|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Bildungsgang** | Fachklassen des dualen Systems: Kosmetikerin/Kosmetiker | | |
| **HF, AGP** | HF 3 „Pflege“, AGP: Adressatengerechte Gesprächsführung und Beratung | | |
| **Fach (AS)**  **LF** | Englisch (AS 3: Produkte und Dienstleistungen)  (Anknüpfung an LF 1 Kosmetikerin/Kosmetiker sowie Deutsch/Kommunikation AS 7) | | |
| **LS (XX) XXX UStd.** | Die ersten Kundinnen kommen | | |
|  | | | |
| Einstiegsszenario (Handlungsrahmen)  Im Terminplan des Kosmetikstudios „Love Skin“ sind vier Neukundinnen eingetragen. Alle haben sich zu einem Beratungsgespräch mit Anamnese und Produktempfehlung angemeldet. Die erste Kundin, Frau A, ist 65 Jahre alt und weist eine sehr trockene Altershaut auf. Frau B, eine junge Kundin von 25 Jahren, leidet unter ihrer fettigen Haut mit vielen Unreinheiten. Frau C ist 35 Jahre und stellt im Verlauf des Tages einen Fettglanz in ihrem Gesicht fest, nach der Reinigung jedoch spannt ihr Gesicht stark. Frau D ist 40 Jahre und bringt sehr sensible Haut mit. Als Anmerkung steht im Terminplan, dass eine der Kundinnen nur Englisch spricht, aber es ist nicht mehr genau nachzuvollziehen, welche Kundin dies ist. | | Handlungsprodukt/Lernergebnis   * Beratungsgespräche (Rollenspiel) mit Anamnese, Hautbildbeschreibung und darauf abgestimmte Produktempfehlungen (ggf. inklusive Verkauf) in englischer und deutscher Sprache | |
| Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung | |
| Sonstige Leistung   * Rollenbasierte Gesprächssimulation (Interaktion mündlich) * Entwicklung eines Beratungskonzeptes (Produktion schriftlich) | Schriftliche Lernerfolgsüberprüfung  Verfassen eines Beratungsgespräches auf der Grundlage einer Situationsvorgabe (Interaktion schriftlich) |
| Wesentliche Kompetenzen im Fach Englisch (AS 3) Zielformulierungen (GER – Niveaustufe B2/DQR)  Die Schülerinnen und Schüler   * entnehmen komplexe Informationen aus Produktbeschreibungen (Rezeption, schriftlich) (ZF 1) * analysieren und bewerten Pflegeprodukte für trockene, fettige, unreine und sensible Haut (Produktion, mündlich und schriftlich) (ZF 2) * beschreiben, erklären und präsentieren den Kundinnen und Kunden angemessene Pflegeprodukte und Behandlungskonzepte abgestimmt auf das jeweilige Hautbild (Interaktion, mündlich und schriftlich) (ZF 3) * stellen Pflegeprodukte und Behandlungskonzepte umfassend sprachmittelnd in der Zielsprache dar und vergleichen diese (Mediation, mündlich und schriftlich) (ZF 5)  Anknüpfungsmöglichkeiten  * Deutsch/Kommunikation AS 1 * Kosmetikerin/Kosmetiker LF 1 | | Konkretisierung der Inhalte   * Entnahme wesentlicher Informationen aus schriftlichen Beschreibungen von Hautpflegeprodukten zu Inhaltsstoffen, Verträglichkeit, Anwendungsbereichen, Wirkungen und Nebenwirkungen * Analyse und Bewertung von Pflegeprodukten für trockene, fettige, unreine und sensible Haut * Typisierung des Hautbildes der jeweiligen Kundin/des jeweiligen Kunden (Anamnesebögen) * Beschreibungen, Erklärungen und Präsentationen von Hautpflegeprodukten im Rahmen von Beratungsgesprächen abgestimmt auf das Hautbild der jeweiligen Kundin/des jeweiligen Kunden * Erstellung eines Behandlungskonzeptes in der Zielsprache abgestimmt auf das Bedürfnis der jeweiligen Kundin/des jeweiligen Kunden | |
| Lern- und Arbeitstechniken   * Reaktivierung von Vorwissen mit z. B. Kartenabfrage, Blitzlicht, Mindmap * Strukturierungstechniken: Mindmap, Checkliste, Flow Chart * Wortschatzarbeit (Intentionsvokabular, Strukturvokabular, Fachregister) * Präsentationstechniken: Rollenspiel * Kooperationsmethoden: Gruppenpuzzle, Kugellager, Placemat-Methode | | | |
| Unterrichtsmaterialien/Fundstelle   * Produktbeschreibungen einschlägiger Unternehmen * Anamnesebögen * Handreichungen, Checklisten | | | |
| Organisatorische Hinweise   * Fachraum Beratung und Verkauf (situationsangemessene Einbettung der Beratungsgespräche) * Schulung durch Repräsentantinnen oder Repräsentanten der Unternehmen zu Pflegeprodukten * Fächerübergreifende Einführung in die Lernsituation, fachspezifische Planung der Vorgehensweise, im Anschluss an LF 1 der Kosmetikerin/des Kosmetikers und Gesprächstechniken in Deutsch/Kommunikation | | | |