



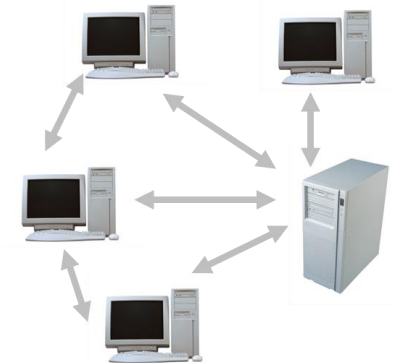
# NetEnquiry

serious mobile learning



## Workshop 05:

NetEnquiry




WS 05 Didaktik digitaler Lernwelten  
Hochschultage Berufliche Bildung 2017  
Rasmus Pechuel / Prof. Dr. Marc Beutner

**Ziel** des Projektes NetEnquiry ist **die Entwicklung und Erprobung** eines **mLearning-Tools**, sprich einer internetbasierten Lernform für die betriebliche Aus- und Weiterbildung im Sinne einer **simulierten Praxisanwendung**.

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, welche **Potenziale** sich für den **Transfer in Bildungsgänge berufsbildender Schulen** ergeben. Ein Teilziel des Projektes ist es, **Möglichkeiten** und **Wege** aufzuzeigen, mittels NetEnquiry schulische Bildungsarbeit zu stärken.



A close-up photograph of a person's hands holding and interacting with a tablet computer. The person is wearing a grey, textured sweater over a light-colored shirt. The background is a blurred, warm-toned indoor setting, possibly a library or study area, with bookshelves visible. The text is overlaid on the right side of the image.

Wie bekommen wir  
**„simulierte Praxis“**  
auf ein Tablet – und auf den PC?

Digitalisierung erfordert von Mitarbeitern, sich in komplexen Situationen zurechtzufinden, im Team abstimmen und begründete, kompetente Entscheidungen treffen zu können.

Komplexität für Aus-/  
Weiterbildung  
variieren können

Entscheidungs-  
kompetenz  
einfordern und  
Komplexität anbieten

Individuelle  
Verantwortung für  
Teamprozesse  
einfordern

Systemanforderung

Rahmen: Kompetenz-Anforderungen und  
Handlungsvorgaben an die Akteure in einem Unternehmen

Erhebung  
gemeinsam mit  
Praxisakteuren  
(hier: Banken)

Prozesse,  
Strukturen,  
Systeme,  
Herausforder-  
ungen und  
kompetentes  
Handeln in  
Praxis  
definieren

didaktisch-  
technische  
Umsetzung in  
NetEnquiry-  
App für Aus- /  
Weiterbildung

Entwicklung,  
Erprobung,  
Optimierung

Branche B / Szenario 1  
(z. B. Montageauftrag im Ausland)

Branche A / Szenario 2  
(z. B. Wertpapierinvestment)

Branche A / Szenario 1  
(z. B. Privatkreditvergabe)

Setting 1

Setting 2

Setting 3

Setting 4

Setting 5

Setting n

Varianten



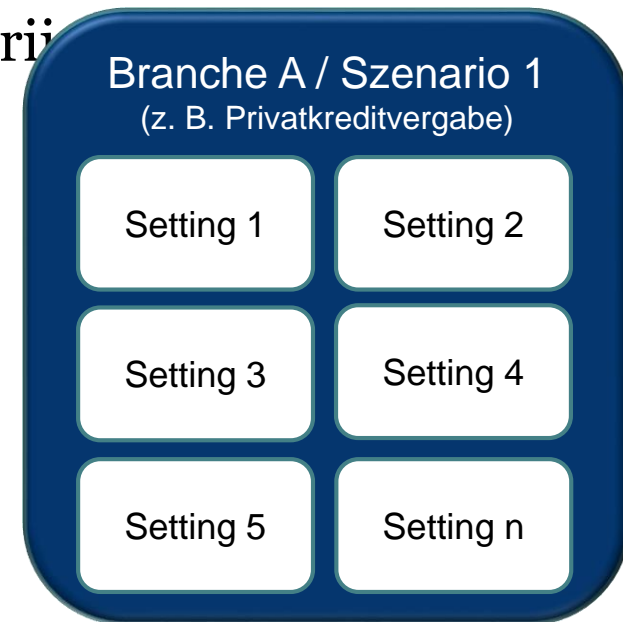
# Zielsetzung

Es geht nicht allein um  
Fachinhalte!

- Die Lernenden sollen sich mit
  - fachlichen,
  - sozial-kommunikativen sowie
  - moralisch-ethischen Herausforderungen
- im Rahmen einer Privatkreditvergabe auseinandersetzen.
- Dazu gehören u.a. Fragestellungen der Gesprächsführung, der Besicherung, der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung sowie der Kreditarten.

# Stellschrauben

- Durch ‚**Stellschrauben**‘ des Dozenten variieren das Anforderungsniveau, Handlungsalternativen sowie ‚erwartete Entscheidungen‘.
- verfügbares Gehalt
- verfügbare Sicherheiten
- existierende Schulden (BauFi)
- Heilungschancen durch Therapie
- externe Schocks (z. B. Abwertungen)
- uvm.





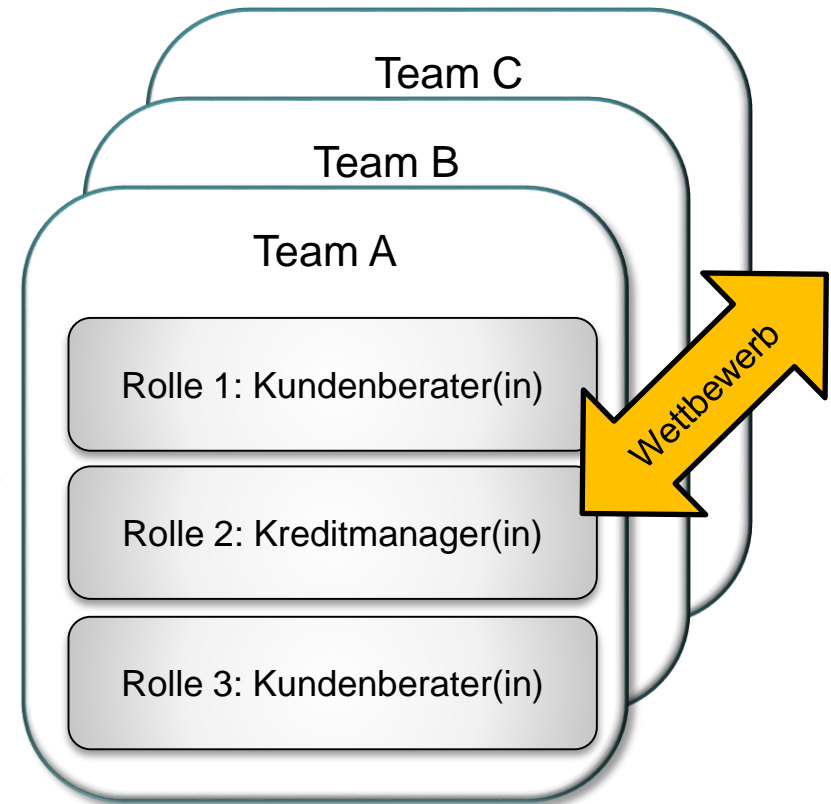
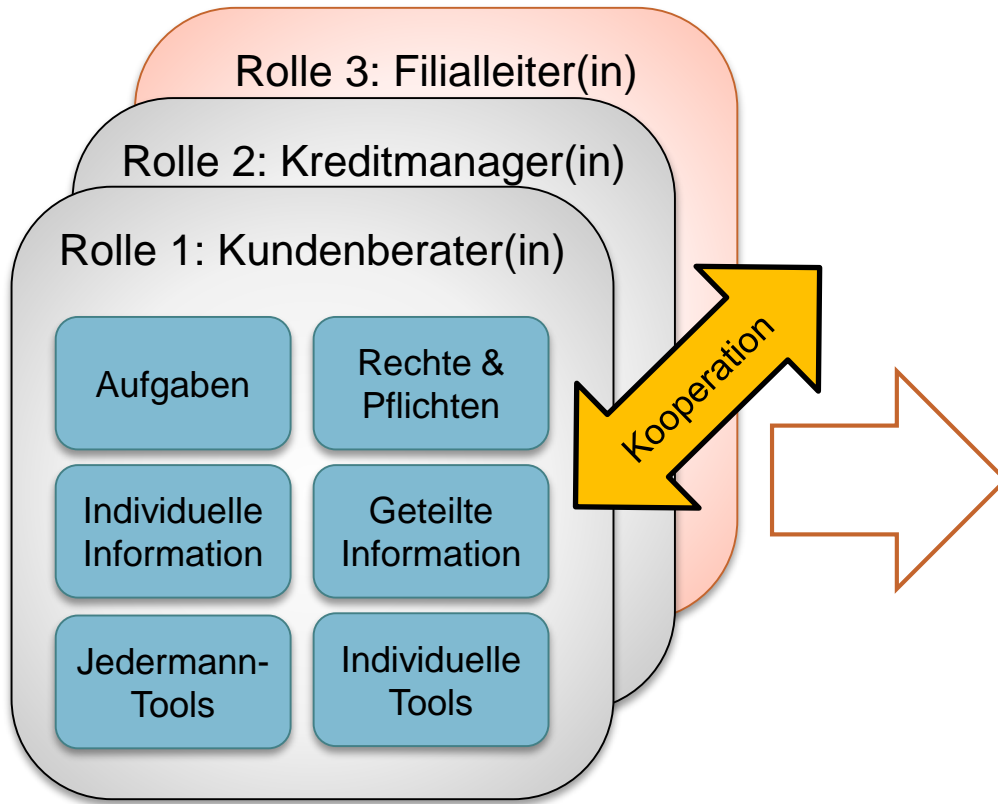


Videoelement aus der Bedarfserhebung



## Der Fall

Das Ehepaar Willmer benötigt einen Privatkredit zur Finanzierung einer Behandlung in den USA. Neben der formalen Entscheidung ergeben sich (je nach Szenariosetting) Konflikte zwischen Ökonomie und moralisch-ethischer Haltung.



- **Die Rollen**



Kundenberaterin



Fillialleitung



Kreditmanager

Prof. Dr. Marc Beutner  
Dipl.-Hdl. Marcel Gebbe

14.3.2016

| 12

- **Die Rollen**



- Kundengespräche führen und Kunden binden
- Entscheidungen vorbereiten
- Entscheidungen vorschlagen und abstimmen
- Entscheidungen verkaufen

- **Die Rollen**

- Entscheidungen prüfen und mitverantworten
- Entscheidungen mit Expertise begleiten
- Bei Konflikten Lösungen schaffen



- **Die Rollen**

- Entscheidungen sachlich prüfen und bei qualifizierten Fällen mitverantworten
- Entscheidungen mit Expertise begleiten
- Kreditausfallrisiken minimieren



## Aktueller Status

Präsenz:

Einführung in  
Tool  
(und Szenario)

Online  
(Browser):

Kundenbedarf  
erheben und  
Finanzier-  
ungskonzept  
sowie  
Gesprächs-  
strategie  
kooperativ  
vorbereiten

Präsenz:

Reflexion der  
ersten Online-  
Phase

## Folge-Umsetzung (mit erweiterten Funktionen)

Online  
(iPad):

Gespräch  
gemäß  
Vorbereitung  
durchführen  
und dem  
Kunden  
verkaufen  
(Zu-/Absage;  
zwei Dialoge)

Präsenz:

Reflexion der  
zweiten  
Online-Phase



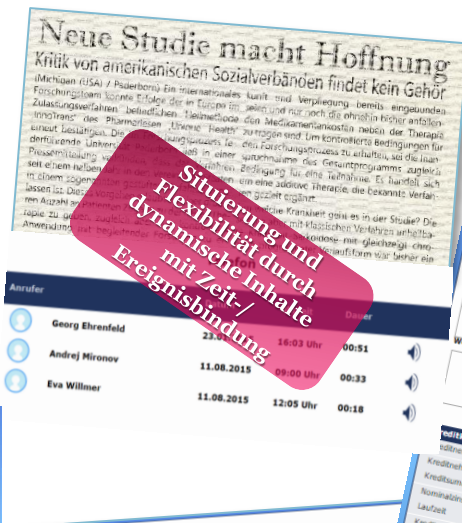


modulare  
Orientierungs-/  
Arbeits- und  
Lerntools

rollenbasierte  
Aufgaben, Inhalte und  
Tools



komplexe videogestützte  
Dialoge mit situativem  
Scoring und  
didaktischen  
Stellschrauben



Situierung und  
Flexibilisierung durch  
dynamische Inhalte  
mit Zeit-/  
Ereignisbindung



Interaktive,  
kollaborative  
Formulare



interaktive, authentische  
Arbeitsprozess-Tools  
(Systeme und Masken)

# Kontakt

- Universität Paderborn  
Department Wirtschaftspädagogik  
Business and Human Resources Education  
Lehrstuhl Wirtschaftspädagogik II  
Warburger Str. 100

33098 Paderborn

- Ansprechpartner:

Prof. Dr. Marc Beutner

Tel: +49 (0) 52 51 / 60 - 23 67

Fax: +49 (0) 52 51 / 60 - 34 19

E-Mail: [Marc.Beutner@uni-paderborn.de](mailto:Marc.Beutner@uni-paderborn.de)

- Ingenious Knowledge GmbH  
Ramus Pechuel

