemethode (Skimming, Scanning and Close Reading) für Texte in einer Fremdsprache
- Auswertungsbogen für die Bewertung von Dokumentationen und Präsentationen
- Sortieraufgabe und Strukturlegetechnik

## **Unterrichtsmaterialien/Fundstelle**

- Daten aus dem WWS in digitaler Form über einzelne Produktgruppen im YoungFashion-Bereich
- Interner Bericht über Marktstrategien des Unternehmens
- Kennzahlen aus dem Web-Controlling: Bestellungen und Warenkörbe
- Artikel aus einer englischen Fachzeitschrift über aktuelle Trends im YoungFashion-Bereich
- Fachliteratur/Lehrbuch

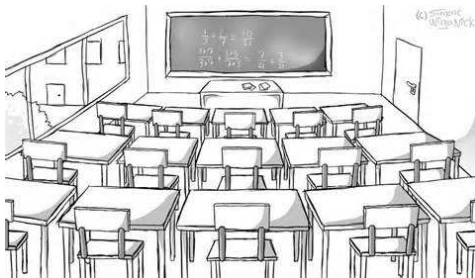
## **Organisatorische Hinweise**

- ggf. Unterrichtsraum mit WLAN und Beamer und der Möglichkeit Gruppentische zu bilden
- ggf. Infrastruktur zur Nutzung von Standardbüroanwendungen (TV, Tabellenkalkulation, Präsentation)
- ggf. Mobilgeräte für die Internetrecherche

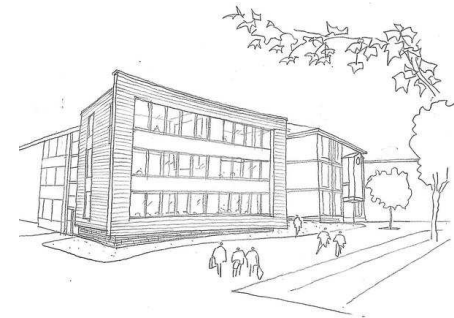


# Mögliche Lernortkooperationen

Schule



Betrieb



- Betriebserkundungen
- Berücksichtigung von Anregungen
- Gemeinsame Planung

# Anforderungen an die Dokumentation Teil 1

---

- Angaben zum **Ausbildungsjahr, Bündelungsfach, Lernfeld, Bezeichnung der Lernsituation** und **zeitlichen Umfang**
- Beschreibung eines problemorientierten und realitätsnahen **Einstiegsszenarios aus der Sicht einer Lehrkraft**
- Beschreibung konkreter **Handlungsprodukte/Lernergebnisse**
- Gegebenenfalls Hinweise zur **Lernerfolgsüberprüfung**
- Angabe der **wesentlichen Kompetenzen** inklusive **digitaler Kompetenzen**

## Anforderungen an die Dokumentation Teil 2

---

- **Anknüpfungsmöglichkeiten** zu weiteren Fächern (z.B. Deutsch, Politik etc.)
- **Konkretisierung** der Lerninhalte
- Einführende oder vertiefende **Lern- und Arbeitstechniken**
- Erforderliche **Unterrichtsmaterialien** oder Angabe der **Fundstelle**
- **Organisatorische Hinweise:** z.B. Lernortkooperationen, Ausstattung

---

# Weitere Hinweise



# Hinweise zur Erstellung und Veröffentlichung

## Berücksichtigung des Copyrights

z.B. bei Grafiken, Bildern,  
Textbausteinen,  
Formularen . . .

## Erstellung und Veröffentlichung von Lernsituationen und Didaktischen Jahresplanungen

## Beachtung des Gender-Mainstreaming

z.B. bei Formulierungen  
und Rollenbildern

**Ansprechpartnerin/  
Ansprechpartner für  
Rückfragen festlegen**

**Veröffentlichung als  
Unterstützungsangebot  
für den Bildungsgang**

# Technische Hinweise zur Arbeit in den Gruppen

Auf jedem USB-Stick finden Sie die individualisierte **Dokumentationsvorlage** für die Arbeit in Ihrer Gruppe.

Bitte **speichern** Sie **ausschließlich auf dem USB-Stick**, damit wir bei der Präsentation der Ergebnisse im Plenum ggf. Ihre Lernsituation vorstellen können.



# Hinweise zur Didaktischen Jahresplanung



**Berufsbildung.  
NRW.de**

Link zum Download der  
Handreichung:



<http://www.berufsbildung.nrw.de/cms/bildungsgaenge-bildungsplaene/fachklassen-duales-system-anlage-a/didaktische-jahresplanung/index.html>

[https://www.berufsbildung.nrw.de/cms/upload/fachklassen/djp-einleger\\_2017.pdf](https://www.berufsbildung.nrw.de/cms/upload/fachklassen/djp-einleger_2017.pdf)

---

# **Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**