

## M02 – B13

## Verkaufsveranstaltung

# M02-B13

### Feinziele

Welche Konsumtypen gibt es?, Reflexion von Konsumententscheidungen. Wie lassen sich Käufer\*innen manipulieren?, Erarbeitung von Kosten- / Nutzenüberlegungen, Entwicklung eines bewussten Kaufverhaltens, Entwicklung von Verkaufsstrategien

### Zielgruppe

Jugendliche ab 9. Jahrgangsstufe

### Methode

Gruppenarbeit, Rollenspiel, Plenum

### Arbeitsmaterialien

Evtl. Bastelmaterial zum Vorstellen des zu verkaufenden Produktes;  
Konsumgüter, die verkauft werden sollen; Plakate, Stifte...

### Dauer

Mind. 3 x 90 Min.:

- 2 Schulstunden für Einführung, Gruppeneinteilung, Erarbeitung des zu verkaufenden Produkts
- mind. 2 Schulstunden Präsentation
- 2 Schulstunden Auswertung

### Durchführung:

Die Klasse wird in Gruppen eingeteilt.

Jede Gruppe soll sich ein Produkt überlegen, welches sie in einer Verkaufsveranstaltung (Kaffeefahrt, Fernsehen...) verkaufen möchte. Dies kann ein reales Produkt oder ein Phantasieprodukt sein.

Es sollen Möglichkeiten der Manipulation der potentiellen Käufer erarbeitet werden.

Anhand eines **Rollenspiels** soll dann das gewählte Produkt präsentiert und das Publikum zum Kauf animiert werden.

Im Anschluss an alle Verkaufsveranstaltungen findet eine **Auswertung** im Klassenverband statt: Welche Möglichkeiten der Manipulation wurden angewandt? Welches Produkt hätte ich gekauft und warum? Welcher Konsumtyp bin ich?

**Quelle:** Anouschka Haalck – Diakonisches Werk Dithmarschen, Lichtblick, Brunsbüttel