Handlungssituation Teil zwei:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Phase | Inhalt, Ziele | Methoden | Medien, Dokumente (nach Anlage benannt) |
| *Orientieren* | Einstieg: Versetzung in die Position des Einkäufers und Information über relevante Parameter.  Gruppenaufteilung: Partnerarbeit innerhalb von zwei Großgruppen – Telefon und Mail | LSG, Plenum | Beamer, C4 |
| *Informieren* | Dokumentenarbeit: SuS erhalten die relevanten Informationen per Informationstexte  Wissensgenerierung: SuS informieren sich selbstständig | Partnerarbeit | C10, C11, C12, C13, C14  Informations-texte |
| *Planen /*  *Durchführen* | Darstellung: Die SuS überlegen sich , wie sie die Dokumente C13/C14 bearbeiten und damit eine geschäftliche Konversation gestalten  Durchführung: Sie nutzen die Inhalte, um eine geeignete Entscheidung treffen zu können | Partnerarbeit | C10, C11, C12, C13, C14  Informations-texte |
| *Präsentieren* | Ergebnisdarstellung: ausgewählte SuS (speziell für sprachliche Arbeit) präsentieren ihre Bestellung und erklären die relevanten Aspekte der jeweiligen Bestellform – telefonische Bestellung innerhalb der Gruppe wird 2x durchgeführt | Plenum, Schüler-präsentation | Visualizer |
| *Dokumentieren* | Ergänzung:  SuS erhalten eine Kopie der relevanten telefonischen/schriftlichen Aspekte in der nächsten Stunde, dass sie der Diskussion folgen können, ohne mitschreiben zu können |  |  |
| *Bewerten* | Diskussion: Die SuS diskutieren die Ergebnisse auf Vollständigkeit und Verständlichkeit der Sprachhandlungsprodukte. | Plenum, Schüler-gespräch |  |
| *Reflektieren* | Transfer: Die SuS betrachten eine Karikatur und wenden alle zuvor gelernten Aspekte bezüglich der Globalisierung und den Einflüssen auf die Wirtschaft an | Plenum, LSG | C15 |