

Ausbildungsberuf	Kaufmann / Kauffrau für Versicherungen und Finanzen
Teil des Ausbildungsberufsbilds = Richt(lern)ziel	Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen, § 4 Abs. 1 Nr. 3.2
zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten laut Ausbildungsrahmenplan = Grob(lern)ziel	g) kundengerechte Lösungsvorschläge entwickeln und erklären; Angebot unterbreiten
Fein(lern)ziel	Die Auszubildende wird die versicherten Gefahren in der Hausratversicherung aufzählen und grob erklären kön- nen. (kognitiver Lernbereich)  Dabei soll auch die Schlüsselqualifikation 'Lerntechnik' gefördert werden.
Adressatenanalyse	Die Auszubildende ist 20 Jahre alt.  Schulische Vorbildung: Abitur  Sie befindet im 1. Ausbildungsjahr, 2. Monat  Seit Beginn der Ausbildung befindet sie sich innerhalb der Geschäftsstelle (Versicherungsagentur). Sie hatte bereits einige Kundenkontakte – gemeinsam mit den Mitarbeitern der Agentur.  Ihre bisherigen Leistungen, ihr Engagement und ihr Verhalten entsprechen voll und ganz den Erwartungen.  Ihre besondere Stärke ist die schnelle Auffassungsgabe.
fachliche Analyse	Die Auszubildende kann bereits die versicherten <i>Sachen</i> in der Hausratversicherung bestimmen.
Rahmenbedingungen	Das Lehrgespräch wird in der Geschäftsstelle durchge- führt; FR, gegen 15.00 Uhr – wohlwissend, dass die Zeit von 10.00 – 13:00 Uhr aus physiologischen Gründen besser geeignet wäre.
Methode	- Lehrgespräch (fragend-erarbeitende Methode) - einfache Rollenübung in der Erfolgskontrolle
Hilfsmittel	vorstrukturierte Teilnehmerunterlage, Stift
Dauer der Unterrichts- Simulation	etwa 15 Minuten