



Praxisauftrag: Netzwerke im kaufmännischen Bereich aufbauen und Beziehungen pflegen (a2.bt1, bt3, bt4, mk.bt1, mk.bt2, mk.bt3, d4.bt1, bt2, bt3, bt4)

Handlungskompetenzen

a2: Netzwerke im kaufmännischen Bereich aufbauen und nutzen

d4: Beziehungen mit Kunden oder Lieferanten pflegen

Ausgangslage

Berufliche Netzwerke sind hilfreich für Ihre berufliche Entwicklung, daher ist es wichtig, dass Sie die Beziehungen zu Ihrem Gegenüber gut und zielführend aufbauen und pflegen. Damit Kundinnen oder Lieferantinnen sich für Ihren Lehrbetrieb entscheiden, müssen Sie einen positiven Unterschied zu Ihren Mitbewerbern schaffen. Ihr Auftritt dient dabei als Visitenkarte.

Aufgabenstellung

Teilaufgabe 1: Sie verkörpern mit Ihrer Arbeit Ihren Lehrbetrieb. Sie ermitteln, welche Grundprinzipien erwartet werden und präsentieren sich angemessen gegen aussen sowohl persönlich wie auch in Netzwerken.

Teilaufgabe 2: Sie präsentieren die Dienstleistungen/Produkte Ihres Lehrbetriebs argumentationsstark.

Teilaufgabe 3: Sie analysieren Angebote von Mitbewerbern differenziert.

Teilaufgabe 4: Sie achten auf einen respektvollen Umgang mit Kunden und Lieferanten (oder ihren direkten Anspruchsgruppen).

Hinweise zur Lösung

Fragen Sie Ihre vorgesetzte Person, wie sie auf positive und negative Feedbacks jeweils reagiert.

Organisation

Führen Sie den Praxisauftrag direkt in Ihrem Arbeitsalltag anhand eines konkreten Falls oder einer konkreten Situation aus der Praxis aus.

Für die Dokumentation Ihres Vorgehens benötigen Sie je nach Aufwand zwischen 30 und 90 Minuten.