



Lernspiele

Einzelhandel

von
Frank Wachsmann

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL · Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsselberger Straße 23 · 42781 Haan-Gruiten

Europa-Nr.: 91383

Autoren:

Frank Wachsmann Peine

Verlagslektorat:

Anke Hahn

Zeichnungen:

Wolfgang Herzig, 45134 Essen
Punkt für Punkt GmbH · Mediendesign, 40549 Düsseldorf

Quellenangabe:

Verwendung der UNO-Aktionskarte „Joker“ mit freundlicher Genehmigung der Mattel GmbH

Das vorliegende Buch wurde auf Grundlage der aktuellen amtlichen Rechtschreibregeln erstellt.

1. Auflage 2013

Druck 5 4 3 2 1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da bis auf die Behebung von Druckfehlern untereinander unverändert.

ISBN 978-3-8085-9138-3

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2013 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
<http://www.europa-lehrmittel.de>

Umschlag: braunwerbeagentur, 42477 Radevormwald
Satz: Punkt für Punkt GmbH · Mediendesign, 40549 Düsseldorf
Druck: Konrad Triltsch, Print und digitale Medien GmbH, 97199 Ochsenfurt-Hohestadt

Vorwort

Lernspiele Einzelhandel richtet sich an **Lehrerinnen und Lehrer** für

- den Ausbildungsberuf **Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel**,
- den Ausbildungsberuf **Verkäufer/Verkäuferin** sowie
- **Berufsfachschulen mit Handelsprofil**,

die ihren Unterricht durch Lernspiele noch abwechslungsreicher, motivierender und schülerorientierter gestalten möchten.

Das Werk ist **bundesweit einsetzbar** und bietet Spielmaterial zu jedem der 14 Lernfelder des Rahmenlehrplanes.

Durch das Spielen wiederholen Ihre Schülerinnen und Schüler aktiv und selbstständig Unterrichtsinhalte. Fachinhalte werden mit bekannten Gesellschaftsspielen verbunden – Gelerntes dadurch angewendet und vertieft.

Die Konsequenz: Ihre Schüler haben Spaß und Sie erhalten eine Rückmeldung über Ihren Lehrerfolg.

Allen Spielen ist eine **Kurzvorstellung** über das Spiel, die Zielgruppe und die vorausgesetzten Lerninhalte vorangestellt.

Eine nachfolgende **Materialienbox** informiert Sie übersichtlich und präzise, welche Materialien Sie in welcher Anzahl kopieren müssen. Eventuelle Zusatzmaterialien werden für Sie gesondert aufgeführt.

Anschließend erhalten Sie **didaktische** und die Spielregeln ergänzende **Hinweise**, die Ihnen die erstmalige Durchführung des jeweiligen Spieles erleichtern.

Weitere **Tipps** mit Erfahrungen aus der Praxis runden den Einstieg in die Methode ab.

Wir empfehlen Ihnen, die **Spielregeln** für die Schüler parallel zu den didaktischen Hinweisen zu lesen.

Mit **Lernspiele Einzelhandel** können Sie ganz unterschiedliche Unterrichtsinhalte spielerisch wiederholen – hier einige Beispiele:

- **Lernspiele Einzelhandel** enthält gleich mehrere vollständige Kartenspiele, mit denen Sie in Ihrem Unterricht Kopf, Herz und Hand Ihrer Lerngruppe ansprechen können. Ein **UNO-Spiel** greift schülernah **Betriebsformen** des Einzelhandels und wichtige Unterscheidungskriterien auf. Mit **Schwarzer Peter** festigen Sie **Kaufvertragsarten** oder mit dem an ein Skat-Blatt angelehntes **Schwimmen** die prüfungsrelevanten **Rechtsformen** im Einzelhandel.
- Die Phasen des **Verkaufsgespräches** sind der wesentliche Inhalt aus dem Lernfeld 2. Ein ansprechendes **Dominospiel** verbindet Inhalte mit konkreten Beispielen. Ein weiteres Domino gefällig? Wiederholen Sie die Buchung von handelstypischen **Geschäftsfällen** mit diesem Buch in Lernfeld 8.
- Sie haben in Ihrer Schulzeit auch **Schiffe versenken** gespielt? Sie verbinden diesen Spielespaß mit den Begriffen rund um die **Marketingmaßnahmen** aus Lernfeld 12 auf vier unterschiedlichen Spielbrettern und lockern so den Unterricht auf.
- Mit dem Legespiel **Lotto** werden sonst eher „trocken“ erscheinende Inhalte zum **Lagercontrolling** spielerisch wiederholt.
- Schulformen aus den Bereichen Einzelhandel verlangen in Lernfeld 4 Kenntnisse über unterschiedliche **Schaufenster**. Das beiliegende **Puzzle** ist in kurzer Zeit durchführbar und



Vorwort

eignet sich daher auch als didaktische Reserve oder als Möglichkeit der Binnendifferenzierung. Hier geben wir Ihnen wie im Spiel einen Lösungsvorschlag zu Ihrer Arbeitserleichterung an die Hand. Das gilt ebenfalls für unsere Puzzle zu Lernfeld 10 (**Diebstahl**) und Lernfeld 11 (**Betriebliche Kennzahlen**).

In einigen dieser Spiele kann je nach Niveau Ihrer Klassen der Einsatz eines Lösungsblattes als Hilfestellung sinnvoll sein (siehe auch „Didaktische Hinweise“ in den jeweiligen Spielen). Das vorliegende Werk verzichtet weitestgehend auf Lösungsschemata, da die geforderten Erklärungen und Kriterien stark von der im Unterricht behandelten Tiefe abhängen. Bitte nutzen Sie in diesen Fällen Ihre Unterrichtsergebnisse oder tabellarische Darstellungen einschlägiger Zeitschriften oder Bücher.

- **Höchstgebot** orientiert sich an den Regeln einer bekannten Internet-Auktionsplattform und thematisiert die **Kalkulation von Verkaufspreisen** aus Lernfeld 9. Dieses motivierende Spiel bieten wir Ihnen ebenfalls zum Lernfeld 13 (**Arbeitsverträge** im Einzelhandel) an.
- Ein Spiel zur **Werbeplanung** (Lernfeld 5) finden Sie als **Memory** in den Kopiervorlagen. Mehr Bewegung bringen Sie zu diesem Thema mit einem **Bodenmemory** in Ihre Klasse. Dazu drucken Sie die auf der beiliegenden CD-ROM gelieferten Spielkarten im Format DIN A4 aus, weiterführende Anwendungsanleitungen gibt es wie bei jedem Spiel in den didaktischen Hinweisen.
- **Stadt, Land, Kasse** ist unter anderem für eine spontane Vertretungsstunde für das Lernfeld 3 geeignet, um bei gezielter Besprechung der verwendeten Begrifflichkeiten auch solche Stunden mit entsprechendem Lernerfolg zu versehen.
- **Quickword** ist ein an das Gesellschaftsspiel **Outburst** angelehntes Spiel, welches mit Tempo und Spaß auf vielen Spielkarten prüfungsrelevante Begrifflichkeiten aus dem Einzelhandel wiederholt. Dieses Spiel haben wir für Sie nach Ausbildungsjahren gesplittet. So können Sie gezielt die Inhalte einzelner **Prüfungsteile** oder nur ein Ausbildungsjahr wiederholen. Wie bei allen Spielen ist es wichtig, dass nicht oder falsch erklärte Begriffe im Anschluss an das Spiel reflektiert werden. Möglichkeiten der Kartennutzung als Unterrichtseinstieg finden Sie in unseren Tipps zum Spiel.
- Als alternative Form der **Prüfungsvorbereitung** bietet es sich an, mehrere Themen durch die Eröffnung eines „Handels-Casinos“ parallel zu wiederholen.

Bei Lernspielen steht die fachliche Wiederholung von Unterrichtsinhalten im Mittelpunkt. Die hohe Schülerelbstständigkeit der hier veröffentlichten Spiele birgt die Gefahr, dass Sie als Lehrkraft zum Teil nur schwer die Richtigkeit von Erklärungen und Definitionen überwachen können. Die jeweiligen didaktischen Hinweise geben Ihnen Tipps, wie Sie auch bei hohen Klassenstärken die Zweckorientierung der Spiele wahren können. Wichtig ist, dass alle während des Spiels erkannten fachlichen Probleme nach der Spielphase aufgegriffen und abschließend geklärt werden.

Lernspiele Einzelhandel enthält neben den Kopiervorlagen eine **CD-ROM**, auf der Sie editierbare Vorlagen zu vielen Spielen finden. Auf einfache Art und Weise erstellen Sie individuell auf Ihre Lerngruppe zugeschnittenes Unterrichtsmaterial im Design dieses Buches.

Viel Spaß und Erfolg beim Einsatz der Lernspiele in Ihrem Unterricht. Kritische Hinweise und Vorschläge, die bei der Weiterentwicklung des Buches dienen, nehme ich dankbar entgegen. Schreiben Sie uns unter lektorat@europa-lehrmittel.de.



Inhaltsverzeichnis

Lernfeld	Thema	Spiel	Seite
1	Betriebsformen im Einzelhandel	Uno	7
2	Phasen des Verkaufsgespräches	Domino	19
3	Tätigkeiten an der Kasse	Stadt, Land, Kasse	25
4	Schaufenster im Einzelhandel	Puzzle	29
5	Werbeplanung	Memory/Bodenmemory	33
1-5	Gesamtwiederholung Grundstufe	Quickword	39
6	Kaufvertragsarten im Einzelhandel	Schwarzer Peter	53
7	Lagercontrolling	Lotto	63
8	Buchung von Geschäftsfällen	Domino	73
9	Kalkulation von Verkaufspreisen	Höchstgebot	81
10	Diebstahl im Einzelhandel	Puzzle	89
6-10	Gesamtwiederholung Fachstufe 1	Quickword	92
11	Betriebliche Kennzahlen des Einzelhandels	Puzzle	99
12	Marketingkonzepte im Einzelhandel	Schiffe versenken	103
13	Arbeitsverträge im Einzelhandel	Höchstgebot	109
14	Rechtsformen im Einzelhandel	Schwimmen	117
11-14	Gesamtwiederholung Fachstufe 2	Quickword	123

Kurzvorstellung und Inhalt



Die **Lernenden** wiederholen mit 3–4 Spielern pro Spielgruppe Kriterien ausgewählter Betriebsformen des Einzelhandels. Umfang und Tiefe der im Spiel verlangten Antworten hängt vom Unterrichtsinhalt bzw. dem Leistungsniveau der Klasse ab.

Folgende **Lerninhalte** werden bei einer vollständigen Verteilung der Kartensätze vorausgesetzt: die **Betriebsformen** Fach- und Spezialgeschäft, Warenhaus, Discountgeschäft, Verbrauchermarkt, Kaufhaus, Supermarkt und Versandhandel. Diese werden über die **Unterscheidungskriterien** Standort, Preisniveau, Betriebsgröße, Sortimentsdimensionen, Verkaufsform und Ladenausstattung spezifiziert.

Materialienbox



- M1 Spielregeln (einmal pro Spielgruppe)
- M2–M8 Spielkarten (ein komplettes Kartenspiel pro Spielgruppe)
- M9 Rückseite Spielkarten

Zusatzmaterial:

- 1–2 Scheren pro Spielgruppe, falls die Spielkarten nicht vom Lehrer vorbereitet sind

Spielanleitung und didaktische Hinweise



Die Klasse wird in Kleingruppen mit drei bis vier Spielern aufgeteilt. Jede Gruppe erhält die Spielregeln und einen Satz Spielkarten. Nicht thematisierte Betriebsformen oder Unterscheidungskriterien werden vor dem Spiel aussortiert.

Jedes Gruppenmitglied erhält fünf Karten. Der Rest wird verdeckt auf einen Stapel und die oberste Karte offen danebengelegt (Ablagestapel).

Ziel ist es, alle Karten so schnell wie möglich abzulegen. Zu spielen ist immer die Karte, die vom Wert (Standort, Preisniveau usw.) oder von der „Farbe“ (Warenhaus, Discounter usw.) der obersten Karte des Ablagestapels entspricht. Dabei werden die Karten nicht nur abgelegt, sondern die Inhalte der abgelegten Karte vom entsprechenden Spieler auch benannt. Ein Beispiel zum Thema „Warenhaus“: Auf dem Ablagestapel liegt offen die Karte „Discounter – Sortiment“. Der Schüler bedient mit „Warenhaus – Sortiment“ und sagt beispielsweise: „Das Sortiment eines Warenhauses ist breit und tief.“ Bedient der Schüler alternativ mit der Karte „Discounter – Ladengestaltung“, könnte er eine Beschreibung wie „Die Ladengestaltung eines Discounters ist einfach und schlicht“ abgeben.

Bei starken Gruppen beurteilen die Schüler die Korrektheit der Antwort. Bei lernschwächeren Klassen kann ein Schüler mithilfe der im Unterricht erarbeiteten Informationsunterlagen eine Schiedsrichterfunktion übernehmen. Ist die Antwort richtig, folgt der nächste Schüler. Ist eine Antwort falsch oder es wird nicht geantwortet, muss der Schüler zwei Karten ziehen, bevor der nächste Schüler an der Reihe ist. Die Regeln belohnen auf diese Weise Wissen bzw. erschweren einen Sieg ohne Wissen. Weitere Hinweise finden Sie in den Schülerregeln (M 1).

Spielregeln

Einleitung: Dieses Spiel orientiert sich am Gesellschaftsspiel UNO. Es nehmen pro Gruppe 3–4 Spieler teil. Jede Gruppe erhält ein Kartenspiel mit 63 Spielkarten. Der jüngste Mitspieler mischt die Karten, teilt jedem Gruppenmitglied fünf Karten zu und legt den Rest der Karten verdeckt auf einen Stapel in die Tischmitte. Die oberste Karte des Stapels wird offen daneben gelegt (Ablagestapel). Ziel ist es, alle Karten so schnell wie möglich abzulegen. Die Spielrichtung ist der Uhrzeigersinn.

Durchführung: Der Spieler nach dem Geber beginnt. Es muss eine Karte gespielt werden, die vom Wert (Standort, Preisniveau, Sortimentsdimension, Verkaufsform, Ladenausstattung, Betriebsgröße) oder von der „Farbe“ (Fach-/Spezialgeschäft (FS), Warenhaus (WH), Discounter (DC), Verbrauchermarkt (VM), Versandhandel (VH), Kaufhaus (KH), Supermarkt (SM)) zu der offenen Karte in der Tischmitte (Ablagestapel) passt. Diese Karte muss aber nicht nur abgelegt, sondern die Inhalte der abgelegten Karte vom entsprechenden Spieler auch benannt werden.



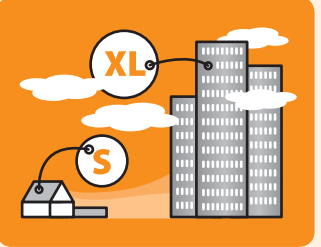
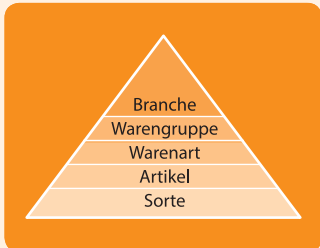



Hier ein **Beispiel:** Auf dem Ablagestapel liegt offen die Karte „Discounter – Sortiment“. Sie bedienen mit „Warenhaus – Sortiment“ und sagen beispielsweise: „Das Sortiment eines Warenhauses ist breit und tief.“ Bedienen Sie alternativ mit der Karte „Discounter – Ladengestaltung“, könnte er eine Beschreibung wie „Die Ladengestaltung eines Discounters ist einfach und schlicht“ abgeben.

Folgende **Regeln** sind weiterhin zu beachten:

- Ist eine Antwort falsch oder es wird gar nicht geantwortet, zieht der Spieler zwei Karten und es ist der Nächste an der Reihe.
- Kann ein Spieler nicht bedienen, nimmt er sich eine Karte vom verdeckten Stapel und gibt das Spiel an den Nachfolger weiter.
- Wird eine Sieben gelegt, muss der Folgespieler zwei Karten aufnehmen, ohne eine Karte ablegen zu dürfen. Kann er allerdings mit einer weiteren Sieben kontern, muss der Nächste vier Karten aufnehmen usw.
- Achten zwingen den nächsten Spieler, eine Runde auszusetzen, also keine Karte spielen zu dürfen.
- Mit dem Joker kann man alles bedienen und sich vom folgenden Spieler eine „Farbe“ (Warenhaus, Discounter usw.) wünschen.
- Gewonnen hat, wer als erster keine Karten mehr auf der Hand hat.

Tipp: Notieren Sie sich unklare Inhalte. So können Sie später gezielt nachlernen. Noch besser ist es natürlich, wenn Ihre Gruppe falsche Aussagen während des Spieles klärt und Sie alle voneinander profitieren!

Einer Ihrer Gruppe ist sehr schnell fertig? Die anderen spielen einfach weiter oder Sie beginnen von vorn. Viel Spaß!

<p>FS</p> 	<p>FS</p> 	<p>FS</p> 
<p>Standort</p>	<p>Preisniveau</p>	<p>Betriebsgröße</p>
<p>FS</p>	<p>FS</p>	<p>FS</p>
<p>FS</p> 	<p>FS</p> 	<p>FS</p> 
<p>Sortimentsdimension</p>	<p>Verkaufsform</p>	<p>Ladenausstattung</p>
<p>FS</p>	<p>FS</p>	<p>FS</p>
<p>FS</p> 	<p>7</p>	<p>8</p>
<p>FS</p>	<p>FS</p>	<p>FS</p>

WH



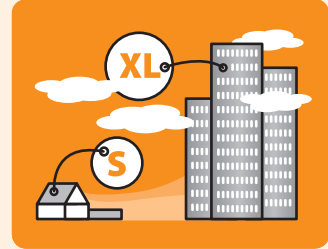
Standort

WH



Preisniveau

WH



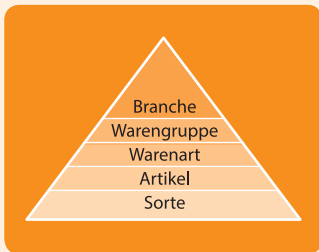
Betriebsgröße

WH

WH

WH

WH



Sortimentsdimension

WH



Verkaufsform

WH



Ladenausstattung

WH

WH

WH

WH



WH

7

WH

8

WH

WH

WH

DC



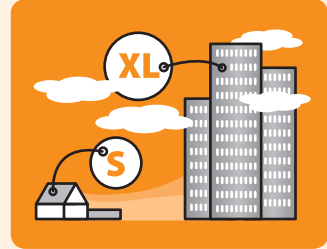
Standort

DC



Preisniveau

DC



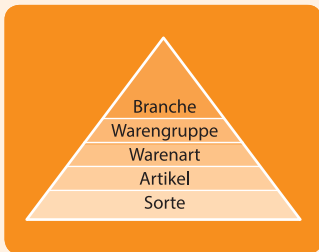
Betriebsgröße

DC

DC

DC

DC



Sortimentsdimension

DC



Verkaufsform

DC



Ladenausstattung

DC

DC

DC

DC



DC

7

DC

8

DC

DC

DC

VM



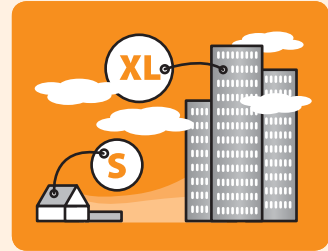
Standort

VM



Preisniveau

VM



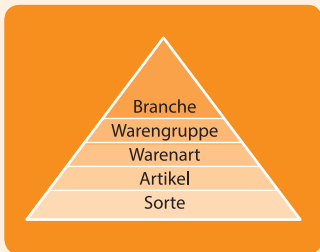
Betriebsgröße

VM

VM

VM

VM



Sortimentsdimension

VM



Verkaufsform

VM



Ladenausstattung

VM

VM

VM

VM



VM

7

VM

8

VM

VM

VM

VH



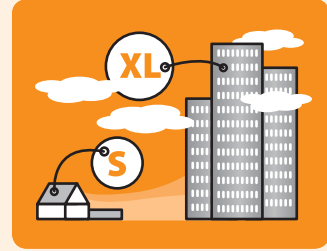
Standort

VH



Preisniveau

VH



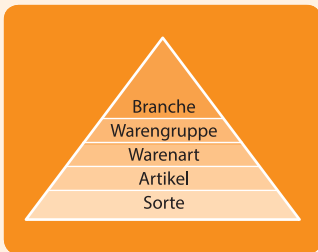
Betriebsgröße

VH

VH

VH

VH



Sortiments-
dimension

VH



Verkaufsform

VH



Ladenausstattung

VH

VH

VH

VH



VH

7

VH

8

VH

VH

VH

KH



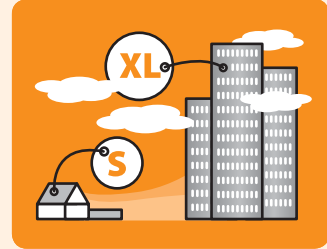
Standort

KH



Preisniveau

KH



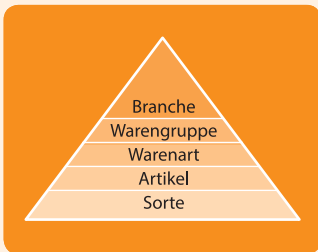
Betriebsgröße

KH

KH

KH

KH



Sortimentsdimension

KH



Verkaufsform

KH



Ladenausstattung

KH

KH

KH

KH



KH

7

KH

8

KH

KH

KH

SM



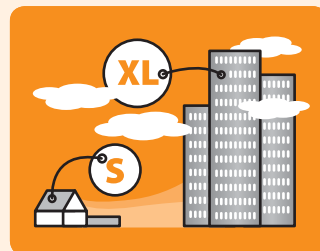
Standort

SM



Preisniveau

SM



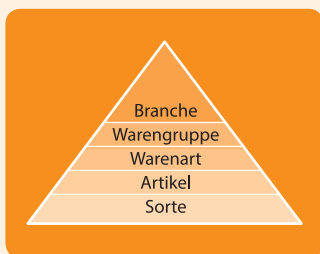
Betriebsgröße

SM

SM

SM

SM



Sortiments-
dimension

SM



Verkaufsform

SM



Ladenausstattung

SM

SM

SM

SM



SM

7

SM

8

SM

SM

SM

