**Anordnung der Lernsituationen im Lernfeld 10: „Gesteckte Gefäßfüllungen gestalten und kalkulieren“ (Zeitrichtwert: 60 UStd.)**

| **Nr.** | **Abfolge/Bezeichnung der Lernsituationen**  | **Zeitrichtwert** | **Beiträge der Fächer zum Kompetenzerwerb in Abstimmung mit dem jeweiligen Fachlehrplan** |
| --- | --- | --- | --- |
| 10.1 | Kundenwünsche und Einsatzbereiche für gesteckte Gefäßfüllungen analysieren | 20 UStD. |  |
| 10.2 | Planung, Gestaltung und Verkauf einer gesteckten Gefäßfüllung | 20 UStD. |  |
| 10.3 | Beurteilung technischer, gestalterischer und wirtschaftlicher Anforderungen | 20 UStD. |  |

|  |
| --- |
| **2. Ausbildungsjahr****Bündelungsfach:** Betriebsorganisation und Verkauf floristischer Waren **Lernfeld 10:** Gesteckte Gefäßfüllungen gestalten und kalkulieren (60 UStd.)**Lernsituation 10.3:** Beurteilung technischer, gestalterischer und wirtschaftlicher Anforderungen (20 UStd.) |
| Einstiegsszenario Bei dem Treffen im Hotel „Cloud One“ unterbreiten die Floristinnen und Floristen dem Kunden das Angebot für gesteckte Gefäßfüllungen mithilfe einer erstellten digitalen Planungsmappe für die Gefäßfüllung.  | Handlungsprodukt/Lernergebnis* Digitale Planungsmappe (Titelblatt, Kalkulation mit geeigneter Software, Auflistung und Kosten der jeweiligen Werkstoffe, Skizzen/visuelle Planungsideen der Gestaltung der Gefäßfüllung für den entsprechenden Einsatzbereich [Material, Gefäßform und Werkstoffe])

ggf. Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung* Bewertung der Mappe
 |
| Wesentliche KompetenzenDie Schülerinnen und Schüler* beurteilen ihr Werkstück aus technischer, gestalterischer und wirtschaftlicher Sicht
* setzen den Verkaufspreis in Relation zur eigenen Arbeitszeit, dem Materialaufwand und dem geplanten Einsatzbereich
* entwickeln ein nachhaltiges Bewusstsein für den Zusammenhang von Preisbildung, Qualität und Kundenbindung.
 | Konkretisierung der Inhalte* Kalkulation des Verkaufspreises unter Berücksichtigung der eigenen Arbeitszeit, des Materialaufwands und des geplanten Einsatzbereichs
* Vorbereitung des Angebotsvergleichs
 |
| Lern- und Arbeitstechniken* Rollenspiel: Präsentation der Planung und Kalkulation vor dem Kunden (mithilfe einer digital angelegten Planungsmappe)
 |
| Unterrichtsmaterialien/Fundstelle* Ggf. digitale Hilfsmittel und Programme
 |
| Organisatorische Hinweise* Verkaufspreis in Relation zur eigenen Arbeitszeit, dem Materialaufwand und dem geplanten Einsatzbereich setzen (siehe Anforderungssituation 2 im Bildungsplan für Wirtschafts- und Betriebslehre im Fachbereich Gestaltung)
 |

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