

## 4. Erste Landessprache (Standardsprache)

### Kernkompetenzen

- 4.1 Grundlagen der Sprache kennen und anwenden
- 4.2 Texte verstehen und Textabsicht erkennen
- 4.3 Texte zielorientiert verfassen
- 4.4 Gehörtes und Gesehenes verstehen und Absicht erkennen
- 4.5 Inhalte präsentieren und vertreten
- 4.6 Mit Medien umgehen

## E-Profil

## 4. Erste Landessprache (Standardsprache)

### 4.1 Grundlagen der Sprache kennen und anwenden

#### Leitidee

Mündliche und schriftliche Kommunikation ist für Kaufleute eine Grundlage der täglichen Arbeit. Sie trägt zum persönlichen und beruflichen Erfolg sowie zum Unternehmenserfolg bei. Ein differenzierter Sprachgebrauch ermöglicht eine klare und adressatenorientierte Ausdrucksweise und erhöht die Verständlichkeit. Deshalb ist es wichtig, dass sich Kaufleute sprachlich korrekt und angemessen ausdrücken.

#### Dispositionsziele

4.1.1 Im Gespräch sowie im schriftlichem Verkehr zeigen die Kaufleute Offenheit und berücksichtigen die grundlegenden Aspekte der Kommunikation.

4.1.2 Es ist Kaufleuten ein Anliegen, die Sprache korrekt anzuwenden.

Diese Dispositionsziele sind Schulstoff.

#### Dispositionsziel

4.1.3 Kaufleute haben ein Gefühl für sprachliche Strukturen; sie wählen einen Wortschatz, der der Sache angemessen und adressatengerecht ist.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Verständliche und adressatengerechte Aussagen formulieren  E/B	4.1.3.1 Mündliche und schriftliche Aussagen formuliere ich verständlich und adressatengerecht. Dabei berücksichtige ich interne Vorgaben.	So z.B. bei Telefongesprächen, Kundengesprächen, E-Mails, Notizen, usw.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- mündliche Aussagen sind verständlich und adressatengerecht formuliert</li> <li>- schriftliche Aussagen sind verständlich und adressatengerecht formuliert</li> <li>- alle Aussagen berücksichtigen die internen Vorgaben</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	1.6 Kommunikationsfähigkeit	2.6 Präsentationstechniken	K 3

## 4. Erste Landessprache (Standardsprache)

### 4.2 Texte verstehen und Textabsicht erkennen

#### Leitidee

Kaufleute werden in ihrem Alltag mit unterschiedlichen Textsorten konfrontiert. Die Auseinandersetzung mit verschiedenartigen Texten trägt zur sprachlichen Entwicklung sowie zur Einsicht in die kulturelle Vielfalt bei. Die Fähigkeit, Texte zu verstehen und deren Absichten und Wirkungen zu erkennen, ermöglicht ein entsprechendes Reagieren und Handeln. Kaufleute verfügen über Methoden für die Analyse und Interpretation schriftlicher Dokumente.

#### Dispositionsziele

4.2.1 Im Umgang mit Texten reagieren Kaufleute situationsgerecht. Sie wenden geeignete Methoden an, um Inhalt, Aufbau, Argumentationsweise und Absicht zu erfassen.

4.2.2 Kaufleute lesen und verstehen Texte und bilden sich eine Meinung dazu. Sie sind offen für die Literatur und erfahren sie als Bereicherung.

Diese Dispositionsziele sind Schulstoff.

## 4. Erste Landessprache (Standardsprache)

### 4.3 Texte zielorientiert verfassen

#### Leitidee

Kaufleute verfassen verschiedene Texte. Sie achten auf Aufbau, Formulierung und Verständlichkeit. Die sach- und adressatengerechte Textproduktion ermöglicht Kaufleuten eine erfolgreiche schriftliche Kommunikation.

#### Dispositionsziel

4.3.1 Kaufleute sind sich bewusst, dass bestimmte Situationen bestimmte Textsorten verlangen. Sie geben Ereignisse klar, folgerichtig und korrekt wieder und stellen komplexe Sachverhalte sowie Meinungsbeiträge präzise und logisch dar.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Schriftstücke charakterisieren E/B	4.3.1.1 Ich überprüfe Protokolle, interne Schriftstücke und Formulare in sprachlicher Hinsicht, in Bezug auf Ausführlichkeit und Wortwahl. Ich beschreibe anhand eines Schriftstückes diese drei Kriterien mit drei Stichworten.	Stichworte, ganze Sätze, Anrede, Absender, Abgrenzung zur Alltagssprache usw.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- beschreibt anhand des gewählten Schriftstückes mit 3 Stichworten die sprachliche Überprüfung</li> <li>- beschreibt anhand des gewählten Schriftstückes mit 3 Stichworten die Ausführlichkeit</li> <li>- beschreibt anhand des gewählten Schriftstückes mit 3 Stichworten die Wortwahl</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	1.9 Lernfähigkeit	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen	K 3
Interne Schriftstücke verfassen E/B	4.3.1.2 Ich schreibe interne Mitteilungen verständlich.	Stammt die Information von einer anderen Person, z.B. über das Telefon, prüfe ich, ob die interne Mitteilung inhaltlich korrekt ist.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- sie sind kurz und verständlich</li> <li>- sie sind übersichtlich dargestellt</li> <li>- sie sind empfängergerecht abgefasst</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	1.5 Flexibilität  1.6 Kommunikationsfähigkeit	2.2 Arbeits-techniken  2.5 Mit Informationsquellen umgehen	K3

## 4. Erste Landessprache (Standardsprache)

### 4.4 Gehörtes und Gesehenes verstehen und Absicht erkennen

#### Leitidee

Für Kaufleute ist die sprachliche wie auch die nichtsprachliche Kommunikation sehr wichtig. Wer Gehörtes und Gesehenes richtig deutet und darauf angemessen reagiert, kommuniziert erfolgreicher. Kaufleute sind bereit, das eigene Verhalten im Umgang mit Gesprächspartnern zu überdenken.

#### Dispositionsziel

4.4.1 Kaufleute wenden Strategien sprachlichen und nichtsprachlichen Handelns erfolgreich an. Sie haben ein Gespür für Tonfall, Sprachebene und Stilmittel.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Telefongespräche führen E/B	4.4.1.1 Telefongespräche führe ich zielorientiert und partnergerecht.		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Telefongespräch wird zielorientiert geführt</li> <li>- Telefongespräch wird partnergerecht geführt</li> <li>- führt das Gespräch im Ton, Aufbau und Inhalt korrekt</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	1.6 Kommunikationsfähigkeit	2.9 Verhandlungstechniken	K 3
Kundengespräche führen E/B	4.4.1.2 Im Gespräch mit Kunden spreche ich flüssig und adressatengerecht und gehe auf sie ein.	<p>Ich rede nur über Dinge, die ich verstehe. Bei komplizierten Belangen hole ich mir Hilfe bei einer Fachperson.</p> <p>Kundengerechtes Verhalten finde ich auch im Kapitel 1 Branche und Firma.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kundengespräch flüssig gestaltet</li> <li>- Kundengespräch adressatengerecht geführt</li> <li>- Kundengespräch kundenorientiert und inhaltlich korrekt geführt</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	1.4 Verantwortungsbereitschaft  1.5 Flexibilität	2.11 Vernetztes Denken  2.12 Ziele und Prioritäten setzen	K 3

#### Dispositionsziele

4.4.2 Kaufleute folgen Gesprächen, Diskussionen und Reden mit Interesse. Sie verstehen die Aussage, erkennen die Absicht des Sprechenden und reagieren angemessen.

4.4.3 Kaufleute vermögen Bildinhalte und -aussagen zu erfassen und sprachlich umzusetzen.

Diese Dispositionsziele sind Schulstoff.

## 4. Erste Landessprache (Standardsprache)

### 4.5. Inhalte präsentieren und vertreten

#### Leitidee

Wer Sachverhalte und Meinungen überzeugend präsentiert und vertritt, erzeugt grosse Wirkung. Kaufleute wenden dazu geeignete Methoden und Techniken an.

#### Dispositionsziele

4.5.1 Kaufleute halten Tatsachen und Meinungen auseinander.

4.5.2 Kaufleute sind bereit, sich auf Meinungsbildungsprozesse einzulassen. Sie sammeln Fakten, versetzen sich in die Position anderer, erkennen die Überzeugungskraft des guten Arguments und die Wirkung der guten Präsentation. Sie respektieren die Meinung anderer.

4.5.3 Kaufleute präsentieren Inhalte und Meinungen kompetent.

Diese Dispositionsziele sind Schulstoff.

## 4. Erste Landessprache (Standardsprache)

### 4.6 Mit Medien umgehen

#### Leitidee

Kulturelle, gesellschaftliche, politische sowie wirtschaftliche Informationen verbreiten sich über die Medien. Kaufleute können sich die Informationen beschaffen, die für ihr Tätigkeits- und Wirkungsfeld wichtig sind, sie beurteilen und für Beruf und Alltag nutzen.

#### Dispositionsziel

4.6.1 Kaufleute sind sich der Bedeutung und Wirkung der unterschiedlichen Medien bewusst.

Dieses Dispositionsziel ist Schulstoff.

#### Dispositionsziel

4.6.2 Kaufleute sind bereit, Medien als Informationsquelle für Beruf und Alltag zu nutzen. Sie prüfen die Informationen kritisch und beurteilen deren Qualität.

	Leistungsziele	Tipps und Tricks	Teilkriterien für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Überblick über Fachthemen verschaffen  E/B	4.6.2.1 Ich informiere mich regelmässig über Fachthemen, die meine Branche betreffen.  Ich fasse die entsprechenden Informationen in einem Bericht zusammen und stelle die Konsequenzen für meinen Lehrbetrieb plausibel dar.	Das ist z.B. in einer Verbandszeitschrift, einer Wirtschaftszeitung, im Radio oder im Fernsehen.  Im Kapitel Wirtschaft und Gesellschaft behandelt das Leistungsziel 3.1.2.1 eine ähnliche Thematik.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- informiert sich regelmässig über Fachthemen, die die Branche betreffen</li> <li>- fasst entsprechende Informationen verständlich zusammen</li> <li>- stellt Konsequenzen für den Lehrbetrieb plausibel dar</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	1.13 Transferfähigkeit	2.5 Mit Informationsquellen umgehen	K 5