

# Berufssprache Deutsch

---

## 1 Verstehend Zuhören/Sprechen

### 1.1 Verkaufsgespräche führen

#### Planungsraster

##### ► Rahmenbedingungen

Ausbildungsberuf	<i>Bäcker/Bäckerin Verkäufer im Lebensmittelhandwerk. Schwerpunkt: Bäckerei/Konditorei</i>
Jahrgangsstufe/Klasse	<i>10. Jahrgangsstufe</i>
Zeitumfang	<i>3-4 Unterrichtseinheiten (je nach Niveaustufe)</i>
Eingangsqualifikation	
Berufsfeld/Fach	<i>Nahrung: Lernfeld 3 (Verkaufsgespräche durchführen/leiten) Deutsch 10.1 (Sprechen und Zuhören)</i>

##### ► Unterricht

Handlungssituation	<i>Ein Verkaufsgespräch erfolgreich führen</i>
Angestrebter Kompetenzzuwachs	<i>höfliche Umgangsformen wertschätzen und selbst praktizieren (Blickkontakt, Begrüßung, Verabschiedung) situationsbedingte Anwendung verschiedener Formulierungen</i>
Bezug zum Lehrplan Deutsch Verknüpfung der Kompetenzbereiche	<i>Sprechen: Höfliche Umgangsformen wertschätzen und selbst praktizieren Gesprächsregeln anwenden Berufliche Gespräche führen/ leiten Sprechängste überwinden Schreiben: Auf eine der beruflichen Situation entsprechende Wortwahl und angemessenen Stil achten Lesen: Sinngehalt einfacher Sach- und Informationstexte wiedergeben Nutzen von Informationsquellen Sprache untersuchen: Kommunikationsmodelle im Zusammenhang mit typischen beruflichen Situationen in Grundzügen anwenden Sprachvarietäten insbesondere im beruflichen Alltag situationsbezogen einsetzen (z. B. angemessene Anredeform; Dialekt, Jugendsprache; Sprachebene: Umgangssprache/Standardsprache)</i>

Bezug zum Lehrplan des Berufsfeldes/Lernfeld	<p><i>Ausbildungsprofil (Fachverkäufer): Fachverkäufer ...</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>bedienen Kunden,</i></li> <li>• <i>führen Verkaufs-, Beratungs- und Reklamationsgespräche.</i></li> </ul> <p><i>Lernfeld 3: Gestalten, Werben, Beraten und Verkaufen</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Schüler/ Schülerinnen wenden Kommunikationsinstrumente an</i></li> <li>• <i>Schüler gehen auf Kundinnen und Kunden ein</i></li> <li>• <i>Verkaufsvorgang, Gesprächsführung</i></li> </ul>
Bezug zu den KMK-Bildungsstandards oder GER	
Kurzbeschreibung	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Handlungssituation vorstellen</i></li> <li>2. <i>Rollenspiel</i></li> <li>3. <i>Plakate entwerfen und besprechen</i></li> <li>4. <i>Übung/Vertiefung</i></li> <li>5. <i>Transfer</i></li> </ol>
Methoden, Arbeitstechniken, Strategien	<i>Rollenspiel, Lehrer-Schüler-Gespräch, Plakat</i>
Dominante Sozialformen	<i>Lehrer-Schüler-Gespräch</i> <i>Partnerarbeit</i> <i>Rollenspiel</i>
Textart(en)/ Kommunikationssituation	<i>Verkaufsgespräch in einer Bäckerei (mdl. Kommunikation: Grundlagen)</i>

► weiterführende Hinweise

Ggf. Differenzierung (Material/Aufgaben)	<p><i>Unterschiedliche Hilfestellung (je nach Niveau)</i></p> <p><i>Niveaustufe 1 (N1) → M3, M4</i></p> <p><i>Niveaustufe 2 (N2) → M5</i></p> <p><i>Niveaustufe 3 (N3) → M6</i></p>
Ggf. weitere Anknüpfungspunkte (auch fächerübergreifend)	<p><i>Verkaufsargumente (Jgst. 10)</i></p> <p><i>Kundentypen und -arten (Jgst. 11)</i></p> <p><i>Kundenberatung (Jgst. 12)</i></p> <p><i>Reklamation/Kundenbeschwerde (Jgst. 12)</i></p>
Ggf. Literaturhinweise	
Ggf. Erfahrungen/Bemerkungen/Anregungen zur Weiterarbeit	

► Verfasser/in

Schulart	<i>Berufsschule</i>
Berufsfeld	<i>Bäcker/Bäckerin</i> <i>Verkäufer im Lebensmittelhandwerk. Schwerpunkt: Bäckerei/Konditorei</i>
Lehrkraft E-Mail	<i>StR Jens Hierbeck</i> <i>hierbeck@freenet.de</i>
Name Schule	Berufsschule I und Berufsfachschule für Informationstechnik Berufsoberschule Landshut



## Verlaufsplanung

Klasse: Bk 10

Lernfeld: 3

Thema: Verkaufsgespräche durchführen/ leiten

3-4 Unterrichtseinheiten  
(je nach Niveaustufe)

Handlungssituation: „Wir führen ein erfolgreiches Verkaufsgespräch“

Zeit in Min.	Ablauf	Methodische Gestaltung/Ergebnissicherung	Lehrplan Deutsch
2	Einstieg/Motivation	M1 Folie (Handlungssituation) Schüler werden für die Problemstellung sensibilisiert	
20-30	informieren und planen	<p>Klasse in Kleingruppen einteilen (optimal sind 3-4 Schüler pro Gruppe)</p> <p>Arbeitsaufträge (M2; M3; M4; M5) austeilen. Rollenkarten (M6) Beobachtungsbögen (M7)</p> <p>Rollenspiel → Plakat</p> <p><u>Methodischer Hinweis:</u> Nach ca. 5 Minuten Arbeitszeit kann die Lehrkraft in die Kleingruppen gehen und je nach Bedarf Hilfestellungen geben.</p> <p><u>Inhaltliche Hinweise:</u> Kontakt knüpfen und Kontakt lösen gehören zwingend zum Verkaufsgespräch. Um dies den Schülern/Schülerinnen bewusst zu machen, kann die Lehrkraft verschiedene Verkaufssituationen durchspielen (z.B. Begrüßung weglassen, Verabschiedung weglassen, keinen Blickkontakt halten usw.)</p> <p>L. kann Plakate fotografieren/digitalisieren und als Merkblatt ausgeben.</p>	<p><i>höfliche Umgangsformen [...] (z. B. angemessene Wortwahl, Grußformeln, Blickkontakt)</i></p> <p><i>Einfühlungsvermögen aufbauen</i></p>
10-15	entscheiden	<p>Plakate im Plenum besprechen.</p> <p>Plakate können im Klassenzimmer aufgehängt werden (alternativ oder zusätzlich ein gutes Plakat fotografieren und den Schülern als Merkblatt ausgeben).</p>	

		<i>vgl. mit Erwartungshorizont (M8)</i>	
10-15	ausführen	<p><i>Routinemäßige Formulierungen wirken unhöflich.“</i></p> <p>Mögliche Formulierungen für alle drei Phasen des Verkaufsgespräches finden und formulieren.</p> <p><i>Schüler bearbeiten alleine oder in Partnerarbeit das Arbeitsblatt M9.</i></p>	<i>Gespräche führen</i>
10-15		<p>Ergebnisse Arbeitsblatt besprechen.</p> <p><i>Erwartungshorizont M10</i></p>	
8-10	kontrollieren bewerten	<p>Ein Schülerpaar spielt eine Situation vor der Klasse vor. → L. und S. gibt konstruktives Feedback nach der Form: Sehr gut gefallen hat mir, ... Besonders gut habt ihr ... gemacht. Beim nächsten Mal würde ich mir wünschen, ...</p> <p><b>Transfer:</b> Unfreundlicher Kunde kommt ins Geschäft. „10 Semmeln, 5 Brezn und die Bild!“ Wie reagieren Sie?</p> <p><i>Hinweis: 3-Schritt einhalten – Blickkontakt suchen und lächeln – Danke für Ihren Besuch – Verabschiedung</i></p>	<p><i>Kommunikationsprobleme überwinden (z. B. bei Mitschülern, Kollegen, Kunden mit Verständigungsschwierigkeiten</i></p> <p><i>Feedbackregeln kennen (und anwenden)</i></p>

## Handlungssituation:

Es ist Montagvormittag. Sie sind seit einem Monat Auszubildender in der Bäckerei „Fritscher“. Bis jetzt haben Sie jeden Tag in der Backstube helfen dürfen. Die Arbeit macht Ihnen großen Spaß. Auf einmal ruft Sie der Verkäufer, Herr Klein, zu sich an den Verkaufsbereich ...

Ich habe auf einmal höllische Zahnschmerzen und muss unbedingt zum Arzt. Gleich ist Mittagszeit, zu der viele Kunden bei uns ihr Mittagessen kaufen. Sie müssen mich unbedingt vertreten.



Oh nein! Ich weiß doch gar nicht, was ich zu den Kunden sagen soll!







**Handlungsauftrag (Niveaustufe 1):**

1. Öffnen Sie den Briefumschlag und bringen Sie die Begriffe in eine sinnvolle Reihenfolge! Übertragen Sie die Ergebnisse auf den Beobachtungsbogen!
2. Teilen Sie sich in der Gruppe folgendermaßen auf:
  - zwei Rollenspieler
  - ein BeobachterSpielen Sie die Situationen auf den Rollenkarten durch.  
Der Beobachter notiert auf dem Beobachtungsbogen, ob die einzelnen Schritte eingehalten und umgesetzt wurden.
3. Werten Sie die Ergebnisse Ihres Beobachtungsbogens aus. Entwerfen Sie auf einem Plakat einen „Fahrplan“ für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch!  
Nutzen Sie hierfür Ihre Notizen und Ihre Beobachtungen aus dem Rollenspiel. Bringen Sie auch eigene Erfahrungen mit ein!

**Niveaustufe 1: Schnipsel**

Blickkontakt

Begrüßung

Erfragen des Kaufwunsches

weitere Bedarfsfragen

Zusatzverkäufe einleiten

Kassieren

Verabschiedung

der nächste Kunde

**Niveaustufe 2:**

1. Überlegen Sie sich in Ihrer Gruppe, welche Hauptschritte in einem Verkaufsgespräch unbedingt eingehalten werden sollten! Übertragen Sie Ihre Ergebnisse auf den Beobachtungsbogen!
2. Teilen Sie sich in der Gruppe folgendermaßen auf:
  - zwei Rollenspieler
  - ein BeobachterSpielen Sie die Situationen auf den Rollenkarten durch.  
Der Beobachter notiert auf dem Beobachtungsbogen, ob die einzelnen Schritte eingehalten und umgesetzt wurden.
3. Werten Sie die Ergebnisse Ihres Beobachtungsbogens aus. Entwerfen Sie auf einem Plakat einen „Fahrplan“ für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch!  
Nutzen Sie hierfür Ihre Notizen und Ihre Beobachtungen aus dem Rollenspiel. Bringen Sie auch eigene Erfahrungen mit ein!

**Niveaustufe 3:**

1. Überlegen sie sich in Ihrer Gruppe, welche Hauptschritte in einem Verkaufsgespräch unbedingt eingehalten werden sollten! Übertragen Sie Ihre Ergebnisse auf den Beobachtungsbogen!
2. Entwickeln Sie mit Hilfe Ihrer Lösung ein mustergültiges Verkaufsgespräch für folgende Situationen:  
Situation 1: Kunde möchte 10 Semmeln kaufen.  
Situation 2: Kundin bestellt 5 Semmeln. Nachdem Sie die Semmeln eingepackt haben, entscheidet sich die Kundin um und möchte nur noch 3 Semmeln und dazu 4 Brezen!
3. Teilen Sie sich in der Gruppe folgendermaßen auf:
  - zwei Rollenspieler
  - ein BeobachterSpielen Sie Ihre Rollenspiele durch und verbessern Sie evtl. Ihre Lösungsvorschläge!  
Der Beobachter notiert auf dem Beobachtungsbogen, ob die einzelnen Schritte eingehalten und umgesetzt wurden.
4. Entwerfen Sie auf einem Plakat einen „Fahrplan“ für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch!  
Nutzen Sie hierfür Ihre Notizen und Ihre Beobachtungen aus dem Rollenspiel.

## Rollenkarten

### Verkäufer

**Situation 1:**

Sie sind seit drei Monaten Auszubildender in der Bäckerei „Fritscher“. Heute dürfen Sie an der Verkaufstheke Kunden bedienen.

Ein Kunde betritt den Laden. Sie sollen den Kunden freundlich bedienen.

**Aufgabe:**

Beginnen Sie das Verkaufsgespräch und gehen Sie auf die Wünsche des Kunden ein!

### Kundschaft

**Situation 1:**

Sie sind Herr Huber und möchten zusammen mit Ihrer Frau frühstücken.

Sie gehen zur Bäckerei „Fritscher“.

**Aufgabe:**

Warten Sie, bis der Verkäufer ein Gespräch mit Ihnen anfängt. Bestellen Sie vier Semmeln und eine Nussschnecke für Ihre Frau.

*Warten Sie!*

Nachdem Ihnen der Verkäufer die Ware aushändigen möchte, sehen Sie in der Theke einen Erdbeerkuchen.

Sie entscheiden sich um und bestellen anstatt der Nussschnecke ein Stück vom Erdbeerkuchen.

## Verkäufer

### Situation 2:

Sie sind seit drei Monaten Auszubildender in der Bäckerei „Fritscher“. Heute dürfen Sie an der Verkaufstheke Kunden bedienen.

Eine Kundin betritt den Laden. Sie hat Ihre 2-jährige Tochter dabei.

### Aufgabe:

Beginnen Sie das Verkaufsgespräch und gehen Sie auf die Wünsche der Kundin ein!

## Kundschaft

### Situation 2:

Sie sind Frau Fröhlich und wollen für den Geburtstag Ihrer kleinen Tochter Kuchen kaufen. Es werden insgesamt fünf Erwachsene und zehn Kinder erwartet.

Sie gehen mit Ihrer Tochter zur Bäckerei „Fritscher“.

### Aufgabe:

Warten Sie, bis der Verkäufer ein Gespräch mit Ihnen anfängt. Sie wissen nicht, wie viel Stück Kuchen Sie brauchen.

Bitten Sie den Verkäufer um Rat.

## Verkäufer

### Situation 3:

Sie telefonieren gerade mit Ihrem Freund/Ihrer Freundin.

Ein älterer Herr betritt den Laden.

### Aufgabe:

Reagieren Sie zuerst nicht auf den Kunden – telefonieren Sie ungestört weiter. Reagieren Sie erst nach einer halben Minute auf den Kunden!

## Kundschaft

### Situation 3:

Sie sind Herr Gruber und 63 Jahre alt. Heute kommen vier alte Schulfreunde zu Besuch.

### Aufgabe:

Beginnen Sie das Verkaufsgespräch!

Fragen Sie den Verkäufer, welcher Kuchen zu empfehlen ist und bestellen Sie anschließend vier Stück.

# Beobachtungsbogen für ein Verkaufsgespräch

Beobachter: \_\_\_\_\_

Verkäufer: \_\_\_\_\_

Schritte eines Verkaufsgesprächs (Begriffe)	Die Schritte wurden [...] erfüllt.					
	voll und ganz			gar nicht		
	1	2	3	4	5	6
	1	2	3	4	5	6
	1	2	3	4	5	6
	1	2	3	4	5	6
	1	2	3	4	5	6
	1	2	3	4	5	6
	1	2	3	4	5	6
	1	2	3	4	5	6

Weitere Beobachtungen/Kommentar:



# Erwartungshorizont (Maximallösung)

## Die Grundlagen des Verkaufsgesprächs

	Umsetzung	Funktion	Konkrete Beispiele
Kontakt knüpfen	Blickkontakt Begrüßung (evtl. mit Namen)  Erfragen des Kaufwunsches (= erste Bedarfsfrage)	Sympathie wecken Freundlichkeit steckt an  Verkauf anbahnen Interesse zeigen	„Guten Tag Frau Lach.“  „Was kann ich heute für Sie tun?“
Kontakt gestalten	weitere Bedarfsfragen Alternativangebote vorschlagen  Zusatzverkäufe einleiten  Kassieren	Interesse zeigen Kunde/Kundin gutes Gefühl vermitteln  verkaufsfördernd  Verkaufsvorgang abschließen	„Haben Sie noch einen Wunsch?“ „Die Kaisersemeln sind leider schon ausverkauft, ich habe aber noch ganz frische Mehrkornsemeln.“ „Haben Sie auch nichts vergessen? Kaffee, Kuchen ...“ <i>Blickkontakt halten, lächeln</i>
Kontakt lösen	Verabschiedung	positiver Gesamteindruck  Kunde kommt gerne wieder	„Vielen Dank, einen schönen Tag noch.“

**Merke:**

**Dieses Schema gilt für jedes Verkaufsgespräch. Wird dieses Schema nicht eingehalten, wirkt dies unhöflich und der Kunde kommt evtl. nicht mehr zu Ihnen in die Bäckerei.**



**Arbeitsblatt:** Ein Verkaufsgespräch erfolgreich führen

Routinemäßig immer die gleiche Begrüßung, Verabschiedung und immer die gleichen Bedarfsfragen wirken gedankenlos und desinteressiert. Dadurch kann das Kaufinteresse der Kunden erheblich sinken.

Verfassen Sie jeweils mindestens drei weitere höfliche Formulierungen!

*Beispiel:*

„Guten Tag, Frau Lach! Was kann ich heute für Sie tun?“

⇒ „Grüß Gott, Frau Lach! Was kann ich heute für Sie tun?“

⇒ „Willkommen, Frau Lach! Was kann ich heute für Sie tun?“

⇒ „Schön Sie zu sehen, Frau Lach! Was kann ich heute für Sie tun?“

**A:** „Guten Tag, Frau Lach! Was kann ich heute für Sie tun?“

---

---

---

---

**B:** „Haben Sie noch einen Wunsch?“

---

---

---

---

**C:** „Vielen Dank, ich wünsche Ihnen einen schönen Tag!“

---

---

---

---

Lösungen (Vorschlag – individuelle Schülerantworten möglich):

**A:** „Guten Tag, Frau Lach! Was kann ich heute für Sie tun?“

„Guten Tag, Frau Lach! Wie kann ich Ihnen heute eine Freude bereiten?“

„Guten Tag, Frau Lach! Was darf ich Ihnen heute anbieten?“

„Guten Tag, Frau Lach! Was darf es denn heute sein?“

**B:** „Haben Sie noch einen Wunsch?“

„Worauf haben Sie noch Appetit?“

„Kann ich Ihnen noch etwas anbieten?“

„Darf es noch etwas sein?“

**C:** „Vielen Dank, einen schönen Tag noch!“

„Vielen Dank, lassen Sie es sich schmecken!“

„Danke für Ihren Einkauf, bis zum nächsten Mal!“

„Schönen Tag noch. Morgen haben wir wieder Kaffee im Angebot.“

# Methodenblatt

## **Rollenspiel:**

### Didaktisches Potenzial:

Rollenspiele ermöglichen es dem Schüler, konflikthafte Situationen möglichst realitätsgerecht aktional nachzuvollziehen und Lösungsmöglichkeiten für Probleme zu suchen. Da sich der Schüler mit der Rolle identifizieren muss, erschließt sich der Schüler Verhaltensoptionen, die bislang nicht zu seinem Verhaltensspektrum gehörten. Sie entwickeln Empathie und können soziale Abläufe besser einschätzen und bewerten.

### Vorbereitung:

Dem Schüler werden Rollenkarten zur Verfügung gestellt. Der Schüler soll sich in die handelnde Person hinein fühlen können.

### Ablauf:

Zunächst werden die Rollen zugeteilt (durch Melden, Verlosen oder Zuordnen). Dann wird das Spiel durch spontane soziale Aktionen im Rahmen der vorgegebenen Rollen entwickelt. Nach einer festgelegten Zeit folgt eine Reflexionsphase, in der über die Konfliktgestaltung und Konfliktlösung nachgedacht wird.

### Didaktischer Kommentar:

Es werden bei dem pädagogischen Rollenspiel keine vorgegebenen Werte, Normen und sonstige Rollenelemente unreflektiert übernommen, sondern vielmehr sollen Rollen und Anforderungen kritisch betrachtet werden.

### Tipps:

Für die Auswertung eines Rollenspieles können folgende Fragen hilfreich sein:

1. Wie haben Sie Ihre Rolle empfunden?
2. Welche Ziele hat jeder Spieler verfolgt?
3. Wer hat sich womit warum durchgesetzt?
4. Welche Verhaltensalternativen wären an welcher Stelle denkbar gewesen?

(in Anlehnung an: Brenner, Gerd und Kira (2009): Fundgrube Methoden I. Für alle Fächer. Berlin: Cornelsen Verlag Scriptor, S. 146 f.)

## **Plakat (Lernplakat):**

### Didaktisches Potenzial:

Auf Plakaten fassen Schüler wichtige Aspekte von Lerneinheiten zusammen. Die Schüler gestalten das Plakat entweder zu Hause oder gemeinsam im Klassen-/Kursraum, damit sie immer wieder an wichtige Daten, Regeln, Begriffe oder Strukturen erinnert werden und sich diese einprägen können.

### Vorbereitung:

Die Lehrperson stellt einen großen Karton, eine Tapetenrolle oder sonstige großformatige Blätter zur Verfügung. Für die Gestaltung eignen sich Filzstifte, Grafiken, Bilder, Symbole usw.

### Didaktischer Kommentar:

Plakate können evtl. zunächst von der Lehrperson, dann zunehmend von den Schülern gestaltet werden. Wenn die Informationen des Plakates im Gedächtnis der Schüler verankert sind, wird es durch ein neues ersetzt.

(in Anlehnung an: Brenner, Gerd und Kira (2009): Fundgrube Methoden I. Für alle Fächer. Berlin: Cornelsen Verlag Scriptor, S. 61 f.)

► Quellenangaben

<b>M1</b>	
Titel	<i>Handlungssituation</i>
Art	<i>Text (Folie)</i>
Autor	<i>StR Jens Hierbeck</i>
Fundort (Bild):	
- Internet	<i>http://free-clipart.net/</i>
- Datum	<i>20.07.2011</i>

<b>M 2</b>	
Titel	<i>Arbeitsauftrag N1</i>
Art	<i>Handlungsauftrag</i>
Autor (Name, Vorname):	<i>StR Jens Hierbeck</i>
Datum	<i>20.03.2011</i>

<b>M3</b>	
Titel	<i>Begriffe N1</i>
Art	<i>Schnipsel</i>
Autor	<i>StR Jens Hierbeck</i>
Datum	<i>20.03.2011</i>

<b>M4</b>	
Titel	<i>Arbeitsauftrag N2</i>
Art	<i>Text</i>
Autor	<i>StR Jens Hierbeck</i>
Datum	<i>20.03.2011</i>

<b>M5</b>	
Titel	<i>Arbeitsauftrag N3</i>
Art	<i>Text</i>
Autor	<i>StR Jens Hierbeck</i>
Datum	<i>20.03.2011</i>

<b>M6</b>	
Titel	<i>Rollenkarten N1/N2</i>
Art	<i>Situationsbeschreibung</i>
Autor	<i>StR Jens Hierbeck</i>
Datum	<i>20.03.2011</i>

<b>M7</b>	
Titel	<i>Beobachtungsbogen N1/N2/N3</i>
Art	<i>Arbeitsblatt</i>
Autor	<i>StR Jens Hierbeck</i>
Datum	<i>20.03.2011</i>

<b>M8</b>	
Titel	<i>Die Grundlagen des Verkaufsgespräches</i>
Art	<i>Lösung/ Erwartungshorizont N1/N2/N3</i>
Autor	<i>StR Jens Hierbeck</i>
Datum	<i>20.03.2011</i>

<b>M9</b>	
Titel	<i>Ein Verkaufsgespräch erfolgreich führen</i>
Art	<i>Arbeitsblatt</i>
Autor	<i>StR Jens Hierbeck</i>
Datum	<i>20.03.2011</i>
Fragen in Anlehnung an:	
- Titel	<i>Das Bäckerhandbuch. Grund- und Fachstufe in Lernfeldern.</i>
- Herausgeber	<i>Loderbauer, Josef</i>
- Erscheinungsort/Jahr	<i>2006</i>
- Verlag	<i>Handwerk und Technik</i>
- Seite(n) Textauszug	<i>200 ff.</i>

<b>M10</b>	
Titel	<i>Ein Verkaufsgespräch erfolgreich führen</i>
Art	<i>Erwartungshorizont</i>
Autor	<i>StR Jens Hierbeck</i>
Datum	<i>20.03.2011</i>
Fragen in Anlehnung an:	
- Titel	<i>Das Bäckerhandbuch. Grund- und Fachstufe in Lernfeldern.</i>
- Herausgeber	<i>Loderbauer, Josef</i>
- Erscheinungsort/Jahr	<i>2006</i>
- Verlag	<i>Handwerk und Technik</i>
- Seite(n) Textauszug	<i>200 ff.</i>

<b>M11</b>	
Titel	<i>Methodenblatt</i>
Art	
Autor	<i>StR Jens Hierbeck</i>
Fundort:	
- Titel	<i>Fundgrube. Methoden I. Für alle Fächer.</i>
- Herausgeber	<i>Brenner, Gerd; Brenner Kira</i>
- Erscheinungsort/Jahr	<i>Berlin/2009</i>
- Verlag	<i>Cornelson Verlag Scriptor</i>
- Seite(n) Textauszug	<i>61 und 146 f.</i>





