M02 – B13 Verkaufsveranstaltung

Feinziele

Welche Konsumtypen gibt es?, Reflexion von Konsumentscheidungen. 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…
Smartphone oder Tablet für Videodreh

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 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.

Es können auch kurze **Werbevideos** im Stil von Influencern erstellt werden.

Im Anschluss an die Präsentationen 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