

Das Assessmentcenter

Stand: 22.7.2016

Jahrgangsstufen	9 II
Fach/Fächer	Wirtschaft und Recht
Übergreifende Bildungs- und Erziehungsziele	Alltagskompetenz und Lebensökonomie Berufliche Orientierung Sprachliche Bildung
Zeitraumen	45 Minuten (mit zweimaligem Durchspielen des Rollenspiels)
Benötigtes Material	RS_WR_II_LB_9.1.1_Assessmentcenter_Aufgabe

Kompetenzerwartungen

Lernbereich WiR 9.1.1, Kompetenzerwartung 3:

Die Schülerinnen und Schüler schätzen aufgrund von beispielhaften Auswahltests, simulierten Vorstellungsgesprächen und gängigen Assessmentcenteraufgaben ihre Stärken und Schwächen realistisch ein. Diese Erkenntnisse nutzen sie für ihre Berufswahl und reflektieren dabei auch die für das Berufsleben erforderlichen Schlüsselqualifikationen und Werthaltungen.

Hinweise zum Unterricht

Die Aufgabe dient der Übung. Die Voraussetzung dafür ist, dass die Schülerinnen und Schüler wissen, was ein Assessmentcenter ist und welche Teile bzw. Aufgabenstellungen dieses enthalten kann.

Einstieg: z. B. Wiederholung der Aufgabentypen eines Assessmentcenters.

Erarbeitung und Sicherung: Schülerinnen und Schüler bereiten sich schriftlich auf das „Verkaufsgespräch“ vor. Im Idealfall können die Schülerinnen und Schüler dazu auch im Internet recherchieren. Die Lehrkraft hat sich ebenfalls auf ihre Rolle vorbereitet.

Im Anschluss an die zehnminütige Vorbereitungsphase spielt nun die Lehrkraft mit mindestens zwei Schülerinnen/Schülern das Rollenspiel. Es wäre gut, wenn sich diese freiwillig melden würden und sie nichts dagegen hätten, dass alle oder mehrere Klassenkameraden sie mithilfe der „Karte zur Selbst- bzw. Fremdeinschätzung“ beobachteten. Im Anschluss daran findet die Auswertung der Rollenspiele statt.

Hausaufgabe/ Reflexion: Jede Schülerin bzw. jeder Schüler bearbeitet die Aufgaben unter der „Karte zur Selbst- bzw. Fremdeinschätzung“.



Aufgabe

Assessmentcenter

Das Rollenspiel

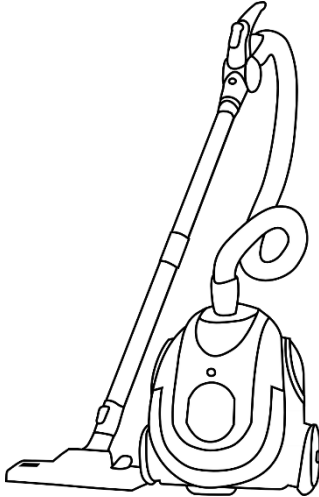
Wie du bereits weißt, kann ein Assessmentcenter verschiedene Aufgabentypen enthalten. Es kann beispielsweise von Euch verlangt werden, in eine bestimmte Rolle zu schlüpfen und ein Gespräch zu führen.

Im folgenden Rollenspiel müsst ihr in die Rolle eines Verkäufers bzw. Auszubildenden als Einzelhandelskaufmann/-kauffrau schlüpfen und ein Verkaufsgespräch mit einem Kunden führen.

Dieses simulierte Gespräch müsst ihr alle anhand des unten beschriebenen Szenarios auf einem Zettel vorbereiten. In einem richtigen Assessmentcenter würdet ihr während des Rollenspiels von den Personalverantwortlichen eures Wunschausbildungsbetriebes beobachtet und eingeschätzt werden.

Zwei Freiwillige werden das Rollenspiel mit der Lehrkraft vor der Klasse simulieren. Diejenigen die nicht vorspielen, füllen während des Rollenspiels den Beobachtungsbogen aus. Nach der Auswertung des Rollenspiels überlegt sich jeder anhand des Beobachtungsbogens, wo die eigenen Stärken und Schwächen gelegen hätten.

Ablauf und Ziel des Rollenspiels:



Du bist in der Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann/-kauffrau im Elektrofachmarkt „EasyClean“ für elektronische Haushaltsgeräte.

Neben Waschmaschinen, Trocknern und Küchengeräten werden auch Staubsauger aller Art in Deinem Ausbildungsbetrieb verkauft.

Eine ältere Kundin (= Lehrkraft) betritt das Geschäft und möchte neue Staubsaugerbeutel für ihren 10 Jahre alten Staubsauger kaufen.



Dein Ziel: Überrede die ältere Dame **höflich** und mit **möglichst vielen objektiven Argumenten** dazu, sich einen modernen, beutel- und kabellosen Staubsauger zu kaufen.

Vorbereitungszeit: 10 Minuten

Gesprächsdauer: 7-10 Minuten



Informationen zur Rolle „ältere Kundin“ (= Lehrkraft):

Bereiten Sie sich anhand der nachfolgenden Informationen gezielt auf das Gespräch mit den „Auszubildenden“ vor. Zeigen Sie diese Informationen keiner Schülerin/keinem Schüler, die/der in die Rolle des Auszubildenden schlüpfen muss.

Der Ausgang des Rollenspiels ist offen und wird von Ihnen nach dem Verkaufsgeschick des Auszubildenden bestimmt:

Sie verlassen das Geschäft ...

- ... mit den Staubsaugerbeuteln.
- ... mit einem neuen modernenbeutel- und kabellosen Staubsauger.
- ... ohne etwas zu kaufen.
- ... mit einem neuen herkömmlichen Staubsauger.

Sie stellen entsprechende Fragen, reagieren auf Ihr Gegenüber und achten auf folgende Dinge:

- Höflichkeit
- Gesprächsführung
- Fähigkeit zuzuhören
- Reaktion des Auszubildenden auf eigene Gegenargumente (mindestens 3 davon sollten im Gespräch thematisiert werden):
 - höher Preis für Neuanschaffung (Azubi sollte realistischen Preis nennen können bzw. recherchiert haben)
 - alter Staubsauger geht doch noch
 - mit dem alten Staubsauger kenne ich mich aus
 - Schmutzbehälter muss gewaschen werden (Azubi sollte das wissen bzw. recherchiert haben)
 - geringe Akkulaufzeit
 - ...
- gute verkaufsfördernde Argumente (Azubi sollte auf mindestens 4 der Argumente gekommen sein bzw. recherchiert haben und diese überzeugend vertreten):
 - Lautstärke des neuen Staubsaugers geringer
 - umweltfreundlicher ohne Beutel
 - geringeres Gewicht
 - optisch schöner
 - weniger Platzbedarf
 - keine Kosten für Staubsaugerbeutel → ab wann hat sich Neuanschaffung rentiert/abbezahlt/amortisiert (sich ggf. einfache Berechnungen liefern lassen, indem man z. B. vorgibt, einmal jährlich für XY Euro Staubsaugerbeutel zu kaufen)
 - kein Beutelwechseln
 - energieeffizienter
 - ...

Beobachtungsbogen zur Selbst- bzw. Fremdeinschätzung (Kreuze an!):

Stärke	😊	😐	😞
Höflichkeit			
Hartnäckigkeit, Durchhaltevermögen			
Kreativität, die Kundin zum Zuhören zu bewegen			
Fähigkeit, der Kundin aktiv zuzuhören			
Stets gute Reaktion auf Gegenargumente der Kundin: (hier ist Platz die Reaktion auf die Gegenargumente der Kundin zu notieren)	auf alle Gegenargumente gut reagiert	auf zwei Gegenargumente gut reagiert	auf ein oder kein Gegenargumente gut reagiert
Mindestens 4 der folgenden objektiven Argumente für den Neukauf wurden genannt und sinnvoll erläutert: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lautstärke des neuen Staubsaugers geringer ▪ umweltfreundlicher ohne Beutel ▪ geringeres Gewicht ▪ optisch schöner ▪ weniger Platzbedarf ▪ keine Kosten für Staubsaugerbeutel → ab wann hat sich Neuanschaffung rentiert/abbezahlt/amortisiert ▪ kein Beutelwechseln 	4 Argumente wurden genannt	2-3 Argumente wurden genannt	1-0 Argumente wurden genannt
Gespräch hat mindestens 5 Minuten gedauert	7-10 Minuten	3-5 Minuten	2-0 Minuten

Ausgang des Rollenspiels:

- Kundin verlässt Geschäft mit den neuen Staubsaugerbeuteln.
- Kundin verlässt Geschäft mit einem neuen modernen beutel- und kabellosen Staubsauger.
- Kundin verlässt Geschäft ohne etwas zu kaufen.
- Kundin verlässt Geschäft mit einem neuen herkömmlichen Staubsauger.

Nimm kurz kritisch Stellung zu Deiner Vorbereitung auf das Gespräch:

Beurteile, ob Du für den Ausbildungsberuf Einzelhandelskauffrau bzw. Einzelhandelskaufmann (bzw. verwandte Berufe) geeignet bist. Ziehe dazu mindestens drei wichtige Kriterien für diesen Ausbildungsberuf heran.

Der Einzelhandelskaufmann bzw. die Einzelhandelskauffrau wäre nichts für Dich? Benenne einen Ausbildungsberuf, der zu Dir passen würde und belege Deine Auswahl anhand von drei wichtigen Voraussetzungen für diesen Ausbildungsberuf.



Anregung zum weiteren Lernen

- Weiteres Rollenspiel durchführen lassen:
z. B. Person 1: Sie arbeiten in einer Bank. Überreden Sie einen Kunden, sein Geld in Aktien anzulegen.
Person 2: Sie sind Kunde einer Bank und wollen Ihr Geld langfristig sicher anlegen.
- Andere Aufgabentypen des Assessmentcenters bearbeiten lassen z. B. Postkorbübung, Gruppendiskussion

Quellen- und Literaturangaben

Die Inhalte stammen von einem Autor des ISB.

	<p>Reiniger von ClkerFreeVectorImages, lizenziert unter CCO, 04.01.2016</p>
	<p>Oma von OpenClipartVectors, lizenziert unter CCO, 04.01.2016</p>