

# Inno-BBNE

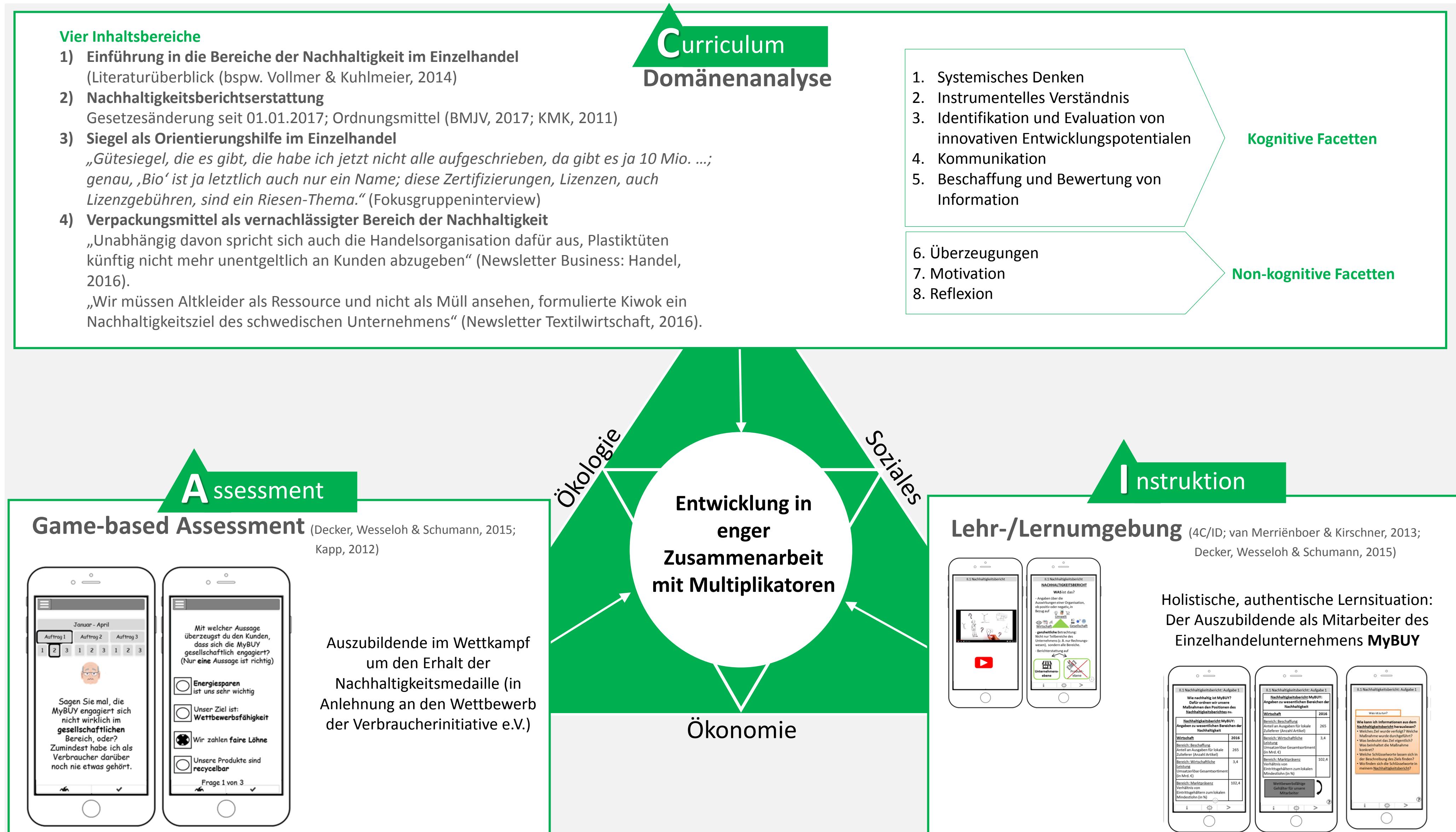
## Berufsbildung für nachhaltige Entwicklung im Einzelhandel

### Kluft zwischen Denken und Handeln

- Viele Konsumenten wollen sich nachhaltig verhalten. Diese Intention manifestiert sich jedoch durchschnittlich nur zu 22% in den tatsächlichen Kaufentscheidungen (Statista 2015).
- Auch wenn die Umweltbelastung eines einzelnen Produktes nur marginal ist, verursacht das Gesamtvolumen an akkumulierten Treibhausgas-Emissionen in einem Haushalt (z.B. durch Mobilität, Telekommunikation und Dienstleistungen) ca. ein Drittel der Ausgaben für Güter des täglichen Bedarfs (Haubach & Moser, 2016).
- Es besteht eine „Kluft zwischen Denken und Handeln“ (Mandl & Gerstenmaier, 2000)
- Ziele der beruflichen Bildung: „Gestaltungskompetenz“, d.h. „...die Fähigkeit, Wissen über nachhaltige Entwicklung anwenden und Probleme nicht nachhaltiger Entwicklung erkennen zu können“ (Vollmer & Kuhlmeier, 2014, S. 201-202).
- Das Projekt bezieht sich auf die Ausbildung zum/r Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel. Dieser Ausbildungsberuf rangiert auf Platz 3 der TOP 20 Ausbildungsberufe mit registrierten 60.330 Auszubildenden und 30.474 neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen in 2015 (DESTATIS, 2016).

Der nationale Aktionsplan Bildung für nachhaltige Entwicklung (BMBF, 2017) formuliert ausdrücklich die Forderung zu einer integrierten Förderung einer nachhaltigen Entwicklung unter den Prinzipien der **Mündigkeit** und **Tüchtigkeit** für die berufliche Bildung.

### Design – fachdidaktisch fundierte Entwicklung einer Lehr-/Lernumgebung für eine nachhaltige Gestaltungskompetenz



### Produkte am Ende des Projekts

- Leitfaden zur Konstruktion von Episoden/Lernaufgaben zum innovativen BBNE-Verkaufsgespräch (Modulvorschlag)
- Technologiebasierte Episoden / Lernaufgaben: innovatives BBNE-Verkaufsgespräch [K, S, A]
- Lern- und Arbeitstagebuch [K, S, A]
- Didaktische Hinweise zum Umgang mit der Lernumgebung und der Gamification sowie Anregungen zu weiteren didaktischen Inno-BBNE-Projekten im Feld
- Vorschläge zu Aufgaben als Bestandteile der (mündlichen) Abschlussprüfung

### Win-Win-Situation für alle Beteiligten

#### Multiplikatoren und Lehrkräfte

- lernen im Rahmen der Kooperation neue / andere didaktische Konzeptionen kennen.
- stehen für die Gestaltung von Lehr- und Lernprozessen technologiebasierte Lern- und Entwicklungsaufgaben zur Verfügung.
- stehen didaktische Hinweise zur Gestaltung von innovativen, kreativen, nachhaltigen IP-/EP-Verkaufsgesprächsprojekten am Arbeitsplatz zur Verfügung, mit denen sie Auszubildende vor Ort am Arbeitsplatz in ihren nachhaltigen IP-/EP-Projekten gezielt unterstützen können.

#### Auszubildende

- profitieren hinsichtlich ihrer Erfolgsergebnisse in beruflichen Handlungen.

#### Betriebe / Verbände / Kammern

- erhalten Vorschläge zur Aufbereitung von Inno-BBNE-Verkaufsgesprächen sowie motivierte und engagierte Auszubildende.

#### Kunden

- erhalten aufbereitete und maßgeschneiderte Informationen zur Nachhaltigkeit in innovativen, nachhaltigen Verkaufsgesprächen.

#### Wissenschaft

- entwickelt und überprüft Ansätze einer evidenz-basierten Konzeption zur Vermittlung innovativen, kreativen, nachhaltigen beruflichen Handelns.