

ON-GOOD

AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER

KAPITEL 1

Entwicklungswege für eine erfolgreiche grenzüberschreitende Expansion



AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER KAPITEL 1

Zusammenfassung:

Zeit	Tätigkeit	Übung
35 min	Begrüßung und Eisbremerse	Begrüßung und Eisbrecher-Aktivität, damit sich die Teilnehmer kennenlernen. Titel der Übung: Lasst uns einander kennenlernen und das Stockspiel!
	Anfangstest - schneller Überblick, um das Wissen der Teilnehmer über die Themen zu überprüfen (kann ein individuelles Quiz oder ein Brainstorming sein) Tätigkeit)	Ein paar Fragen, die das Thema der Klasse einleiten, mit dem Ziel ist es, das Wissen der Schüler über das Thema zu prüfen.
45 min	Einführung in das Modul - Ergebnisse, Schwerpunkte Punkte usw.	Kurze Einführungsrede auf der Grundlage der Einführung von das Modul (Ziele, Zielsetzung, Lernergebnisse).
60 min	Interaktive Übungen	Mögliche Aktivitäten, die auf der Grundlage der Inhalte des Moduls durchgeführt werden können <ul style="list-style-type: none"> • Übung • Fallstudie • Videos
30 min	Moderierte Diskussion	Diskussion über die Ergebnisse der Übungen <ul style="list-style-type: none"> • Haben die Übungen dazu beigetragen, dass Sie mehr wissen über Internationale Expansion? • War etwas unklar oder für Sie schwer verständlich? • Haben Ihnen die Übungen gefallen? Bitte teilen Sie Ihre detaillierten Stellungnahme.
20 min	Quiz	Überprüfung der Kenntnisse
20 min	Abschließendes Fazit/ Zusammenfassung	

1. Begrüßung

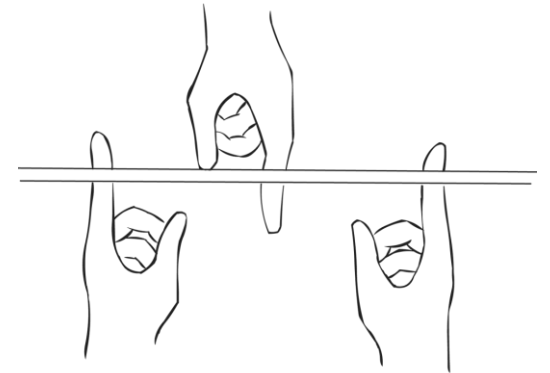
Begrüßung und Eisbrecher-Aktivität zum gegenseitigen Kennenlernen der Teilnehmer.

Lasst uns einander und das Stockspiel kennenlernen!

Bereiten Sie Post-it-Zettel und einige Stifte vor. Verteilen Sie je einen an jede Person. Jede/r Teilnehmer/in muss ein Wort wählen, das ihn/sie am meisten beschreibt und warum. Dies wird den Teilnehmern helfen, sich gegenseitig ein wenig kennenzulernen.

Das Ziel des Stockspiels ist es, einen Hinweis darauf zu geben, warum Teamarbeit wichtig ist, wenn wir international tätig werden wollen. Denn der Stock wird fallen, wenn die Teamarbeit nicht vorhanden ist.

Gleichzeitig kann die Lehrkraft jeden Teilnehmer fragen: "Welche Erwartungen haben Sie an dieses Training?"

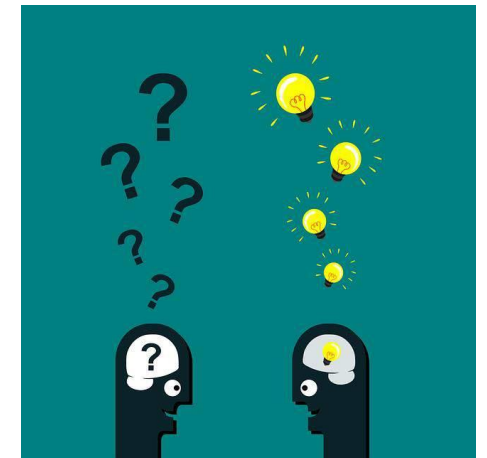


2. Erste Prüfung

Einige Fragen, die das Thema des Unterrichts einleiten, um die Kenntnisse der Schüler zu testen
Wissen über das Thema.

BRAINSTORMING

1. Was bedeutet das für die internationale Expansion?
2. Was müssen Sie beachten, wenn Sie ins Ausland gehen?
3. Welches sind die wichtigsten Arten der internationalen Expansion?
4. Kennen Sie eine europäische Organisation/ein Web/ein Portal, das Ihnen bei der Einreise behilflich sein kann?



3. Einführung in das Modul

Diese Schulung zielt darauf ab, die Teilnehmer an einem Ort zu versammeln und ihnen ein tieferes Wissen über internationale Expansion zu vermitteln. Ebenso wie einige Schritte, die für eine erfolgreiche grenzüberschreitende Expansion unternommen werden müssen.

- Die internationale Expansion ist heute eine der stärksten Lösungen zur Bekämpfung der weltweiten Schließung vieler kleiner und mittlerer Unternehmen.
Medium gute Produzenten, aber nicht nur für sie.
- kann viele Vorteile bieten, ist aber auch mit einer Reihe von Risiken verbunden. Deshalb kann ein Unternehmen ohne einen soliden Expansionsplan scheitern. Es ist wichtig, über die richtigen Rahmenbedingungen und Ressourcen zu verfügen, aber es gibt auch noch andere Dinge, die berücksichtigt werden müssen.
- Nach dieser Schulung wird erwartet, dass Sie die Grundlagen der internationalen Expansion kennen und wissen, wie wichtig die
eine Strategie, verschiedene Arten der internationalen Expansion und einige Hilfsmittel, die Ihnen helfen werden, den gesamten Inhalt besser zu verstehen.

Fertigkeiten

Diese Schulung vermittelt mehr Wissen über die Wege, die Unternehmen für eine erfolgreiche grenzüberschreitende Expansion einschlagen müssen.

- Die Bedeutung einer Strategie
- Wissen über die 6 wichtigsten Schritte, die Unternehmen zur Sicherung der
- Kennenlernen der 4 am häufigsten verwendeten internationalen Strategien
- Seien Sie sich einiger Fehler bewusst, die passieren können und wie Sie sie vermeiden können

Interaktive Übungen

Übung 1: RICHTIG ODER FALSCH

1. Die Globalisierung ist nur etwas für große, hochrangige Unternehmen.
2. Alles, was Sie brauchen, um weltweit tätig zu werden, ist eine Website.
3. Wenn Unternehmen neue Märkte erschließen, sollten sie keine Zeit mit Analysen verschwenden.
4. Ein Blick auf Ihre Konkurrenz hilft Ihnen dabei, herauszufinden, was Sie tun und lassen sollten.
eine globale Organisation.
5. Bevor Sie global tätig werden, sollten Sie herausfinden, wie Sie lokal tätig werden können.
6. Es reicht nicht aus, Inhalte zu übersetzen. Sie müssen sich eine Strategie überlegen, wie Sie bei Ihren Zielmärkten Resonanz finden.



<https://www.lionbridge.com/blog/translation-localization/going-global-101-the-going-global-quiz/>

Interaktive Übungen

Übung 1: RICHTIG ODER FALSCH

1. FALSCH. Angesichts neuer Technologien und eines zunehmend vernetzten Weltmarkts ist eine globale Ausrichtung heute für jedes Unternehmen wichtig, insbesondere beim Export von Produkten.
2. FALSCH. Mit einer Website haben Sie Zugang zu einem weltweiten Publikum.
3. FALSCH. Betreten Sie jeden internationalen Markt mit Absicht. Planen Sie, wohin Sie gehen und wie Sie dorthin gelangen werden.
4. WAHR. Eine wettbewerbsfähige Anylisis-Recherche ist der Schlüssel zu einer erstklassigen Lokalisierungsstrategie.
5. WAHR. Erfolgreiche globale Unternehmen bereiten ihre Lokalisierungsstrategie von Anfang an vor.
nicht danach.
6. WAHR. Ein effektiver Prozess der Inhaltslokalisierung berücksichtigt mehrere Elemente, darunter Wortwahl, Ton und bevorzugtes digitales Medium.



Interaktive Übungen

Übung 2: FALLSTUDIE

Die Teilnehmer werden in Gruppen von 2-5 Personen aufgeteilt, um die letzten Fragen zu beantworten.

Eine Kette bekannter Surfbekleidungsgeschäfte erwägt, auf internationale Märkte zu expandieren, ist sich aber nicht sicher, ob dies eine gute Idee für ihr Unternehmen ist - können Sie ihnen bei der Entscheidung helfen? Lassen Sie uns ein paar Gedanken hören.

Eddie: Ich denke, es ist noch etwas früh für uns. Es gibt im ganzen Land viele Wachstumsmöglichkeiten für neue Filialen. Außerdem gibt es viele große Küstenstädte und ganz zu schweigen von potenziellen Gelegenheiten in großen Städten zwischen den Bundesstaaten.

Anna: Ja, wir haben viele Möglichkeiten, aber was ist die beste Chance für die Zukunft? Die asiatischen Märkte beginnen stark zu wachsen, und viele Unternehmen wollen dort Fuß fassen. Ich denke, wir können es uns nicht leisten, zu spät einzusteigen.



<https://www.greatideasforteachingmarketing.com/should-we-expand-internationally/>

Übung 2: FALLSTUDIE

Craig: Als Sie von internationaler Expansion sprachen, dachte ich an Märkte mit etablierten Strandkulturen, wie Kalifornien und Florida. Wenn wir in den asiatischen Markt eintreten, müssen wir diesen Markt vielleicht über einen langen Zeitraum hinweg entwickeln.

Helen: Sicherlich ist der US-Markt etablierter, aber er ist auch wettbewerbsintensiver, und während wir vor Ort eine starke Marke haben, sind wir in den USA praktisch unbekannt.

Billy: Ich denke, das lässt sich leicht beheben - wir können einfach einige Surfevents und bekannte Surfer sponsern - was wir hier erfolgreich tun - ich bin nicht sicher, ob es in Asien dieselben Werbemöglichkeiten gibt.

Ellen: Deshalb denke ich, dass wir uns in dieser Phase nur auf den lokalen Markt konzentrieren sollten. Der internationale Markt ist eine große Herausforderung, die keine Erfolgsgarantie bietet. Also sollten wir uns auf den lokalen Markt konzentrieren, wo wir wissen, dass wir erfolgreich sein werden.

<https://www.greatideasforteachingmarketing.com/should-we-expand-internationally/>



Übung 2: FALLSTUDIE

Fragen zur Diskussion

- Skizzieren Sie die Gründe, die für und gegen eine internationale Expansion dieses Unternehmens sprechen.
- Besteht die Möglichkeit, dass sie international expandieren werden?
- Wenn das Unternehmen international expandieren würde, sollte es dann zuerst die USA oder den asiatischen Markt anvisieren? Warum?
- Welche anderen Möglichkeiten außer der Marktentwicklung könnte das Unternehmen nutzen, um zu wachsen?



<https://www.greatideasforteachingmarketing.com/should-we-expand-internationally/>

Interaktive Übungen

Übung 3: VIDEOS

Was ist globale Expansion? Ihre internationale Expansionsstrategie:

https://www.youtube.com/watch?v=74qqwk0hVF4&ab_channel=ModernBusiness

Globale Strategie 3 Arten von globalen Strategien

https://www.youtube.com/watch?v=GVR7Qos5WIE&ab_channel=ToddAlessandri

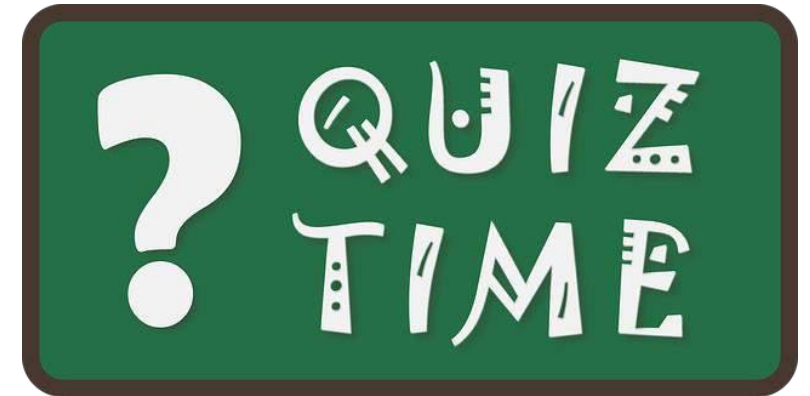
Die 12 größten Strategie-Fehler, die Sie unbedingt vermeiden müssen

https://www.youtube.com/watch?v=a1jv2siakK4&ab_channel=BernardMarr

QUIZ

Die Schüler führen die Übungen aus dem Abschnitt "QUIZ" durch von der Lehrkraft angegeben.

[hier erhältlich](#)



Zusammenfassende Phase

Diese Schulung zielt darauf ab, die Teilnehmer an einem Ort zu versammeln und ihnen ein tieferes Wissen über internationale Expansion zu vermitteln. Ebenso wie einige Schritte, die für eine erfolgreiche grenzüberschreitende Expansion unternommen werden müssen.

Nach dieser Schulung sollten Sie die Grundlagen der internationalen Expansion, die Bedeutung einer Strategie, verschiedene Arten der internationalen Expansion und einige Hilfsmittel kennen, die Ihnen helfen werden, den gesamten Inhalt besser zu verstehen.



ON-GOOD

AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER

Kapitel 2

Kompetenzen für die Internationalisierung



AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER

Kapitel 2

Zusammenfassung:

Time	Activity	Exercise (example)
35 min	Begrüßung und Icebreaker	Begrüßung und Icebreakingaktivität (Zwei Wahrheiten und eine Lüge)
	Erster Test - schneller Überblick, um das Wissen der Auszubildenden über die Fächer zu überprüfen	Brainstorming Aktivität Verbale Brainstorming-Sitzungen, bei denen die Gruppenmitglieder nacheinander ihr Wissen zum Thema verbal ausdrücken.
45 min	Einführung in Kapitel 2	<ul style="list-style-type: none"> • Ziele; • Zielsetzungen; • Lernergebnisse;
60 min	Interaktive Übungen	Videomaterial Arbeiten in Gruppen Problemlösungsaktivitäten, <ul style="list-style-type: none"> • Fragen • reflektierende Diskussion,
30 min	Moderierte Diskussion	Diskussion über die Ergebnisse der Übungen (bitte 2-3 Fragen, die auf der Grundlage der
20 min	Quiz	Wissen prüfen - schon erledigt
20 min	Abschließende Schlussfolgerung / Zusammenfassung	

1. Begrüßung

Icebreaking-Aktivitäten und Übungen für kleine Gruppen, um sich in einer unterhaltsamen, informellen Umgebung kennenzulernen und die Teambildung zu fördern

Beispiel für eine Icebraking-Aktivität:

Zwei Wahrheiten und eine Lüge

Sie nennen zwei Wahrheiten und eine Lüge, und die Leute in der Gruppe versuchen, die Lüge zu erraten.

Um eine zusätzliche Komponente hinzuzufügen, teilen Sie sie in Paare. Nehmen Sie sich fünf bis zehn Minuten Zeit, damit sich die Partner kennenlernen können.

Lassen Sie sie am Ende dieser Zeit zwei Wahrheiten und eine Lüge über ihren Partner ausdenken.



2. Erster Test

Ein paar Fragen aus Kapitel 2, um das Wissen der Teilnehmer über das Thema zu testen.

BRAINSTORMING

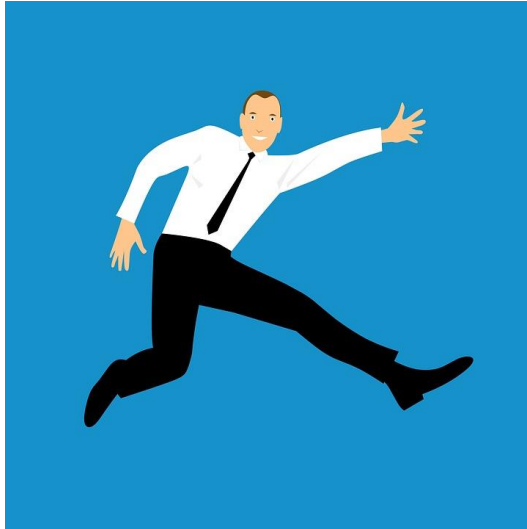
1. Was sind Soft Skills und was ist der Unterschied zu harten?
2. Wie viele Kommunikationsstile kennen Sie?
3. Was sind die wichtigsten Fähigkeiten einer Führungskraft?
4. Was waren Ihrer Meinung nach die größten Innovationen des 20. Jahrhunderts?
- 5.



3. Einführung in Kapitel 2

Das Kapitel 2 zielt darauf ab, die wichtigsten Querschnittskompetenzen zu analysieren, die für Warenproduzenten erforderlich sind, um in internationalen Kontexten tätig zu sein. Insbesondere werden die Kompetenzen behandelt, die KMU zur Unterstützung ihres Internationalisierungsprozesses benötigen. Dieses Kapitel konzentriert sich auf einige Soft Skills, wie z. B. Management-, Beziehungs-, Sprach- und interkulturelle Fähigkeiten sowie technische Fähigkeiten im IKT-Bereich.

- Die Entwicklung von Internationalisierungskompetenzen wird zu einer Notwendigkeit, um sich neuen Märkten und dem globalen Wettbewerb zu stellen.
- Der Mangel an Personal mit ausreichenden Qualifikationen ist eines der Haupthindernisse, mit denen die Hersteller von Waren konfrontiert sind.
- Große Unternehmen tendieren dazu, Personal mit besseren Fähigkeiten zu finden, indem sie bereits qualifiziertes Personal auswählen.
- KMU hingegen, tendieren dazu, die Entwicklung der Fähigkeiten des bereits im Unternehmen tätigen Personals zu bevorzugen, auch angesichts der Neigung kleiner Familienunternehmen, die Verwaltung strategischer Aspekte nicht an ein Management außerhalb der Eigentümer zu delegieren.
- Die Umqualifizierung und Aktualisierung der Fähigkeiten, die der Unternehmer selbst und die internen Mitarbeiter der KMU besitzen, werden für die internationale Entwicklung von entscheidender Bedeutung.



Fähigkeiten

Diese Ausbildung vermittelt die notwendigen internationalen Kompetenzen, die KMU benötigen, um mit den Ländern der Europäischen Union und mit der ganzen Welt Handel zu treiben.

- **Kulturelles Bewusstsein:** demonstrieren und verstehen der Kommunikation innerhalb und zwischen sozialen Gruppen und in Bezug auf sich selbst und die eigene Kultur
- **Kommunikation:** Wissen über menschliche Kommunikations- und Sprachprozesse, wie sie in verschiedenen Kontexten ablaufen, sie zu verstehen und anzuwenden;
- **Führung:** Das Verfügen über ein breites Verständnis für effektive Führungsrollen und -strategien und in der Lage zu sein, diese in einer Vielzahl von beruflichen, persönlichen und gesellschaftlichen Umgebungen anzuwenden.
- **Innovation:** die Herausforderungen und Chancen, die sich aus neuen Technologien ergeben, und die sozialen und wirtschaftlichen Veränderungen, die damit einhergehen können, einschätzen zu können.

Interaktive Übungen – Arbeiten in Gruppen

Springendes Schiff

Ziel dieses Spiels ist es, dass die Teilnehmer über verschiedene Führungsstile nachdenken und eine Liste tatsächlicher Arbeitsplatzszenarien erstellen, bei denen eine Führungskraft einen natürlichen Führungsstil zugunsten eines effektiveren aufgeben muss: autokratisch, demokratisch, transformativ, laissez-fair; etc.

Jede Gruppe erhält drei große Zettel. Bitten Sie die Teams, jeweils einen Führungsstil zu schreiben (z. B. autokratisch, delegierend, demokratisch). Geben Sie den Gruppen dann 45 Minuten Zeit, um sich reale Arbeitssituationen auszudenken, für die die Anwendung des jeweiligen Führungsstils katastrophal wäre.

Bitten Sie die Gruppen, die Blätter an die Wand zu hängen und die Blätter im Team zu besprechen. Sehen Sie sich als ganze Gruppe die Plakate an.



Interaktive Übung - Ordnen Sie die folgenden Soft Skills ihrer Bedeutung zu



1. Zeitmanagement-Fähigkeiten

2. Führungsqualitäten

3. Organisationsfähigkeiten

4. Selbstvertrauen

5. Verhandlungsgeschick

6. Kommunikationsfähigkeit

7. Kreativität

8. Anpassungsfähigkeit

9. Analytische Fähigkeiten

10. Zwischenmenschliche Fähigkeiten

A. Ich bin wortgewandt. Ich schreibe gut und meine Worte verwirren den Leser nicht.

B. Ich bin in der Lage, zugewiesene Aufgaben pünktlich zu erledigen.

C. Ich bin gut darin, schnelle Entscheidungen zu treffen. Ich sehe das kritisch.

D. Ich bin gut darin, in einer Gruppe zu arbeiten. Ich mische mich gut unter die Menschen.

E. Ich glaube, dass ich jede Aufgabe annehmen kann. Ich habe die Fähigkeit, jede Arbeit zu erledigen.

F. Ich bin in der Lage, mir verschiedene Wege auszudenken, um Dinge zu erledigen.

G. Ich bin gut darin, mich auf jede Situation einzustellen. Ich bin zuvorkommend.

H. Ich bin ein Mensch, der Menschen führen kann. Ich bin gut darin, Anleitung zu geben.

I. Ich bin gut darin, Menschen zu überzeugen und zu überzeugen.

F. Ich bin gut darin, Veranstaltungen zu organisieren oder zu managen.

Interaktive Übungen – Videomaterial

Kultur und kulturelles Bewusstsein

<https://www.youtube.com/watch?v=CUnocjp0xSY>

<https://www.youtube.com/watch?v=mklKePi10AI>

<https://www.youtube.com/watch?v=4Gwgl50J3>

Kommunikation

<https://www.youtube.com/watch?v=iWPkHHlchIE> [Erove Listening Skills - YouTube](#)

<https://www.youtube.com/watch?v=6pYSbdGiDY>

<https://www.youtube.com/watch?v=2Lkb7OSRdGE&t=37>

Führung

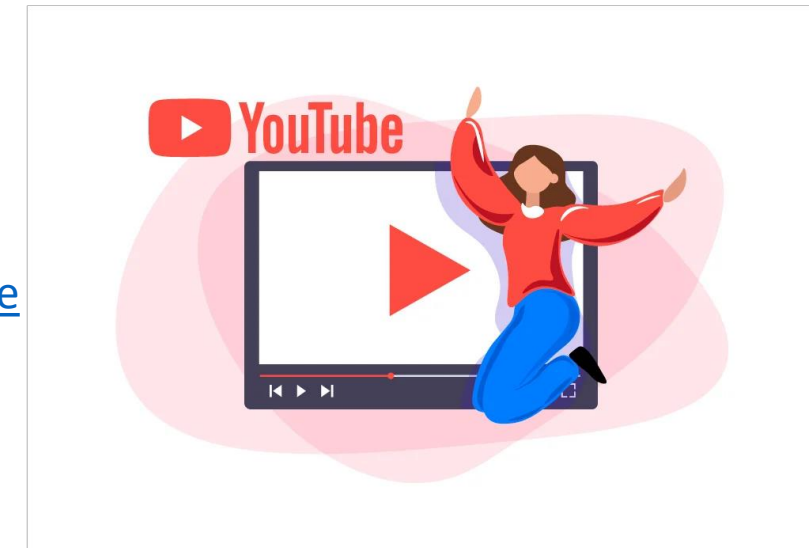
<https://www.youtube.com/watch?v=sK48DH1vvVY>

<https://www.youtube.com/watch?v=urrYhnaKvy4>

Innovation

<https://www.youtube.com/watch?v=erNPuh1C1PU>

<https://www.youtube.com/watch?v=RUovVIU7Ui>



Wirtschaftsenglisch

Business-Vokabular - Internationaler Handel

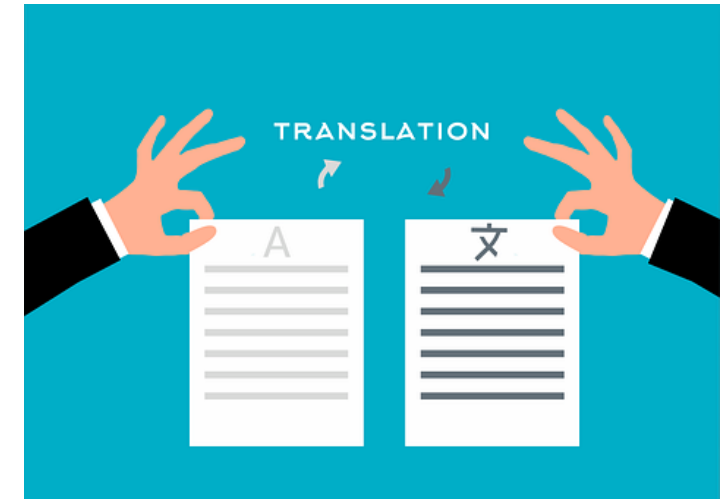
https://www.youtube.com/watch?v=JqQSfEzUqxo&list=RDLVJqQSfEzUqxo&start_radio=1&rv=JqQSfEzUqxo&t=148

Englisch für den Vertrieb Vokabular

<https://www.youtube.com/watch?v=yFRvxexueJY&list=RDLVJqQSfEzUqxo&index=8>

Professioneller englischer Wortschatz: Meetings

<https://www.youtube.com/watch?v=oBq-7-LwIs&list=RDLVJqQSfEzUqxo&index=19>



QUIZ

Die Teilnehmer führen die Aufgaben aus dem Abschnitt "QUIZ" durch, die vom Lehrer angegeben werden.

<https://ongood.erasmus.site/platform/certification/2>

QUIZ-TIME





Zusammenfassung



Erinnerung an die Unterrichtsziele.



Zusammenfassung des in der Lektion vermittelten Wissens.



Bewertung der Arbeit der Schüler während des Unterrichts.

ON-GOOD

AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET-LEHRER KAPITEL 3

*Unterstützung bei Rechts- und Zollverfahren
für die EU-Mitgliedstaaten + Spezifizierung
die Strategien für grenzüberschreitende Unternehmen auf der
Grundlage von EU-Empfehlungen*



AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER KAPITEL 3

Zusammenfassung:

Zeit	Tätigkeit	Übung (exmpmle)
35 min	Begrüßung und Eisbremse	Begrüßung und Eisbrecher-Aktivität zur die Teilnehmer sich gegenseitig kennenlernen (kann sein mit dem Thema zusammenhängen, aber nicht unbedingt)
	Eingangstest - schneller Überblick zur Überprüfung der Kenntnisse der Teilnehmer über die Themen (kann ein individuelles Quiz oder eine Brainstorming-Aktivität sein)	Bitte bereiten Sie 5-6 Fragen vor, die sich auf das Thema des Moduls, des Quiz oder des interaktiven Spiels beziehen.
45 min	Einführung in das Modul - Ergebnisse, Hauptpunkte usw.	Kurzer Einführungsvortrag auf der Grundlage der Einführung in das Modul (Ziele, Zielsetzung, Lernergebnisse)
60 min	Interaktive Übungen	Bitte bieten Sie Beispiele für 2-3 Aktivitäten an, die auf der Grundlage des Modulinhalts durchgeführt werden können <ul style="list-style-type: none"> • Problemlösungsaktivitäten, - Befragung, • reflektierende Diskussion, • Videomaterial
30 min	Moderierte Diskussion	Diskussion über die Ergebnisse der Übungen (bitte 2-3 Fragen einfügen, die auf der Grundlage der Ergebnisse gestellt werden können)
20 min	Quiz	Wissensüberprüfung - bereits erledigt
20 min	Abschließendes Fazit/ Zusammenfassung	

1. Begrüßung

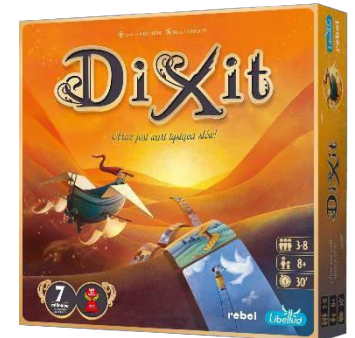
Begrüßung und Aufwärmübung, damit sich die Teilnehmer kennenlernen (kann, muss aber nicht mit dem Thema zusammenhängen)

Beispiel einer Icebraking-Aktivität:

DIXIT-Karten - Verwenden Sie bunte und schöne Karten aus dem Spiel, um den Lernenden die Möglichkeit zu geben, sich selbst zu präsentieren. Jeder Teilnehmer wählt eine Karte aus, die ihn am besten beschreibt und erklärt, warum. Jeder Teilnehmer wählt eine Karte und erklärt, warum er sie gewählt hat. Gleichzeitig kann die Lehrkraft zusätzliche Fragen stellen (je nach Zielsetzung, Schulungsthema und Zeitplan der Übung):
"Warum das Thema Zollverfahren und grenzüberschreitende Strategien wichtig ist für Sie?"

"Was bedeutet diese Ausbildung für mich?"

"Welche Erwartungen haben Sie an diese Ausbildung?"

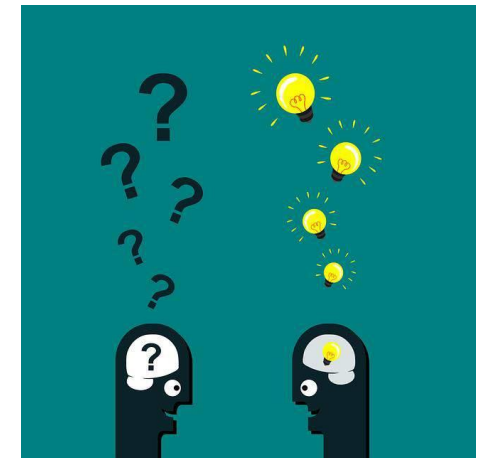


2. Erste Prüfung

Einige Fragen, die das Thema des Unterrichts einleiten, um die Kenntnisse der Schüler zu testen
Wissen über das Thema.

BRAINSTORMING

1. Was bedeutet EIN EINZIGER MARKT?
2. Welche Fähigkeiten sind für das Exportgeschäft erforderlich?
3. Was sind die wichtigsten Punkte des Exportplans?
4. Kennen Sie eine europäische Organisation/ein Web/ein Portal, das bei der Suche nach Zollinformationen nützlich sein kann?



3. Einführung in das Modul

Diese Schulung zielt darauf ab, die wichtigsten Regeln, Verordnungen, Leitlinien und Instrumente im Zusammenhang mit der Einfuhr in Länder der Europäischen Union und der Ausfuhr von EU-Waren in Länder außerhalb der Gemeinschaft an einem Ort zusammenzufassen und den Lernenden vorzustellen.

-Dieses Thema ist sehr komplex, da wir es mit unterschiedlichen Rechtsordnungen zu tun haben. Auf der einen Seite die Europäische Union und auf der anderen Seite andere Länder, die wertvolle Handelspartner für europäische Unternehmen sein können.

-Wie Sie jedoch wissen, sind gesetzliche Regelungen notwendig, und wenn Sie verstehen, wie man sich im Labyrinth der Regelungen zurechtfindet, wird dies sicherlich dazu führen, dass der Unternehmer Energie und Motivation zum Handeln erhält. Dank des Verständnisses dafür, wie sich großartige Möglichkeiten eröffnen, werden Sie den Kreis der potenziellen Empfänger Ihrer Waren um Millionen neuer Verbraucher aus aller Welt erweitern.

-Nach dieser Schulung werden Sie die grundlegenden Kenntnisse über den Beginn des Exports und Imports erwerben. Wir haben es in Schritte unterteilt, die unternommen werden müssen, um der Gruppe der Unternehmen im internationalen Handel beizutreten.

Fertigkeiten

Diese Ausbildung vermittelt das notwendige Wissen über den internationalen Handel zwischen den Ländern der Europäischen Union und dem Rest der Welt. Dieses Wissen ist für jeden Einzelhändler, der sein Geschäft ausbauen will, absolut unerlässlich.

- Wissen über die grundlegenden Schritte, die Sie unternehmen müssen, wenn Sie Waren ein- und ausführen wollen
- Kenntnisse über die gesetzlichen Bestimmungen,
- wie Sie Ihr Einzelhandelsgeschäft vergrößern können
- Sie werden auch mit den grundlegenden Tools und Portalen vertraut gemacht

Interaktive Übungen

Beispiel 1: Teamarbeit

Teilen Sie die Teilnehmer bei Bedarf in zwei oder mehr Gruppen auf.
Die erste Gruppe wird für den Export, die zweite für den Import zuständig sein.
Bitten Sie die Teilnehmer der ersten Gruppe, einen **Schritt-für-Schritt-Exportplan für das Unternehmen** zu erstellen (es lohnt sich
am Beispiel eines konkreten Unternehmens (KMU aus Polen, Herstellung von Milkschokolade), t
die zweite Gruppe einen **Importplan (Schritt für Schritt)** (KMU, Import von Nägeln nach Deutschland
aus Ländern außerhalb der EU).

Ziel der Übung ist es, das Wissen der Teilnehmer über die grundlegenden Schritte zu überprüfen und
eine Grundlage für
Diskussion der Folien aus Modul - Export und Import Schritt für Schritt.



Interaktive Übungen

Beispiel 2 VIDEO

Grundkenntnisse Zollabgaben:

<https://www.youtube.com/watch?v=K6uhd9mP3pU>

Export UE

<https://www.youtube.com/watch?v=02LRaru59LM>

Seeschifffahrt

<https://www.youtube.com/watch?v=y-KV1nftdBA>

Interaktive Übungen

**Beispiel 3 Ordnen Sie das Wort der Bedeutung
IMPORT/EXPORT zu**

- 1. eine Warensendung**
- 2. der Warenbestand eines Unternehmens**
- 3. ein Verbot des Handels mit einem anderen Land**
- 4. Beschaffung oder Auffinden von Waren oder Dienstleistungen**
- 5. die Planung und Koordinierung des Warenverkehrs**
- 6. das Geschäft der Güterbeförderung**
- 7. eine Liste der Ladung**
- 8. das Netzwerk von Organisationen, die am Prozess der
Entwicklung, Herstellung, Lieferung und Unterstützung eines
Produkts beteiligt sind**
- 9. die von einem Schiff, einem Flugzeug oder einem anderen
Fahrzeug beförderten Waren**
- 10. eine Steuer auf Waren**

- a. Fracht**
- b. Manifest**
- c. Beschaffung**
- d. Sendung**
- f. Embargo**
- g. Lieferkette**
- h. Versand**
- i. Logistik**
- g. Tarif**
- k. Bestandsaufnahme**

Interaktive Übungen

Beispiel 4 Arbeit in Paaren/Gruppen

Bitten Sie die Auszubildenden, in Gruppen zu arbeiten und die Vorteile des internationalen Handelsaustauschs konkrete Beispiele. Sie können an den Beispielen ihrer eigenen Unternehmen arbeiten.

Nach der von der Lehrkraft festgelegten Zeit präsentieren die Schüler die Ergebnisse ihrer Arbeit. Die Lehrkraft vervollständigt, wenn nötig.

Interaktive Übungen

Beispiel 5 Arbeiten an einem lebenden Organismus (Zugang zu Märkten) - individuell

Erläutern Sie zunächst, was [Access2Market](#) ist und wie es funktioniert, jedes Studnet kann individuell mit der Plattform arbeiten.

Sie können z. B. für jeden Schüler spezifische Anweisungen oder Bögen vorbereiten:

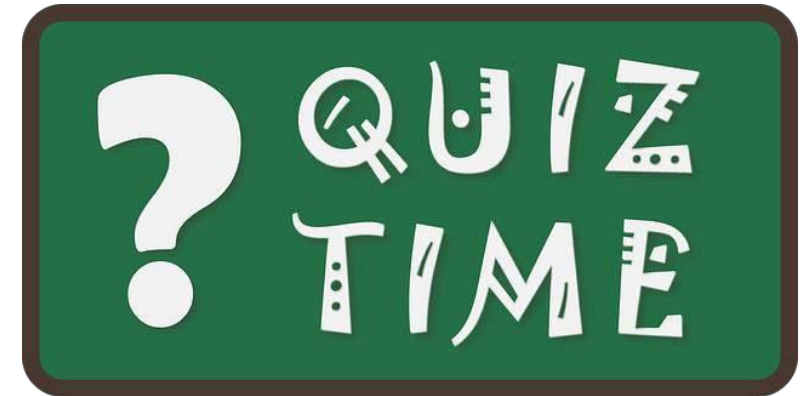
Der HS-Code für Schokolade ist 1806 3290, Sie sind ein Schokoladenhersteller aus Afghanistan, prüfen Sie welche Zölle und Steuern Anforderungen gelten für Sie, wenn Sie Access2Markets-Tools verwenden und nach Deutschland exportieren möchten.

Sie sind Importeur von Babykleidung aus Baumwolle (HS 6209 20) aus Frankreich und suchen einen neuen Hersteller aus Indien. Prüfen Sie, was Sie tun müssen, bevor Sie Access2Markets nutzen.

QUIZ

Die Schüler führen die Übungen aus dem Abschnitt "QUIZ" durch von der Lehrkraft angegeben.

[hier erhältlich](#)



Zusammenfassende Phase

Erinnerung an die Unterrichtsziele.
Zusammenfassung des in der Lektion vermittelten Wissens.
Bewertung der Arbeit der Schüler während der Unterrichtsstunde.



ON-GOOD

AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER

KAPITEL 4

Finanzierungsmöglichkeiten und wo man Informationen auf EU-Ebene findet



AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER KAPITEL 4

Zusammenfassung:

Zeit	Tätigkeit	Übung
35 min	Begrüßung und Eisbremse	Begrüßung und Eisbrecher-Aktivität zum gegenseitigen Kennenlernen der Teilnehmer: "Lernen Sie Ihren Kollegen kennen und stellen Sie ihn vor".
	Eingangstest - schneller Überblick zur Überprüfung der Kenntnisse der Teilnehmer über die Themen.	Einige Fragen, die das Thema des Unterrichts einleiten, mit dem Ziel, zu prüfen das Wissen der Schüler über das Thema.
45 min	Einführung in das Modul 4 - Ergebnisse, Hauptpunkte usw.	Einführungsvortrag, Modul 4: <ul style="list-style-type: none"> • Ziele • Zielsetzung • Lernresultate
60 min	Interaktive Übungen	Die Aktivitäten umfassen: <ul style="list-style-type: none"> • Befragung wahr oder falsch • Ordne die Wörter zu • Videos • Arbeit in Gruppen
30 min	Moderierte Diskussion	Diskussion über die Ergebnisse der Übungen <ul style="list-style-type: none"> • Haben die Übungen dazu beigetragen, dass Sie mehr wissen über Finanzierungsmöglichkeiten in Europa? • Wenn etwas unklar oder schwierig für Sie ist zu verstehen? • Haben Ihnen die Übungen gefallen? Bitte teilen Sie uns Ihre Meinung mit.
20 min	Quiz	Überprüfung der Kenntnisse
20 min	Abschließendes Fazit/ Zusammenfassung	

1. Begrüßung

Begrüßung und Eisbrecher-Aktivität zum gegenseitigen Kennenlernen der Teilnehmer.

Lasst uns einander kennenlernen.

Schreiben Sie alle Namen der Auszubildenden auf einen Zettel. Bitten Sie die Auszubildenden, sich einen Posten mit einem Namen auszusuchen, und dann stellt er oder sie den Auszubildenden vor und stellt ihm/ihr einige Fragen:

- *Kurzer Lebenslauf der/des Auszubildenden*
- *Geben Sie eine kurze Stellenbeschreibung*
- *Wie ist er/sie mit Export-Import verbunden?*
- *Hat er/sie jemals EU-Mittel in Anspruch genommen?*
- *Was erwartet er/sie von der Ausbildung?*



2. Erste Prüfung

Einige Fragen, die das Thema des Unterrichts einleiten, um die Kenntnisse der Schüler zu testen

Wissen über das Thema.

BRAINSTORMING

Alle Züge

1. wie können EU-Fördermittel Ihrem Unternehmen helfen?
- 2 Warum ist eine Finanzierung für Unternehmen notwendig?
3. Welches sind die verfügbaren und vertrauenswürdigen Finanzierungsinstrumente?
4. Wie kann die Internationalisierung eines Unternehmens dessen Wachstum fördern?
5. Was wissen Sie über Enterprise Europe Network.

3. Einführung in das Modul 4

Dieses Training zielt darauf ab, die Lernenden an einem Ort zu versammeln und ihnen ein vertieftes Wissen über EU-Finanzierungen und zu präsentieren:

- Identifizierung potenzieller Finanzierungsmöglichkeiten
- Erkennen Sie Organisationen, die Unternehmen Beratung und Informationen anbieten
- Wählen Sie eine private oder staatliche Finanzierung für die Bereiche der Internationalisierung
- Bewerten Sie die verschiedenen Finanzierungsquellen
- Bewertung der verschiedenen Organisationen und Netzwerke, die KMU bei der Suche nach Informationen und Beratungsdiensten unterstützen
- Verbesserung der Kenntnisse über verschiedene Finanzierungsinstrumente
- Den Unterschied zwischen EU-Finanzierungsinstrumenten und privater Finanzierung verstehen
- Analyse des Finanzierungsbedarfs



Fertigkeiten

Nach dem Studium des Inhalts von Modul 4, der Lernende:

- wird mit allen Organisationen vertraut sein, an die er sich wenden kann, um Informationen über Finanzierungs- und Beratungsdienste zu erhalten, z. B. Enterprise Europe Network, Kammern, Digital Innovation Hubs und Banken
- wird mit dem EU-Finanzrahmen vertraut sein
- die Vor- und Nachteile der privaten und der EU-Finanzierung kennen
- wird in der Lage sein, die verschiedenen Finanzierungsquellen zu erkennen und die für sein Unternehmen am besten geeignete auszuwählen

Interaktive Übungen

Übung 1: RICHTIG ODER FALSCH

1. Internationalisierungsdienste werden von den Mitgliedern des Enterprise Europe Network nicht angeboten
2. Alle Unternehmen sind bereit für internationale Partnerschaften
3. Brokerage Events können Zugang zu neuen Märkten verschaffen
4. Die Kammern sind für die Ausstellung von Handelsdokumenten zuständig
5. Die häufigste Finanzierung für kleine Unternehmen kommt von Business Angels
6. Sie brauchen keinen Geschäftsplan, um einen Kredit von einer Bank zu erhalten



Interaktive Übungen

Übung 1: RICHTIG ODER FALSCH

1. Das FALSE Enterprise Europe Network bietet Internationalisierungsdienste an, indem es geeignete Partner im Ausland findet, eine Online-Datenbank mit Geschäftsmöglichkeiten nutzt und B2B-Veranstaltungen organisiert.
2. FALSCH. Ein Berater des Enterprise Europe Network kann beurteilen, ob er für internationale Partnerschaften bereit ist.
3. TRUE. Brokerage Events bringen Unternehmen und andere Organisationen auf der Suche nach internationalen Partnern zusammen
4. WAHR. Die Kammern stellen Dokumente wie Carnet ATA, Ursprungszeugnisse und die Zertifikat für höhere Gewalt
5. FALSCH. Die gängigste Finanzierung für kleine Unternehmen stammt von der persönliche Ersparnisse von Gründern/Eigentümern.
6. FALSCH. Um Ihre Chancen auf einen Kredit zu erhöhen, sollten Sie einen Geschäftsplan, eine Kostenaufstellung und Finanzprognosen für mindestens die nächsten fünf Jahre vorlegen.



Interaktive Übungen

Übung 2 - Ordnen Sie das Wort der Bedeutung zu

1. Das Enterprise Europe Network ist das größte Netzwerk der Welt .
 2. Enterprise Europe Network bietet eine ganze Reihe von Dienstleistungen für den Zugang zu Finanzmitteln und EU-Finanzierung, die als.....funktioniert
 3. KMU-Inhaber können die Berater des Netzes auch bitten, die Website ihres Unternehmens hochzuladen.
 4. Brokerage-Events - auch bekannt als "Business Speed"
 5. Handelsmissionen sind ...-gemachte Missionen führen zu vielen erfolgreichen Partnerschaften.
 6. Eine Handelskammer ist eine Form der Wirtschaft
 7. Die Kammern können Unternehmen bei der Anpassung vonunterstützen.
 8. Die Kammern können Informationen darüber geben, wie man vom EU-Handel profitieren kann.....
 9. Sie unterstützen Unternehmen bei der Digitalisierung, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.
 10. Ein Dokument zur Befreiung von der Verantwortung für die Nichterfüllung der eigenen Verpflichtungen
- a. Unterstützung
 - b. Alles aus einer Hand
 - c. Profil
 - d. Partnersuche
 - f. Schneider
 - g. Netzwerk
 - h. Verfahren
 - i. Vereinbarungen
 - j. Europäische HUBs für digitale Innovation
 - k. Die Bescheinigung über höhere Gewalt

Interaktive Übungen

Übung 3: VIDEOS

Erfahren Sie mehr über Enterprise Europe Network

<https://www.youtube.com/watch?v=NaPLD4rRJwI>

Erfahren Sie mehr über b2b-Veranstaltungen

<https://www.youtube.com/watch?v=KQ1ijQFJtQU>

Erfahren Sie, wie Sie das Portal für Finanzierungen und Ausschreibungen nutzen können:

<https://youtu.be/M3rozTAySNw>

Interaktive Übungen

Übung 4: Arbeit in Zweier-Gruppen

Bitten Sie die Auszubildenden, in Gruppen zu arbeiten und anhand bestimmter Themen nach EU-Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen auf <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home> zu suchen.

Sie können an den Beispielen ihrer eigenen Unternehmen, gegliedert nach Sektoren, arbeiten.

Nach der vom Ausbilder festgelegten Zeit präsentieren die Auszubildenden die Ergebnisse ihrer Recherchen über Fördermittel pro Sektor.

Der Ausbilder vervollständigt ggf. und präsentiert alle anderen verfügbaren Quellen.

Moderierte Diskussion

Themen:

Diskussion über die Ergebnisse der Übungen:

1. Waren die Übungen hilfreich, um mehr über Finanzierungsmöglichkeiten in Europa zu erfahren?
2. Hatten Sie irgendwelche Schwierigkeiten
3. Teilen Sie uns Ihre Meinung mit!

QUIZ

Die Auszubildenden führen die Übungen aus dem Abschnitt vom Ausbilder angegeben.

[hier verfügbar](#)



Zusammenfassung

- **Ziel dieser Schulung war es**, verfügbare Finanzierungsmöglichkeiten zu beschreiben und zu vermitteln, die KMU offenstehen, auf vertrauenswürdigen Finanzorganisationen basieren und auf der Förderung eines gesunden Unternehmertums beruhen.
- **Nach dieser Schulung** werden die Teilnehmer in der Lage sein, potenzielle Finanzierungsmöglichkeiten zu identifizieren, Organisationen zu erkennen, die Beratung und Informationen für Unternehmen anbieten, und private oder staatliche Finanzierungen für die Bereiche der Internationalisierung auszuwählen.



ON-GOOD

AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER

KAPITEL 5

*Neue Online-Marketing-Techniken für digitalisierte
Unternehmen in der EU*



AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER KAPITEL 5

Zusammenfassung:

Zeit	Tätigkeit	Übung (exmpmle)
35 min	Begrüßung und Eisbremse	Begrüßung und Eisbrecher-Aktivität, um die Teilnehmer zu informieren einander (kann, muss aber nicht mit dem Thema zusammenhängen)
	Eingangstest - schneller Überblick zur Überprüfung der Auszubildenden Wissen über die Themen (kann ein individuelles Quiz oder eine Brainstorming-Aktivität sein)	Bitte bereiten Sie 5-6 Fragen vor, die sich auf das Thema der Modul oder Quiz oder interaktives Spiel.
45 min	Einführung in das Modul - Ergebnisse, Hauptpunkte usw.	Kurze Einführungsrede auf der Grundlage der Einleitung des Modul (Ziele, Zielsetzung, Lernergebnisse)
60 min	Interaktive Übungen	Bitte geben Sie Beispiele für 2-3 Aktivitäten, die auf dem Grundlage für den Inhalt des Moduls <ul style="list-style-type: none"> • Problemlösungsaktivitäten, - Befragung, • reflektierende Diskussion, • Videomaterial
30 min	Moderierte Diskussion	Diskussion über die Ergebnisse der Übungen (bitte schlagen Sie 2-3 Fragen vor, die auf der Grundlage der Themen gestellt werden können)
20 min	Quiz	Überprüfung der Kenntnisse
20 min	Abschließende Schlussfolgerung/ Zusammenfassung	

1. Begrüßung

Alle Teilnehmer beantworten eine der folgenden Fragen und teilen ihre Antworten mit dem Team, basierend auf den Ergebnissen des virtuellen Würfels.

<https://freeonlinedice.com/>

Fragen:

1. Was ist die beste Superkraft?
2. Welche Hunderasse würdest du sein und warum?
3. Erzähl uns von deinem schlimmsten Haarschnitt aller Zeiten
4. Erzählen Sie uns etwas über sich, das nicht viele Leute wissen
5. Wenn Sie auf einer Insel gefangen wären, welche zwei Dinge würden Sie mitnehmen?
6. Wenn du ein übernatürliches Wesen sein könntest, welches wärest du?
und warum?



Angepasst von: <https://stock.adobe.com/search?k=%22meet+the+team%22>

2. Erster Test

Einige Fragen, die das Thema der Unterrichtseinheit einleiten, um das Wissen der Schüler über das Thema zu testen.

BRAINSTORMING

1. Was ist das DIGITALE MARKETING?
2. Kennen Sie ein Mittel für DIGITALES MARKETING?
3. Was sind die wichtigsten Unterschiede zwischen OUTBOUND und INBOUND Marketing?
4. Kennen Sie Techniken des digitalen Marketings?
5. Warum müssen sich KMU und gute Produzenten in der EU dem digitalen Marketing zuwenden?



Entworfen von lavarmsg Adaptiert von:
<https://www.vecteezy.com/vector-art/203769-brainstorming-concept-on-black-vector>

3. Einführung in das Modul

Marketing ist ein wichtiger Bestandteil eines jeden Unternehmens, denn es sorgt für Gesprächsstoff, da es den Unternehmen ermöglicht, ihre Markenbekanntheit zu fördern und auszubauen, den Absatz zu steigern und die Verbraucher zu begeistern.

Marketingtrends ändern sich von Zeit zu Zeit, und kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die zu den Herstellern von Waren gehören, stehen bei der Einführung digitaler Marketingstrategien oft vor Herausforderungen.

Dieses **Modul zielt darauf ab**, weitere Einblicke in die neuen Marketingtechniken zu geben, die durch das digitale Marketing entstehen, sie mit den traditionellen Marketingtechniken zu vergleichen, die Notwendigkeit dieser neuen Techniken für die Entwicklung der KMU zu beschreiben, den aktuellen Stand in der EU zu charakterisieren und einige gut etablierte Erfolgsgeschichten von KMU im Zusammenhang mit guten Produzenten und Händlern in der EU zu liefern.



Entworfen von
Freepik

Fertigkeiten

Dieser Kurs zielt darauf ab, den Nutzern zu helfen, die folgenden übertragbaren Fähigkeiten zu erwerben, die darauf abzielen, Mitarbeiter von KMUs, Manager und Erwachsene ohne spezielle Ausbildung in diesem Bereich weiterzubilden und umzuschulen, um die Beschäftigung zu erleichtern, KMUs gute Produkte digital zu verbessern und die Möglichkeiten für den Verkauf ihrer Produkte an ein größeres Publikum zu erhöhen.

- Planung, Entwicklung einer Marketingstrategie und Durchführung eines Marketingplans
- Umsetzung von Marketingstrategien und Durchführung von Mobile Marketing
- Social Media Marketing anwenden und digitale Instrumente nutzen
- Entwicklung digitaler Inhalte und Kampagnen, Anwendung von Marketing und Verwaltung sozialer Medien



4. Interaktive Übungen

Interaktive Übung: 1 - Ordnen Sie das Wort der Bedeutung zu

1. Das traditionelle Marketing konzentriert sich hauptsächlich auf
2. ...ist zielgerichtet und messbar
3. Nutzung von SEO in
4. Auch bekannt als Outbound Marketing.....
5. Die Website „hat das Potenzial, das Marketing von KMU in folgenden Bereichen zu verändern
Personalisierung, Kundenbeziehung, Marketing.
6. Verbraucher und Ihre Konkurrenten nutzen sie.
7. Wird verwendet, um die Effektivität und Effizienz von digitalen Kampagnen zu verbessern.
8. Weit verbreitet für die Werbung von KMUs.
9. Die Methode umfasst: Stellen Sie eine Liste potenzieller Kunden zusammen, finden Sie heraus, wer die Entscheidungsträger in den Unternehmen sind, die Sie ansprechen möchten, und erstellen Sie eine personalisierte E-Mail.
10. Nutzung von Plakatwänden und Flugblättern in

- a. Online-Vermarktung
- b. Traditionelles Marketing
- c. Internet
- d. Notwendigkeit von Online-Marketing Techniken
- f. Soziale Medien
- g. Produkt
- h. Kaltes E-Mail-Marketing
- i. Künstliche Intelligenz
- j. Traditionelles Marketing
- k. Online-Vermarktung

4. Interaktive Übungen

Interaktive Übung 2 - Marketing-Strategien

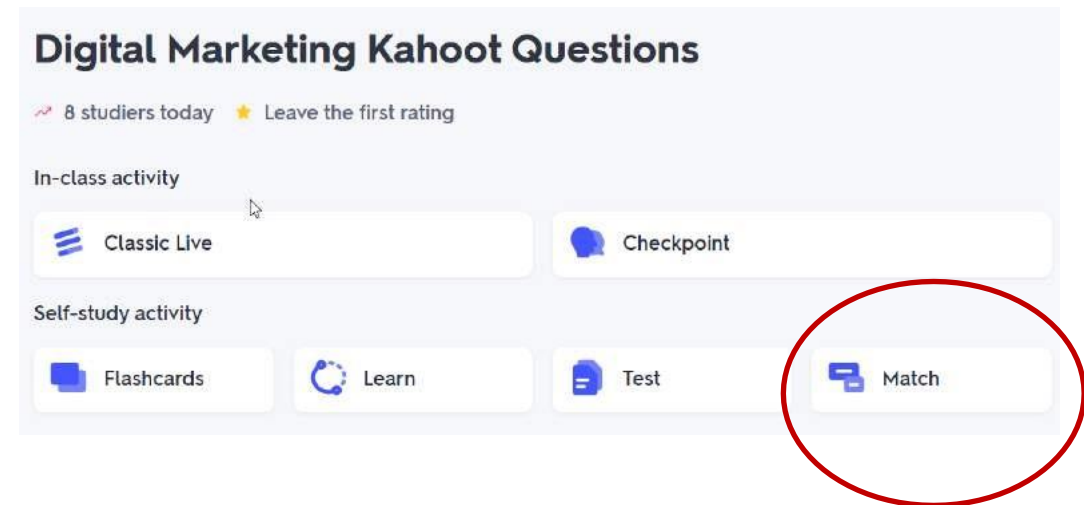
1. Die Teilnehmer sehen sich das folgende Video über digitale Marketingstrategien an.
2. Die Teilnehmer erhalten den verlinkten Spickzettel, damit sie sich über die aktuellen Marketingstrategien für KMU informieren können.
3. Lasst uns darüber reden.... Diskussion in der Klasse über die Strategien und Marketing-Hacks.



4. Interaktive Übungen

Interaktive Übung 3 - Zeit für ein paar Karteikarten

1. Die Teilnehmer werden in Gruppen von **2-5 Personen** aufgeteilt.
2. Sie brauchen um sich über den folgenden Link einzuloggen:
<https://quizlet.com/541604670/flashcards>
3. Eine Reihe von Fragen in Form von Karteikarten erscheint und die TeilnehmerInnen müssen sie durchgehen
4. Danach ist es Zeit für das **Spiel "Mix and Match"**:
<https://quizlet.com/541604670/digital-marketing-kahoot-questions-flash-cards/>



4. Interaktive Übungen

Interaktive Übung 4 - Fallstudien

1. Die Teilnehmer werden in Gruppen von **2-5 Personen** aufgeteilt.
2. Sie verwenden als Vorlage das Dokument "**Digital Driven**" (S. 34-Ende). Sie diskutieren mit ihrem Team und recherchieren online nach einem erfolgreichen KMU mit guter Produktion, das nach der Umstellung auf die Digitalisierung florierte
3. Jedes Team hat **5 Minuten** Zeit, um dem Rest der Klasse seine Fallstudie und die Gründe für den Erfolg der digitalen Transformation zu präsentieren.
4. **Ein kostenloser Test** mit Tipps zur Förderung ihrer KMU kann nach dieser Übung durchgeführt werden und ist hier zu finden:
<https://assessment.connectedcouncil.org/>



DIGITALLY DRIVEN / EUROPE

European Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)

Transformation, Innovation, and Resilience
During the COVID-19 Pandemic

Presented by  Connected Commerce Council | 

4. Interaktive Übungen

Interaktive Übung 5 - Das Haifischbecken

1. Die Teilnehmer werden in Gruppen von **2-5 Personen aufgeteilt**. Der Gastgeber und die anderen Teilnehmer fungieren als die vier Haie, die am Ende der Pitches entscheiden, ob sie investieren oder nicht (natürlich mit fiktivem Geld).
2. Die Regeln sind einfach. Die Teams müssen sich jeweils ein imaginäres Produkt/Gut ausdenken, das sie einem Team von Investoren (Haien) vorstellen. Der Pitch muss einen Markennamen, eine Verpackung, einen Slogan und einen kurzen Marketingplan enthalten.
3. Jedes Team stellt der Reihe nach seine Ideen vor und muss sich dann einer Flut von Fragen zur Rentabilität und Legitimität des Konzepts stellen. Der Erfolg ihrer Präsentation und die Qualität ihrer Antworten werden darüber entscheiden, ob die Haie ihr Geld für Investitionen zur Verfügung stellen.
4. Das Team mit den meisten Investitionsgeldern gewinnt.



QUIZ

Die Schüler führen die Übungen aus dem Abschnitt "QUIZ" durch von der Lehrkraft angegeben.

[hier erhältlich](#)



Angepasst von: https://www.freepik.com/premium-vector/quiz-logo-isolate-white-questionnaire-icon-poll-sign-flat-bubble-speech-symbol_16032377.htm#query=quiz%20time&position=11&from_view=search&track=sph

Zusammenfassende Phase

Die Hauptziele dieses Moduls sind:

- Das Verstehen der grundlegenden Unterschiede zwischen Digitales und traditionelles Marketing.
- Die Landschaft der KMU in der EU und die Bedeutung der Digitalisierung.
- Die Theorie hinter Marketingstrategie und Marketingplan
- Aneignung von Marketingtaktiken zur Förderung Ihrer Produkte.
- Erkennen der wichtigsten Ansätze, Methoden und Instrumente, die Unterstützung bei der digitalen Vermarktung der Produkte.
- Untersuchung erfolgreicher Fälle von KMU im Bereich der guten Produktion



Angepasst von: https://www.freepik.com/free-vector/red-dart-arrow-hitting-target-center-dartboard_28563661.htm#query=objectives&position=9&from_view=search&track=sph

ON-GOOD

AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER

KAPITEL 6

*Teilnahme und Präsentation
von Produkten auf Online-Messen oder -
Veranstaltungen*



AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER

KAPITEL 6

Zusammenfassung:

Zeit	Tätigkeit	Übung (exmpmle)
35 min	Begrüßung und Eisbremse	Begrüßung und Eisbrecher-Aktivität (Zwei Wahrheiten und eine Lüge)
	Eingangstest - schneller Überblick zur Überprüfung der Kenntnisse der Teilnehmer über die Themen	Brainstorming-Aktivität Mündliche Brainstorming-Sitzungen, bei denen die Gruppenmitglieder nacheinander ihr Wissen über das Thema verbal zum Ausdruck bringen.
45 min	Einführung in das Kapitel 2	<ul style="list-style-type: none"> • Ziele; • Zielsetzung; • Lernergebnisse.
60 min	Interaktive Übungen	Videomaterial Arbeit in Gruppen Problemlösende Aktivitäten, <ul style="list-style-type: none"> • Befragung, • reflektierende Diskussion,
30 min	Moderierte Diskussion	Diskussion über die Ergebnisse der Übungen (bitte schlagen Sie 2-3 Fragen vor, die auf der Grundlage der Ergebnisse gestellt werden können)
20 min	Quiz	Wissensüberprüfung - bereits erledigt
20 min	Abschließendes Fazit/ Zusammenfassung	

1. Begrüßung

Eisbrecher-Aktivitäten und -Übungen für kleine Gruppen zum Kennenlernen in einem unterhaltsamen, informellen Rahmen und zur Förderung der Teambildung

Beispiel für eine Eisbrecher-Aktivität:

Verlassene Insel

"Die Lage ist ernst: Nach einem Schiffbruch sind alle auf einer einsamen Insel gestrandet! Jede Person darf einen Gegenstand auf die Insel mitnehmen - idealerweise etwas, das sie repräsentiert oder das ihr Spaß macht".

Nachdem jeder sein Objekt vorgestellt hat und erklärt hat, warum er dieses Objekt gewählt hat, bitten Sie alle, zusammenzuarbeiten, um ihre Überlebenschancen zu verbessern, indem sie die verschiedenen Objekte, die sie vorgestellt haben, kombinieren. Falls nötig, können Sie weitere Objekte hinzufügen, aber achten Sie darauf, dass Sie alle Objekte verwenden, die alle genannt haben.



Bilder von <https://unsplash.com>

2. Erste Prüfung

Einige Fragen zum Kapitel 6, um das Wissen der Schüler über das Thema zu testen.

BRAINSTORMING

1. Was sind Online-Messen und wie funktionieren sie Ihrer Meinung nach?
2. Können Sie einige Vorteile von Online-Messen nennen?
3. Welche digitalen Elemente können auf Online-Messen eingesetzt werden (z.B. QR Codes)?
4. Glauben Sie, dass Sie mit potenziellen Kunden und/oder Partnern über Live-Gespräche während Online-Messen kommunizieren können?



Bilder von <https://unsplash.com>

3. Einleitung zu Kapitel 6

In Kapitel 6 wird der Lernende über die Vorteile, die Planung, die Durchführung und die Bewertung von Online-Messen unterrichtet. Der Schwerpunkt liegt dabei auf guten Produzenten und den dazugehörigen Online-Messen.

- Online-Versionen von Veranstaltungen, bei denen Waren und Dienstleistungen ausgestellt werden, haben sich entwickelt, insbesondere während der Covid-19 Pandemie. All dies geschieht in der digitalen Welt.
- Die Teilnahme an Online-Messen wird zum Vorteil, wenn es darum geht, neue Märkte zu erschließen und mit dem globalen Wettbewerb Schritt zu halten.
- Auf Online-Messen stellen Unternehmen und Gruppen ihre Waren und Dienstleistungen vor, informieren über sie und können sogar Verkäufe tätigen.
- Vorbereitung und Durchführung sind wichtige Aspekte von Online-Messen, gleichzeitig ist die Nachbereitung der Ergebnisse von Online-Messen (Leads usw.) von entscheidender Bedeutung, um das Beste aus der Erfahrung zu machen.

AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER

KAPITEL 6



Bilder von <https://unsplash.com>

Fertigkeiten

Diese Schulung vermittelt die notwendigen internationalen Kenntnisse, die KMU benötigen, um den Wert und die Vorteile von Online-Messen zu verstehen:

- **Vorteile:** die Bedeutung und die Vorteile von Online-Messen verstehen, in der Lage sein das Thema vor Kollegen und Vorgesetzten zu präsentieren
- **Vorbereitung:** Vorbereitung, ergänzt durch eine digitale Technologiekompetenz, einschließlich QR-Codes, Fiveer und Canva-Nutzung
- **Conduction:** Erfolgreiche Kundenansprache auf Online-Messen, Lead-Generierung und Produktpräsentation
- **Weiterverfolgung:** KPI-Analysen (Key Performance Indicator) und Sicherstellung langfristiger Vorteile

Video Messedurchgang

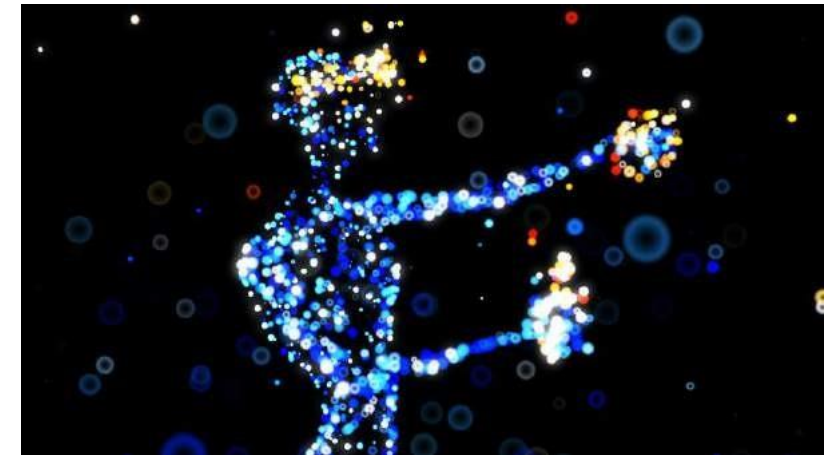
Einführung in die Möglichkeiten von Online-Messen

Das Konzept der Online-Messen mag für viele SEM ungewohnt sein. Vertreter.

Um die TeilnehmerInnen in das Konzept der Online-Messen einzuführen, kann die Lehrkraft das untenstehende Video verwenden, um zu zeigen, wie eine Online-Messe aussieht.

vFairs Demo: Virtuelle Messe:

https://www.youtube.com/watch?v=cQP_dPXArLo



Bilder von <https://unsplash.com>

Interaktive Übungen -Arbeit in Gruppen

Kreative Möglichkeiten der Präsentation und des Verkaufs von Waren ohne physische Präsenz sie zu präsentieren (digital, Foto usw.)

Ziel dieses Spiels ist es, dass die Teilnehmer sich kreative Möglichkeiten für die Präsentation physischer Güter ausdenken und eine Liste der Möglichkeiten erstellen.

Jede Gruppe erhält ein großes Blatt Papier oder ein zuvor erstelltes Padlet mit bestimmten materiellen Gütern. Alternativ können sich die Teams auch ihre eigenen materiellen Güter ausdenken.

Geben Sie den Gruppen dann 45 Minuten Zeit, um kreative Lösungen für verschiedene Möglichkeiten der Präsentation und des Verkaufs von physischen Waren zu finden, ohne diese "live" präsentieren zu können.

Bitten Sie die Gruppen, die Blätter an die Wand zu hängen und über die Blätter als Team. Betrachten Sie die Plakate in der gesamten Gruppe.



Bilder von <https://unsplash.com>

Interaktive Übung - Ordnen Sie die folgenden Soft Skills der jeweiligen Bedeutung zu:



Bilder von <https://unsplash.com>

1. KPI

2. QR-Code

3. Fünfer

4. canva

5. die Sorgfaltspflicht

A. Quick Response, ein Code, mit dem Sie schnell auf Informationen zugreifen können

B. Eine Online-Plattform, auf der Freiberufler verschiedene Dienstleistungen anbieten

C. Gründliche Vorbereitung vor der Organisation einer Online-Messe

D. Eine Online-Plattform, eine umfangreiche Mediathek mit Archivfotos, Videos, Grafik

E. Key Performance Indicator, ein Indikator (s), der bestimmte Werte anzeigt (Anzahl der Klicks, Anzahl der Anmeldungen usw.)

Lösung in den Kommentaren

Messe Englisch

82 Englische Konversation für Wirtschaft und Handel

<https://www.youtube.com/watch?v=XFJcbvMANxQ>

Wie man auf Englisch verhandelt - Lektion in Wirtschaftsenglisch

<https://www.youtube.com/watch?v=-3mFnAk9sbw>

**Englischer Wortschatz für den Vertrieb VV 35 -
Vertriebsmanagement**

<https://www.youtube.com/watch?v=gfZVx5DYvNs>

Business-Englisch-Kurs | AUSSTELLUNGEN UND HANDELSMESSEN

https://www.youtube.com/watch?v=M_4NZLUDjdg



Bilder von <https://unsplash.com>

QUIZ

Die Schüler führen die Übungen aus dem Abschnitt "QUIZ" durch von der Lehrkraft angegeben.

<https://ongood.erasmus.site/platform/certification/6>

AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER

KAPITEL 6



Bilder von <https://unsplash.com>

Zusammenfassende Phase

- ✓ **Ziele der Lektion**
- ✓ **Erworbene Kenntnisse und digitaler Werkzeugkasten**
- ✓ **Bewertung der Arbeit der Teilnehmer während der Unterrichtsstunde.**

ON-GOOD

AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER

KAPITEL 7

E-COMMERCE



AUSBILDUNGSPLAN FÜR VET LEHRER KAPITEL 7

Zusammenfassung:	Zeit	Tätigkeit	Übung
	35 min	Begrüßung und Eisbrecher	Begrüßung und Eisbrecher-Aktivität, damit sich die Teilnehmer kennenlernen. Titel der Übung: <i>Wie kaufen wir online ein?</i>
		Eingangstest - schneller Überblick, um das Wissen der Teilnehmer über die Themen zu überprüfen (kann ein individuelles Quiz oder eine Brainstorming-Aktivität sein)	Einige Fragen, die das Thema der Unterrichtseinheit einleiten, um das Wissen der Schüler über das Thema zu testen.
	45 min	Einführung in das Modul - Ergebnisse, Hauptpunkte usw.	Kurzer Einführungsvortrag auf der Grundlage der Einführung in das Modul (Ziele, Zielsetzung, Lernergebnisse)
	60 min	Interaktive Übungen	Beispiele für Aktivitäten, die auf der Grundlage des Modulinhalts durchgeführt werden können 1. Fallstudie 2. Wählen Sie die richtigen Themen 3. Teamarbeit 4. Video 5. Reflektierende Diskussion
	30 min	Moderierte Diskussion	Diskussion über die Ergebnisse der Übungen 1. Haben Ihnen die durchgeführten Übungen geholfen, das behandelte Thema besser zu verstehen? 2) War für Sie noch etwas unklar oder schwierig? 3) Haben Ihnen die Übungen Spaß gemacht? Wenn ja/nein, was war der Grund dafür?
	20 min	Quiz	Überprüfung der Kenntnisse
	20 min	Abschließendes Fazit/ Zusammenfassung	

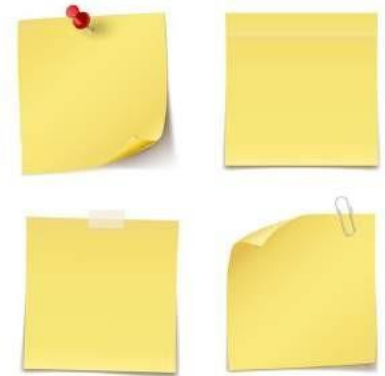
1. Begrüßung

Begrüßung und Eisbrecher-Aktivität zum gegenseitigen Kennenlernen der Teilnehmer.

Wie kaufen wir online ein?

Bereiten Sie Post-it-Zettel vor. Verteilen Sie an jede Person einen Zettel und einen Kugelschreiber. Setzen Sie sich dann alle in einen Kreis. Bitten Sie die SchülerInnen, auf die Post-its zu schreiben, welche Art von elektronischem Gerät sie beim Online-Shopping am häufigsten benutzen. Bitten Sie dann alle, ihre Antworten vorzulesen und zu erklären, warum sie sich für dieses bestimmte Gerät entschieden haben. Fragen Sie dabei jeden Teilnehmer: "Was möchten Sie in dieser Schulung lernen?" oder "Wie würden Sie diese Art von Schulung bewerten?" oder "Was gefällt Ihnen an dieser Schulung am besten?" Sammeln Sie schließlich die Karten aller Teilnehmer ein und zählen Sie, welche Art von Gerät die meisten Teilnehmer verwenden. Überlegen Sie gemeinsam, was der Grund für dieses Ergebnis ist.

Tipp: Sie können diese Übung auch online durchführen. Verwenden Sie statt der traditionellen Post-it-Zettel die digitalen Zettel. Rufen Sie dazu das [Padlet auf](#), erstellen Sie einen Arbeitsbereich und senden Sie den Teilnehmern einen Link, damit sie ihre Antworten abgeben können.

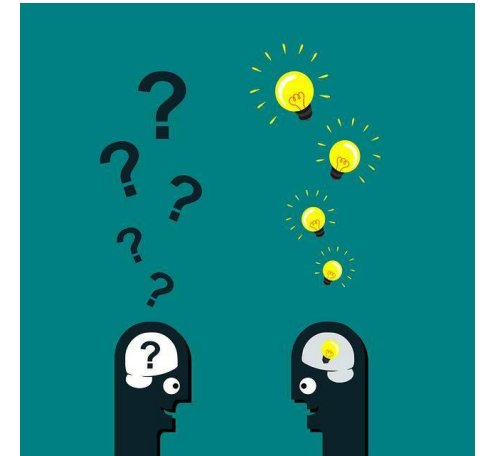


2. Erste Prüfung

Einige Fragen, die das Thema des Unterrichts einleiten, um die Kenntnisse der Schüler zu testen Wissen über das Thema.

BRAINSTORMING

1. Was ist E-Commerce und was hat sein Wachstum in den letzten Jahren verursacht?
2. Was müssen Sie bei der Einrichtung eines Online-Shops beachten?
3. Wissen Sie, was der Begriff "*mobile gap*" bedeutet?
4. Was sind die wichtigsten Bereiche, auf die Sie sich beim Kundenservice für Ihr Online-Geschäft konzentrieren sollten?
5. Können Sie ein oder mehrere Beispiele für gut funktionierenden elektronischen Handel nennen (z. B. eine Website, die Sie persönlich nutzen)?



3. Einführung in das Modul

Diese Schulung behandelt das breite Thema des elektronischen Geschäftsverkehrs, seine wichtigsten Fragen und die Grundsätze seiner Umsetzung.

- Dies ist ein sehr wichtiges Thema für kleine und mittlere Hersteller von Waren, es kann viele neue Möglichkeiten bieten Möglichkeiten zur Steigerung des Umsatzes, der Wettbewerbsfähigkeit und zur Verbesserung der Geschäftsabläufe.
- Die Gründung eines eigenen E-Commerce-Unternehmens ist sicherlich eine Herausforderung, aber der richtige Ansatz, der alle notwendigen Schritte und Aspekte (Kundenprofile, Lieferanten, Sicherheitsfragen usw.) berücksichtigt, wird Ihnen zum Erfolg verhelfen. Wenn Sie gerade erst ein E-Commerce-Unternehmen gründen, sollten Sie zwei wichtige Dinge beachten: den Kundenservice und den Logistikprozess. Wenn Sie die in dieser Schulung behandelten Themen richtig angehen, werden Sie Ihr E-Commerce-Geschäft perfekt entwickeln.
- Nach dieser Schulung werden Sie wissen und verstehen, wie E-Commerce funktioniert. Da es sich um ein sehr umfangreiches Thema handelt, wird das gesamte Wissen, das Sie erwerben werden, durch die im Modul enthaltenen Tools ergänzt, die Ihnen helfen, dieses Thema zu vertiefen.

Fertigkeiten

Diese Schulung vermittelt das notwendige Wissen über den Betrieb einer E-Commerce-Plattform sowie Kenntnisse und Tipps zu Themen im Zusammenhang mit der Kundengewinnung in diesem Sektor und dem gesamten Prozess des Online-Shoppings. Alle besprochenen Themen wirken sich darauf aus, wie Sie Ihr E-Commerce-Geschäft starten sollten.

- sich mit dem allgemeinen Wesen des elektronischen Handels vertraut machen
- sich mit allgemeinen Informationen über den Dienst und die Aufträge vertraut machen
- Wissen, das Sie bei der Einrichtung eines Online-Shops unterstützt (einschließlich eines Toolkits)
- Lernen über M-Commerce und Sicherheitsfragen

Interaktive Übungen

Beispiel 1: Fallstudie

Gehen Sie mit Ihren Schülern die folgende Fallstudie durch.

<https://www.mybudapester.com/en/>

Budapester, ein deutsches Einzelhandelsunternehmen für Luxusmode, hatte vor einigen Jahren mit Schwierigkeiten zu kämpfen: Obwohl täglich Hunderte von Nutzern seine Website besuchten, brachte sie nicht die erwarteten Umsatzsteigerungen. Um damit fertig zu werden, musste Budapester seine E-Commerce-Website erheblich verändern. Man entschied sich für folgende Lösungen: Optimierung der Website - Verkleinerung des Markenlogos, Anzeige wichtiger Informationen (z. B. Versandoptionen, Informationen über die kostenlose Lieferung oder die Verfügbarkeit bestimmter Produkte) ganz oben, an einer für die Kunden gut sichtbaren Stelle. Außerdem werden die oben genannten Informationen in einer gut sichtbaren Schriftart und in einer auffälligen Farbe dargestellt. Auch die Seite des Warenkorbs wurde neu gestaltet.

Durch die vorgenommenen Änderungen hat das Unternehmen zusätzliche 120.000 Euro gewonnen.

Gehen Sie gemeinsam die Website der Marke durch und lassen Sie die SchülerInnen versuchen, die in der Fallstudie beschriebenen Änderungen herauszufinden. Diskutieren Sie dann, ob diese Änderungen tatsächlich dazu beitragen, die Website attraktiver zu machen und damit Kunden anzulocken.



Interaktive Übungen

**Beispiel 2: Wählen Sie die Funktionen, die in der Durchführung von E-Commerce-Kunden
enthalten sein sollten
Dienstleistung.**

- 1. Ausfahrplan**
- 2. GDPR**
- 3. SEO**
- 4. Entwicklung einer Website**
- 5. Ständiger Kontakt mit den Kunden**
- 6. Ausführliche Produktbeschreibungen**
- 7. Bewertungen**
- 8. Externe Links**
- 9. Pay-per-Click-Werbung**
- 10. Lieferung**



Interaktive Übungen

Beispiel 3: Teamarbeit

Teilen Sie die Teilnehmer in zwei Gruppen ein (oder 4, falls nötig). Überlegen Sie sich dann **ein Beispiel für ein Produkt**, das auf einem E-Commerce-Marktplatz zu finden ist. Eine Gruppe hat die Aufgabe, ein Umfeld zu schaffen (sich vorzustellen), in dem es eine Nachfrage nach diesem Produkt gibt. Diese Gruppe sollte insbesondere auf die Veranlagung und **das Verhalten der Käufer achten**. Die zweite Gruppe hingegen soll zunächst **alles Notwendige ermitteln, um dieses Produkt in den elektronischen Handel zu bringen**, und dann, unter Berücksichtigung der von der ersten Gruppe geschaffenen Kunden, die zuvor erdachten Lösungen **an diese spezifischen Kunden anpassen**. Dann tauschen die Gruppen die Rollen (Sie denken sich ein anderes Produkt aus). Die Schüler können ihre Ideen auf Karten notieren, um das Sammeln aller Informationen zu erleichtern.

Ziel der Aufgabe ist es, den Schülern zu helfen, E-Commerce-Lösungen an verschiedene Produkte und Kunden anzupassen.

Tipp: Sie können diese Übung auch online durchführen. Rufen Sie dazu das Padlet auf, erstellen Sie einen Arbeitsbereich und senden Sie einen Link an die Teilnehmer, damit diese ihre Antworten abgeben können.

Interaktive Übungen

Beispiel 4: Video

Lassen Sie die Schüler kurze Videos zu dem in der Schulung behandelten Thema ansehen, um ihr Wissen zu vertiefen.

Wie E-Commerce-Websites funktionieren

<https://youtu.be/CZTb1qDggco>

Was ist, kurz gesagt, der elektronische Handel?

<https://youtu.be/nxSDHBdsWqA>

E-Commerce und M-Commerce - Unterschiede

<https://youtu.be/SsMEeYUV478>



Interaktive Übungen

Beispiel 5: Reflektierende Diskussion

Beginnen Sie mit einer kleinen Zusammenfassung der bisher bearbeiteten Themen.

Der nächste Schritt besteht darin, über die Wirksamkeit der einzelnen oben genannten Methoden nachzudenken.

- Würde die Umsetzung jeder dieser Maßnahmen den Erfolg garantieren?
- Ist es möglich, auf eines von ihnen zu verzichten und trotzdem ein erfolgreiches E-Commerce-Geschäft zu betreiben?
- Ist die Frage der Sicherheit wirklich vorrangig? Warum?
- Gibt es eine wirksame Methode für den Erfolg im elektronischen Handel?

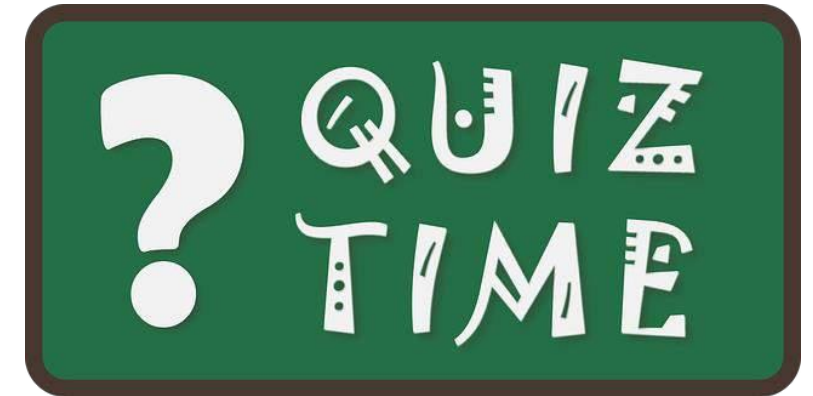
Lassen Sie jeden Lernenden seine Meinung frei äußern und schlagen Sie ihm die oben genannten Fragen vor. Ziehen Sie ganz zum Schluss gemeinsam Schlussfolgerungen.

Die Diskussion dient dazu, herauszufinden, was die Teilnehmer über den Inhalt der Schulung denken und von ihnen zu hören, womit sie vielleicht nicht ganz einverstanden sind. Sie ist als Übung gedacht, um die während des Moduls gelernten Inhalte zusammenzufassen. Nach der Diskussion können Sie zusätzlich jeden Teilnehmer fragen, was ihm oder ihr bei dieser Schulung am besten gefallen hat.

QUIZ

Die Schüler führen die Übungen aus dem Abschnitt von der Lehrkraft angegeben.

[hier erhältlich](#)



Zusammenfassende Phase

Diese Schulung befasste sich mit dem umfassenden Thema des elektronischen Geschäftsverkehrs, seinen wichtigsten Aspekten und den Grundsätzen seiner Umsetzung.

Nach dieser Schulung sollten Sie wissen und verstehen, wie Handel funktioniert. Dies ist ein sehr umfangreiches Thema, so dass wird durch die im Programm enthaltenen Tools ergänzt. Modul, das Ihnen hilft, dieses Thema zu vertiefen.

