

Differenzierungsfach: Business English Klasse 9/10

- **Leitlinien des Schulprogramms:**
 - Die Leitlinien des Schulprogramms werden im Fach Business English umgesetzt und die Schwerpunkte Lernen, Vielfalt und Gemeinschaft berücksichtigt.
- **Hausaufgaben:**
 - Die Hausaufgaben im Fach Business English dienen hauptsächlich der Vertiefung der im Unterricht erarbeiteten Inhalte und Kompetenzen. Der Umfang der Hausaufgaben orientiert sich am Hausaufgabenkonzept für Nebenfächer.
 - Da im Fach Business English hauptsächlich projekt- und produktorientiert gearbeitet wird, kann ein Teil der Vorbereitung als häusliche Arbeit über einen längeren Zeitraum aufgegeben werden, wobei die zeitliche Einteilung dieser Vorbereitung im Sinne des selbstständigen Arbeitens den Schülerinnen und Schülern überlassen wird.
- **Evaluation:**
 - In Klasse 9 wird am Ende des Schuljahres das Erlernen und die Erweiterung der Kenntnisse durch einem Fragenbogen, in einer Gesprächsrunde oder durch Gruppenposter und einen Museumsgang reflektiert.
 - In Klasse 10 wird die Simulation (die ersten 3 Quartale) anhand des „Project Feedback“ (YE¹, S. 27) evaluiert und der Zuwachs an Kompetenzen reflektiert. Zum Abschluss des Kurses in Klasse 10 kann eine weitere Evaluation durch einen Fragebogen bzw. in einer Gesprächsrunde erfolgen.
- **Methoden und Medien:**
 - Der Einsatz einzelner Methoden und Medien ist in der tabellarischen Übersicht jeweils ausgewiesen.
- **Mediation:**
 - In Bezug auf Mediationsaufgaben ist darauf zu achten, dass die Zielsprache nach Möglichkeit immer Englisch ist (also Übertragung eines deutschen Textes ins Englische).
- **Stundenumfang**
 - Das Fach Business English wird dreistündig erteilt.
- **Reihenfolge der Themen:**
 - Die im Curriculum gemachten Vorschläge können in Klasse 9 individuell zusammengesetzt werden, je nach Bedarf der Lerngruppe und Unterrichtsvorhaben. Allerdings sollten die Themen „Communication at the work place – telephoning“ und „Commercial correspondence“ jeweils in verschiedenen Halbjahren liegen.

¹ Die genutzten Lehrwerke werden jeweils mit den Initialen ihrer Titel abgekürzt. Am Ende des Dokuments findet sich eine detaillierte Liste der verwendeten Lehrwerke.

- Für die Klasse 10 ist die Reihenfolge der Themen durch die Struktur der Simulation vorgegeben. Im vierten Quartal besteht eine Auswahlmöglichkeit, die je nach Lerngruppe getroffen werden kann.
- **Lehrwerke:**
 - In Klasse 9 werden in Auszügen „Focus on Business“ (FoB) und Teile der „Business Builder“ (BB) sowie weitere Texte, Bilder und Videos genutzt.
 - In Klasse 10 werden „Young Entrepreneurs – A business simulation“ (YE) und Teile der „Business Builder“ (BB) sowie weitere Texte, Bilder und Videos genutzt.
- **Zertifizierung:**
 - Langfristig wird eine Zertifizierung von der Handelskammer in London auf dem Niveau A2/B1 angestrebt. Entsprechende Vorbereitungen werden zurzeit getroffen. Perspektivisch soll den Schülerinnen und Schülern angeboten werden, dass sie am Ende der Klasse 10 ein Zertifikat, bspw. „English for Business“, der Handelskammer in London erwerben können.

Klasse 9

| Quartal | Unterrichtsvorhaben | Zugeordnete Themenfelder des soziokulturellen Orientierungswissens | Schwerpunkte des Kompetenzerwerbs | Klassenarbeiten |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| 9.1 | Communication at the work place – telephoning (ca. 16-20 Stunden) | Smalltalk in Geschäftssituationen, Umgang mit Geschäftspartnern am Telefon, Überwindung von Verständnisschwierigkeiten (FoB S. 132-140, FoB wb S. 70-73, BB 1, 2.1-2.14) | <u>FKK</u> : Englisch als Geschäftssprache, höflicher Umgang mit Geschäftspartnern <u>IKK</u> : Bedeutung des Smalltalks im englischsprachigen Raum, besonders in Bezug auf Geschäftssituationen <u>SLK/SB</u> : Phrasen aus (Hör-)Texten erarbeiten, einüben und gezielt einsetzen | mündliche Prüfung |
| 9.2 | Analysing advertisements (ca. 16-20 Stunden) | Analyse englischsprachiger Werbung, insbesondere Printwerbung und Werbespots (FoB S. 62-67, Printwerbung und Werbespots aus dem englischsprachigen Raum) | <u>TMK</u> : Analyse von Werbung und Schreiben einer Analyse unter Berücksichtigung von AIDA, Farben, Handlung, Kameraeinstellungen, Musik und Produktplatzierung <u>SLK/SB</u> : Analyse von sprachlichen Mitteln in der | Schreiben, ggf. mit Hör-/ Sehverstehen (integriert) |

| | | | | |
|-----|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | Werbung, Phrasen zur Analyse erarbeiten, einüben und gezielt einsetzen | |
| 9.3 | Commercial Correspondence (ca. 16-20 Stunden) | Geschäftsbriefe und –Emails verfassen, Höflichkeit und sprachliche Register richtig verwenden (Fokus auf <i>Enquiries</i>) (FoB S. 87-98, FoB wb S. 52-57, BB 4, 5.1, 5.2) | <u>FKK</u> : an den Adressaten/die Situation angepasste Geschäftskorrespondenz verfassen <u>IKK</u> : kulturelle Unterscheide in Bezug auf Geschäftskorrespondenz kennen und anwenden können <u>SB/SLK</u> : Phrasen aus Texten erarbeiten, einüben und gezielt einsetzen | Schreiben und Mediation |
| 9.4 | Marketing Strategies in the supermarket (ca. 16-20 Stunden) | Verkaufsstrategien im Supermarkt (Anlage der Regale, Anordnung der Produkte, Farben, Gerüche, Musik) erarbeiten und in einem Projekt („Your ideal supermarket“) umsetzen (FoB 4th S. 60-64 und weitere Texte) | <u>TMK</u> : Sachtexte zu Marketing Strategien verstehen, eine Präsentation zum idealen Supermarkt in Kleingruppen halten <u>FKK/SB</u> : Präsentationsstrategien erarbeiten und zielgerichtet einsetzen | Leseverstehen (integriert/isoliert) und Schreiben ggf. alternative Prüfungsform (Projekt „Your ideal supermarket“) |

Klasse 10

| Quartal | Unterrichtsvorhaben | Zugeordnete Themenfelder des soziokulturellen Orientierungswissens | Schwerpunkte des Kompetenzerwerbs | Leistungsüberprüfung |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10.1 | Simulation: Stage 1 – Getting started Stage 2 – Market research Stage 3 – Product planning Stage 4 – Product presentation (ca. 20-26 Stunden) | Einstieg in die Simulation (Eigenschaften eines erfolgreichen Unternehmers, Beispiele: Bill Gates etc.), Marktforschung und Produktentwicklung, erste Präsentation (YE – besonders Vokabelglossar) | <u>TMK/FKK</u> : einen Fragebogen entwickeln, die Befragung durchführen und eine erste Produktpräsentation halten <u>SLK</u> : Aufbau des Vokabulars (Glossar) | Schreiben: Erläuterung wichtiger Eigenschaften eines Entrepreneurs und Beschreibung des Vorhabens |

| | | | | |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>10.2</p> | <p>Simulation: Stage 5 – Advertising Stage 6 – Personnel Management Stage 7 – Recruitment Stage 8 – Logistics (ca. 20-26 Stunden)</p> | <p>Entwicklung von Werbematerial (Poster, Website, Broschüre und Spot), Aufgabenverteilung, Jobanzeigen aufgeben und Bewerbungen auf diese verfassen (YE)</p> | <p><u>TMK</u>: Entwicklung verschiedener Werbematerialien für das eigene Produkt, bewusste Nutzung der verschiedenen Kanäle <u>FKK/SB</u>: bewusste Verwendung von Sprache in Werbung, Jobanzeigen und Bewerbungen</p> | <p>vollständige Bewerbung (Anschreiben und Lebenslauf)</p> |
| <p>10.3</p> | <p>Simulation: Stage 9 – Finance Stage 10+11 – Negotiations Stage 12 – Public relations (ca. 20-26 Stunden)</p> | <p>Finanzierungsmodelle kennenlernen und auswählen, Verhandlungen mit Geschäftspartnern, Zulieferern etc. simulieren und eine Pressekonferenz vorbereiten und abhalten (YE, BB 7, 9.1-9.3, 9.5, 9.8, 9.10)</p> | <p><u>FKK</u>: Verhandlungsdialoge angemessen führen und eine Pressekonferenz abhalten <u>SLK</u>: Verhandlungsvokabular erarbeiten und gezielt einsetzen <u>SB</u>: Phrasen in Verhandlungen gezielt einsetzen und einen Beitrag für eine Pressekonferenz planen und halten</p> | <p>Klassenarbeit zu Finanzen</p> |
| <p>10.4</p> | <p>Auswahlmöglichkeit 1: Sustainability (ca. 20-26 Stunden)</p> | <p>Nachhaltigkeit in der Wirtschaft, praxisorientierte Auseinandersetzung (evtl. Besuch des Stautenhofs)</p> | <p><u>FKK</u>: über ethische Maßstäbe sprechen, einen eigenen Standpunkt entwickeln und verteidigen, an den Adressaten/die Situation angepassten, englischen Text verfassen <u>TMK</u>: ethische Maßstäbe verschiedenen Texten entnehmen und für eigenen Standpunkt nutzen</p> | <p>Klassenarbeit (Mediation)</p> |
| | <p>Auswahlmöglichkeit 2: Project with individual focus (ca. 20-26 Stunden)</p> | <p>individuelle Projektarbeit zu einem selbstgewählten, wirtschaftlichem Thema (Vorbereitung auf das wissenschaftliche Arbeiten in der Oberstufe)</p> | <p><u>SLK</u>: Verfassen eines Papers auf Englisch (Einhalten der Vorgaben für wiss. Arbeiten) <u>SB</u>: Formales Englisch für das Verfassen eines Papers und einer Präsentation nutzen <u>TMK</u>: verschiedene Quellen auswerten und einen eigenen Text auf deren Basis verfassen</p> | <p>Präsentation und Paper (ca. 2-3 Seiten Fließtext, Orientierung an Maßstäben des wissenschaftlichen Arbeitens)</p> |

| | | | | |
|--|--|--|------------------------------------------------------------------------------|--|
| | | | FKK: eine Präsentation zu einem selbst gewählte Thema vorbereiten und halten | |
|--|--|--|------------------------------------------------------------------------------|--|

Abkürzungen der verwendeten Lehrwerke:

- BB 1 *Business Builder – Modules 1, 2, 3, Macmillan Verlag*
BB 4 *Business Builder – Modules 4, 5, 6, Macmillan Verlag*
BB 7 *Business Builder – Modules 7, 8, 9, Macmillan Verlag*
- FoB *Focus on Business, The new edition, Cornelsen Verlag 2006*
FoB wb *Focus on Business - Workbook, 4th edition, Cornelsen Verlag*
FoB 4th *Focus on Business, 4th edition, Cornelsen Verlag*
- YE *Young Entrepreneurs – A business simulation, Klett Verlag*