

# **Kernkompetenzen**

## **Deutsch**

## **B-Profil**

## 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.

### Dispositionsziel

**4.1.1** Im Gespräch sowie im schriftlichen Verkehr zeigen die Kaufleute Offenheit und berücksichtigen grundlegende Aspekte der Kommunikation.

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

**4.1.3** Kaufleute wählen Satzbau und Wortschatz, die der Sache angemessen und adressatengerecht sind.

## 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 Wirkung zu erkennen, ermöglicht ein entsprechendes Reagieren und Handeln.

### Dispositionsziel

**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.

## 4.3 Texte zielorientiert verfassen

### Leitidee

Kaufleute verfassen einfachere 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 Sachverhalte sowie Meinungsbeiträge verständlich dar.

## **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 haben ein Gespür für sprachliche und nichtsprachliche Kommunikation.

**4.4.2** Kaufleute vermögen Gesprächen, Diskussionen und Reden zu folgen. 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.

## **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.

### **Dispositionsziel**

**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.

## **4.6 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.

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