

DIFFERENZIERUNGSFACH BUSINESS ENGLISH

KLASSE 8/9



WICHTIGE VORAUSSETZUNGEN



- gute Englischkenntnisse
- Bereitschaft im Unterricht durchgehend Englisch zu sprechen
- Bereitschaft in Gruppen (auch über einen längeren Zeitraum!) zu arbeiten
- Bereitschaft sich auf wirtschaftliche Themen einzulassen



THEMENFELDER IN KLASSE 8

1. Telephoning



2. Analysing advertisements



3. Commercial correspondence



4. Marketing strategies in the supermarket



1. TELEPHONING

- Wortschatzarbeit: Aufbau des Vokabulars
- Höflichkeit: kulturelle Unterschiede, Phrasen
- Umgang mit Verständnisschwierigkeiten
- Terminfindung/-verschiebung
- Leitziel: Sprechen, insbesondere höfliche Telefonkonversation
- Leistungsüberprüfung: mündliche Prüfung



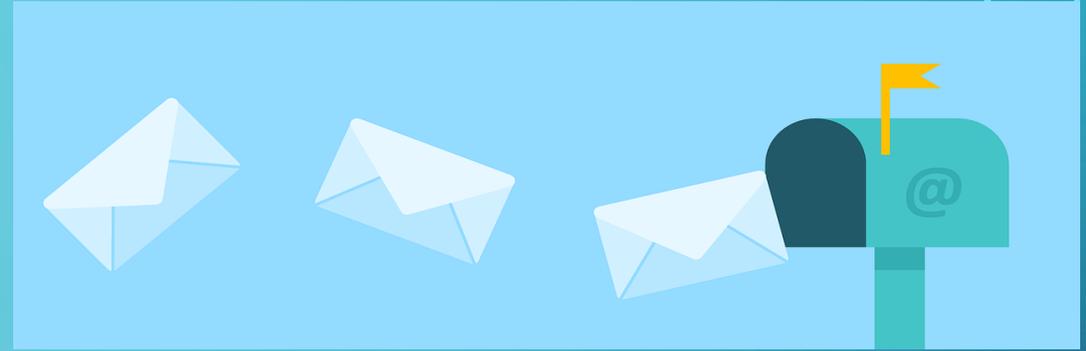
2. ANALYSING ADVERTISEMENTS

- AIDA–Schema (attention, interest, desire, action)
- Formen von Werbung
- Fokussierung auf Printwerbung und Werbespots
- Leitziel: kritische Auseinandersetzung mit Werbung
- Leistungsüberprüfung: schriftliche Analyse einer Werbung



Deal
of the
Day

3. COMMERCIAL CORRESPONDENCE



- Geschäftsbriefe und -emails
- Höflichkeit: kulturelle Unterschiede, Phrasen (Rückbezug zu Telephoning)
- Mediation: Übertragung von deutschen Inhalten in englische Korrespondenz
- Leitziel: Schreiben von Geschäftskorrespondenz
- Leistungsüberprüfung: Verfassen eines Geschäftsbriefs / einer Email

4. MARKETING STRATEGIES IN THE SUPERMARKET

- Marketingstrategien (Anlage der Regale, Anordnung der Produkte, Farben, Gerüche)
- *The ten commandments of customer service* (Umgang mit Kunden)
- Projektarbeit (GA): der ideale Supermarkt
- Leitziel: projektorientiertes Arbeiten in Kleingruppen, Anwendung erarbeiteter Strategien
- Leistungsüberprüfung: Beschreibung und Präsentation des entwickelten Supermarktkonzepts



THEMENGEBIETE KLASSE 9

1. Business Simulation (3 Quartale)



2. Auswahlmöglichkeit zwischen zwei Themen (1 Quartal)

1. Business Ethics – Sustainability
2. Individual project



1. BUSINESS SIMULATION



- in Gruppen (ca. 4–6 SuS) wird ein Produkt/Service entwickelt und es werden die verschiedenen Stufen einer Firmengründung durchlaufen
- wichtige Leitziele:
 - Teamarbeit
 - hohe Selbstständigkeit
 - Produktorientierung
 - Medienkompetenz (Präsentieren mit Powerpoint, Filmen von Werbespots)
- eine Klassenarbeit wird ggf. durch eine alternative Prüfungsform ersetzt, bspw. mündliche Prüfung, Bewerbungsmappe oder Projektdokumentation

DIE STUFEN EINER FIRMENGRÜNDUNG

- Produktentwicklung
- Marktrecherche (Entwicklung eines Fragebogens, Auswertung einer Befragung)
- Planung und Präsentation des Produkts/Services
- Werbung erstellen (Plakate, Flyer, Werbespot, usw.)
- Personalmanagement
- Recruitment
- Logistik
- Finanzen
- Verhandlungen mit Firmenpartnern
- Public Relations (Pressekonferenz)



2.1. BUSINESS ETHICS – SUSTAINABILITY



- Ethische Möglichkeiten / Maßstäbe bei wirtschaftlichem Handeln kennenlernen und entwickeln
- Praxisorientierte Auseinandersetzung mit ethischen Maßstäben
- Leitziel: thematische Informationsentnahme und Mediation ins Englische (Vorbereitung auf die Oberstufe: Aufgabenformat Mediation)
- Leistungsüberprüfung: schriftliche Klassenarbeit

2.2. INDIVIDUAL PROJECT



- individuelle Projektarbeit (als Einzel- oder Gruppenarbeit) zu selbstgewählten, wirtschaftlichen Themen, die in einer Präsentation und einem Paper (Vorbereitung zur Facharbeit) münden
- Leitziel: Förderung des produktorientierten, selbstständigen Arbeitens, Vorbereitung auf die Oberstufe
- Leistungsüberprüfung: Präsentation und Paper