|  |  |
| --- | --- |
| **2. Ausbildungsjahr** | Bankkaufmann / Bankkauffrau |
| **Bündelungsfach** | *Finanzierung und Darlehen* |
| **Lernfeld *9*** | *Baufinanzierung abschließen* (60 UStd.) |
| **Lernsituation *9.2*** | *Beratungs- und Verkaufsgespräche führen* (8 UStd.) |
| Einstiegsszenario Vor einigen Tagen teilten Ihnen Ihre Kundin Petra Stein und Ihr Kunde Klaus Stein mit, dass sie den Bau eines Einfamilienhauses planen. In diesem Zusammenhang haben Sie mit dem Ehepaar Stein einen Termin für ein erstes Beratungsgespräch vereinbart, um mit ihnen einen Finanzierungsplan zu erstellen und mit ihnen über die für eine Kreditfinanzierung benötigte Unterlagen zu sprechen. | Handlungsprodukt/Lernergebnis– digitale Pinnwännde mit wichtigen Informationen • zur Führung eines situationsgerechten Beratungs- und Verkaufsgesprächs • zu den vom Kreditinstitut im Rahmen einer Kreditfinanzierung benötigte Unterlagen • über den Aufbau und die Inhalte eines Finanzierungsplansggf. Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung– Bewertung der digitalen Pinnwände– Z. B. Übungen aus dem eingeführten Lehrbuch, Einsatz von Übungsaufgaben in Anlehnung an frühere Abschlussprüfungen. |
| Wesentliche KompetenzenDeutsch/KommunikationDie Schülerinnen und Schüler– planen ihre eigene Arbeitsweise.– informieren sich über geeignete Techniken der Gesprächs- und der Verhandlungsführung.– führen Beratungs- und Verkaufsgespräche unter Nutzung geeigneter Medien.– reagieren situationsgerecht auf Kundeneinwände.– erstellen digitale Pinnwände je Arbeitsgruppe zur Zusammenführung der Einzelergebnisse und zur Präsentation vor der Lerngruppe.– bewerten und reflektieren ihren medialen Arbeitsprozess.– bewerten und reflektieren ihr Arbeitsergebnis, auch unter dem Aspekt der Kundenorientierung.**Finanzierungen und Darlehen**Die Schülerinnen und Schüler– beurteilen Baufinanzierungswünsche und prüfen deren Umsetzbarkeit.– analysieren staatliche Förderprogramme.– ermitteln den Gesamtfinanzierungsbedarf– entwickeln Finanzierungsvarianten.– erstellen eine Übersicht über benötigte Unterlagen und können deren Notwendigkeit begründen.– weisen auf Serviceangebote, Dienstleistungen und ergänzende Produkte hin.– entwerfen alternative Finanzierungspläne unter Nutzung eines Textverarbeitungsprogramms. | Konkretisierung der Inhalte– Phasen des Beratungs-/Verkaufsgesprächs– Techniken der Gesprächsführung– Nonverbale und verbale Kommunikation– Arten von Eigenmitteln (Kontoguthaben, Wertpapiere, Bausparvertrag)– Arten von Fremdfinanzierungsmitteln (z. B. Bauspardarlehen, staatliche Förderprogramme)– Fördermaßnahmen der Kreditanstalt für Wiederaufbau– Objektunterlagen (z. B. Grundbuchauszug, Baubeschreibung, Baukostenaufstellung)– Vermögens- und Einkommensunterlagen– Arten der Kosten (Baukosten, Baunebenkosten, Kosten der Außenanlagen, Finanzierungsnebenkosten)– Notwendige bzw. sinnvolle Versicherungen (Cross-Selling) |
| Lern- und Arbeitstechniken– Gruppenarbeit mit zunächst arbeitsteiliger Bearbeitung der aus der Lernsituation abgeleiteten Themen – Anwendung der Ergebnisse in Rollenspielen vor der Lerngruppe (Dokumentation der Beobachtungen)– Reflexion/Feedback der Rollenspiele– Reflexion der Arbeitsprozesse (z. B. mit einer geeigneten Software mittels Smartphone, Tablet oder Laptop) |
| Unterrichtsmaterialien/Fundstelle– Internetrecherche zu den Themen staatliche Förderprogramme, Objektunterlagen, Arten von Kosten beim Bau eines Hauses u. a.– Fachbuch– Beobachtungsbogen (vorgegeben von der Lehrkraft) |
| Organisatorische Hinweise– Internetzugang für die Recherchen– Z. B. Handykameras für das Filmen der Rollenspiele und für die Wiedergabe der Rollenspiele im Plenum– Infrastruktur zur Nutzung von Standardbüroanwendungen (Textverarbeitungsprogramme) |

Medienkompetenz, Anwendungs-Know-how, Informatische Grundkenntnisse (Bitte markieren Sie alle Aussagen zu diesen drei Kompetenzbereichen in den entsprechenden Farben.)

**Name des Berufskollegs: Leo-Statz-Berufskolleg**

**Autor: Erhard Sengpiel**