

Baustein 5:

Wir gestalten einen Flyer zu unserer Region und vermarkten diesen

Woche	Themen/Schwerpunkte	Anmerkung	Querverbindung
1	Wir sammeln Informationen zu unserer Region <ul style="list-style-type: none"> - Ideensammlung in Gruppen - Auswertung der Ideen und setzen von Schwerpunkten - Informationsgewinnung über das Internet (Gefahren bei der Informationsgewinnung klären) oder andere Broschüren/Bücher usw. - Sichtung der Materialien (Vergleich) 	HA: Schüler sollen unterschiedliche Flyer mitbringen und einen Zeitplan für die Herstellung aufstellen	8.1.4 Absatz 8.2.4 Marketing und Verkauf
2	Wie ist in Flyer eigentlich aufgebaut? <ul style="list-style-type: none"> - Die mitgebrachten Flyer werden auf ihren Aufbau hin untersucht - Die Schüler formulieren einen allgemeinen Aufbau eines Flyers - Skizze des Flyers erstellen - Wie müssen die Seiten am PC eingeteilt werden (Ausrichtung usw.) - Arbeiten mit Spalten/Textfeldern/ Tabelle - Erste Entwürfe im Programm werden erstellt 	HA: Schüler gestalten selbstständig ein Infoblatt: <i>Was muss ich bei der Gestaltung eines Flyers beachten?</i> Die Verwendung geeigneter Software ist empfehlenswert	

<p>3</p>	<p>Wir gestalten den Flyer</p> <ul style="list-style-type: none"> - Layoutgestaltung unter Berücksichtigung der Erkenntnisse der Hausaufgabe - Kurze Texte und passende Grafiken setzen - Besprechung der Ergebnisse - Entscheidung für ein Produkt aus der Gruppe - Verbesserungsvorschläge mit aufnehmen 	<p>HA: Aufgabenverteilung und Arbeitsberichte schreiben</p>	
<p>4</p>	<p>Wir treffen eine Entscheidung für drei Flyer und bereiten das Verkaufsgespräch vor</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aus den Gruppenergebnissen werden 3 Flyer ausgewählt, die zum Verkaufsgespräch mitgenommen werden - Preiskalkulation durchführen (Einzelpreis, Mengenrabatt, Mindestabnahme, Papierunterschiede usw.) - Vorbereitung des Verkaufsgesprächs (Werbemaßnahmen, Gesprächsnotiz) - Wir testen ein Verkaufsgespräch mit Hilfe eines Rollenspiels 	<p>HA: nach Bedarf</p>	
<p>5</p>	<p>Wir führen das Verkaufsgespräch</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mit Hilfe der Gesprächsnotiz wird das Verkaufsgespräch beim Tourismusamt geführt - Entscheidung für ein Produkt - Verhandlung mit Tourismusamt 	<p>Excel-Tabelle mitnehmen, 3 Flyer mitnehmen</p>	<p>AWT-Lehrer ist beim Verkaufsgespräch anwesend</p>

1 UZE entspricht 4 Unterrichtsstunden