



Unterrichtshinweise

Den Verkauf vorbereiten

Es empfiehlt sich, den Verkauf mit den Schülerinnen und Schülern zu besprechen. Dabei lassen sich organisatorische Fragen klären. Ebenso können die Kinder Tipps und Tricks austauschen und dabei auch Ängste und schwierige Situationen thematisieren.

Klassengespräch

Vorstellung von Pro Juventute durch die Lehrperson

- Was macht Pro Juventute → www.projuventute.ch > Programme

Organisatorisches zum Verkauf besprechen und klären

- Grundsatzentscheid, will die Klasse mitmachen?
- Wann wird verkauft? Der Zeitrahmen
- Sollen alle gleich viel verkaufen? Entscheiden wie viele Lebkuchen wollen die einzelnen Schülerinnen und Schüler verkaufen. (Erfahrungswert pro Schülerin/Schüler 10-12 Stück)
- Für was wird das eingenommen Geld (Klassenkasse) eingesetzt?
- In welchem Gebiet kann verkauft werden? (Nachbarschaft, Quartier, öffentlicher Raum) Nebst dem Verkauf an der Haustüre und in der Nachbarschaft eignen sich auch belebte Orte wie öffentliche Plätze oder Adventsmärkte für den Verkauf. → Achtung: bei öffentlichen Plätzen muss geklärt werden, ob eine Bewilligung nötig ist.
- Wer verkauft wo?
- Wie organisieren wir den Geldstock fürs Rückgeld?
- Was mache ich mit den Einnahmen?
- Wie und wann wird abgerechnet?
- Was passiert mit Spenden/Trinkgeldern von Kunden?
- Kleine Geschenk die die Kinder von den Käufern erhalten (z.B. Süssigkeiten) können behalten werden.
- Wie gehen wir mit den Lebkuchen um? (Sorgfalt, Lebkuchen sollen ja nicht zerbrechen, damit alle verkauft werden können)
- Was ist zu tun, wenn ein Lebkuchen beschädigt wird und nicht mehr verkauft werden kann?
- Vorgehen bei Nachschub (Nachbestellung bei Pro Juventute)

Abrechnung / Buchhaltung

- Termin für die Abrechnung mit der Lehrperson festlegen
- ev. Vorlage/Tabelle für Abrechnung erstellen

Vorsichtsmassnahmen

- Die Schülerinnen und Schüler sollen zu zweit unterwegs gehen.
- Nie in Wohnungen hineingehen / mit niemandem mitgehen!
- Das Geld und die noch nicht verkauften Lebkuchen sicher aufbewahren – zu Hause und im Schulzimmer.
- Nicht zu viel Bargeld mitnehmen auf die Verkaufstour (ev. bei jemandem zu Hause die Einnahmen zwischenlagern).

Verkaufssituationen üben

Je besser die Kinder erklären können, wer die Begünstigten des Verkaufs sind, umso besser werden die Passanten darauf reagieren.

- Die Schülerinnen und Schüler sammeln Möglichkeiten / Ideen, um Menschen anzusprechen.
- Wie reagiere ich, wenn ich für die Verkaufstätigkeit kritisiert werde?
- Jemand will die Lebkuchen, will aber nicht bezahlen. Wie reagiere ich?
- Mit welchen Argumenten kann ich die Lebkuchen verkaufen?
- Wen lohnt es anzusprechen?
- Wie reagiert man auf Absagen?
- Konkrete Projekte/Programme von Pro Juventute kennen.
- Wenn jemand mehr über Pro Juventute erfahren will, was sagt man dann?
- Rollenspiele von verschiedenen Verkaufsgesprächen üben.

Fächerübergreifende Ideen

- Ethik und Religionen: Kinderrechte, Mitbestimmung
- Mathematik: Abrechnung / Gewinn / Verkaufsstatistik
- ICT: aktuelle Projekte von Pro Juventute im Internet suchen
- Deutsch: Minutenvorträge, Auftrittskompetenz
- Während der Verkaufsaktion haben die Schülerinnen/Schüler keine/weniger Hausaufgaben