

# Übungsblatt: Lehre oder Schule

1. **Lehre oder Schule? Mit 14 oder 15 musst du diese Entscheidung treffen. Arbeite gemeinsam mit zwei oder drei anderen Mitschülern und beantworte folgende Fragen:**

- Was spricht deiner Meinung nach für eine Lehrlingsausbildung, was dagegen?
- Was sind die Unterschiede zu einer schulischen Ausbildung?
- Welcher Ausbildungsweg (Schule oder Lehre) ist für dich interessanter? Warum?

Diskutiert die Ergebnisse in der Klasse. Erstellt gemeinsam eine Übersicht über die Vor- und Nachteile der beiden Ausbildungswege: Schule – Lehre.

Stimmt anschließend ab: Wer möchte eine Lehre, wer eine weiterführende Schule absolvieren?

2. **Schätzfrage: Wie viele Lehrberufe gibt es in Österreich?**

Anzahl der Lehrberufe: .....

3. **Kreuze an: Sind die folgenden Aussagen richtig oder falsch?**

Aussage	Richtig	Falsch
Während der Lehrlingsausbildung verdient man bereits sein eigenes Geld.		
Lehrlinge haben die Möglichkeit, neben der Lehrlingsausbildung die Matura zu machen.		
Um Geschäftsführer oder Manager zu werden, muss man ein Studium abschließen.		
Auch nach der Matura kann man eine Lehre beginnen. Dabei verkürzt sich die Lehrzeit um ein Jahr.		
In den Sommerferien nach dem Besuch der neunten Schulstufe ist der richtige Zeitpunkt, um mit der Lehrstellensuche zu beginnen.		

Vergleicht eure Einschätzungen in der Klasse. Versucht die falschen Aussagen richtig zu stellen.



# Übungsblatt: Orientierungshilfe bei der Berufswahl (1)

1. Versuche folgende Fragen für dich zu beantworten. Besprich anschließend deine Antworten mit deinem Sitznachbarn.

## Interessen und Neigungen

- Was machst du in deiner Freizeit besonders gerne?

.....

.....

.....

.....

.....

- Hast du ein ganz bestimmtes Hobby, das du gerne auch einmal in deinem späteren Beruf umsetzen würdest?

.....

.....

.....

.....

.....

- Was sind deine Lieblingsfächer in der Schule?

.....

.....

.....

.....

.....

.....



# Übungsblatt: Orientierungshilfe bei der Berufswahl (2)

## Berufserwartungen

- Was erwartest du dir von deinem zukünftigen Beruf?

.....

.....

.....

- Welche Tätigkeiten würdest du gerne ausüben?

.....

.....

.....

- Mit welchen Materialien würdest du gerne arbeiten?

.....

.....

.....

- Möchtest du gerne mit Kollegen, mit Kunden, mit Patienten, alleine oder im Team arbeiten?

.....

.....

.....

- Auf welchen Arbeitsplätzen/Arbeitsorten würdest du dich wohl fühlen?

.....

.....

.....



# Übungsblatt: Orientierungshilfe bei der Berufswahl (3)

## Stärken und Begabungen

- Wo liegen deine ganz persönlichen Stärken und Fähigkeiten? Was kannst du gut?

.....

.....

.....

.....

- Bitte deinen Sitznachbarn bzw. deine Sitznachbarin oder einen Freund bzw. eine Freundin um seine/ihre Einschätzung: Wo liegen seiner/ihrer Meinung nach deine Stärken? Welche Eigenschaften fallen ihm/ihr zu dir ein (z.B. du bist hilfsbereit, kontaktfreudig etc.)?

.....

.....

.....

.....

- Bitte deine Eltern um ihre Einschätzung: Wo liegen ihrer Meinung nach deine Stärken? Was kannst du in ihren Augen besonders gut?

.....

.....

.....

.....

- Du hast nun deine Wünsche und Interessen formuliert. Nun musst du herausfinden, welche Berufe zu deinen Erwartungen und Begabungen passen.  
Besuche dazu den **BerufsInformationsComputer (BIC)** im Internet: [www.bic.at](http://www.bic.at) Dort findest du ausführliche Berufsbeschreibungen sowie Tipps zur Berufswahl, die dir bei deiner Entscheidung sicher weiterhelfen werden.  
Das Interessenprofil im BIC hilft dir, passende Berufsgruppen und Berufe kennen zu lernen.



# Übungsblatt: Berufsorientierung

1. Die Berufswahl ist eine herausfordernde Aufgabe. Wer kann dich bei der Berufswahl unterstützen und beraten? Wo kannst du Informationen über die verschiedenen Ausbildungs- und Berufsmöglichkeiten einholen? Diskutiere diese Fragen auch in der Klasse.

.....

.....

.....

.....

2. Was ist eine Schnupperlehre (offizielle Bezeichnung „Berufspraktische Tage bzw. Wochen“)?

.....

.....

.....

.....

3. Welchen Nutzen hast du als Jugendlicher von der Schnupperlehre?

.....

.....

.....

.....

4. Welche Vorteile bringt die Schnupperlehre für das Unternehmen?

.....

.....

.....

.....



# Übungsblatt: Schnupperlehre

Wähle zwei Lehrberufe aus, die dich besonders interessieren. Suche für jeden Lehrberuf zwei Lehrbetriebe, die du im Rahmen einer Schnupperlehre gerne näher kennen lernen möchtest.

Lehrberuf .....

Lehrbetriebe, bei denen ich gerne eine Schnupperlehre machen möchte:

Name des Lehrbetriebes	
Adresse	
Telefonnummer	
E-Mail-Adresse	

Name des Lehrbetriebes	
Adresse	
Telefonnummer	
E-Mail-Adresse	

Lehrberuf .....

Lehrbetriebe, bei denen ich gerne eine Schnupperlehre machen möchte:

Name des Lehrbetriebes	
Adresse	
Telefonnummer	
E-Mail-Adresse	

Name des Lehrbetriebes	
Adresse	
Telefonnummer	
E-Mail-Adresse	

## Recherchetipps

- ➔ Welche Betriebe in deinem Bundesland welche Lehrberufe ausbilden, findest du unter <http://wko.at/lehriebetriebsuebersicht>
- ➔ Eine Übersicht über alle Lehrberufe findest du unter [www.bic.at](http://www.bic.at)



# Übungsblatt: Bauproduktfachberater/in (1)

1. Beschreibe den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in oder einen anderen Lehrberuf, der dich besonders interessiert. Beantworte folgende Fragen zum Lehrberuf:

- Wie lange dauert die Lehrzeit?
- In welchen Betrieben kann man diesen Lehrberuf erlernen?
- Welche Tätigkeiten sind in diesem Lehrberuf zu verrichten?
- Was gefällt dir an diesem Lehrberuf?
- Was gefällt dir nicht?
- Welche persönlichen Fähigkeiten glaubst du, sind in diesem Lehrberuf wichtig?
- Versuche herauszufinden, ob es in deiner Umgebung Unternehmen gibt, die Lehrlinge in diesem Lehrberuf ausbilden. Führe drei Lehrbetriebe aus deinem Bundesland an.
- Ist dieser Lehrberuf für dich interessant? Begründe deine Antwort.

## Recherchetipps

- ➔ <http://www.lehrlingsinfo.at/bauproduktfachberater>
- ➔ <http://www.bic.at>
- ➔ <http://wko.at/lehretriebsübersicht>

2. Welche Produkte werden in einer Baustoff-Fachhandlung und im Baumarkt angeboten?  
Recherchiere im Internet und besuche eine Baustoff-Fachhandlung oder einem Baumarkt.

.....

.....

.....

.....

3. Welche Serviceleistungen (Leistungen, die über den Verkauf der Bauprodukte hinausgehen) bieten Baustoff-Fachhandlungen und Baumärkte ihren Kunden?

.....

.....

.....

.....



# Übungsblatt: Bauproduktfachberater/in (2)

1. Lies folgenden Text und beantworte anschließend die unten angeführten Fragen.

**Evelin Rechling, Lehrling im dritten Lehrjahr, über ihren Lehrberuf Bauproduktfachberaterin:**

Ich habe mich für den Beruf Bauproduktfachberater/in entschieden, weil er sehr abwechslungsreich und vielseitig ist und ich viel mit Menschen zu tun habe. Am besten gefällt mir, dass ich ständig die neuesten Produkte kennen lerne und mein Wissen an die Kunden weitergeben kann. Ich berate am liebsten die Kunden und freue mich, wenn ich ihnen die „perfekte Lösung“ für ihr Bauvorhaben verkaufen kann.

Als Bauproduktfachberaterin beginnt mein Tag zeitig in der Früh, um die Profihandwerker und Poliere zufrieden zu stellen. Später am Tag, wenn die „Häuslbauer“ eintreffen, ist natürlich meine qualifizierte Beratung gefragt. Die größte Herausforderung für mich stellen diejenigen Kunden dar, die mit einer vorgefassten Meinung, aber nicht durchführbaren Umsetzung, ins Geschäft kommen.

Wichtig in meinem Beruf sind die Freude am Umgang mit Kunden und ein ausgezeichnetes Fachwissen.

a) Warum hat sich Evelin für den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in entschieden?

.....

.....

b) Welche Tätigkeit macht Evelin am liebsten?

.....

.....

c) Welche Kundengruppe bedient Evelin überwiegend in der Früh?

.....

.....

**Das sagen Lehrlinge über ihren Lehrberuf Bauproduktfachberater/in:**

- ➔ Es macht Spaß, den Kunden eine Freude zu bereiten, indem ich sie richtig berate.
- ➔ Man lernt mit den verschiedensten Menschen umzugehen und bekommt eine gute Menschenkenntnis, das ist auch für das Privatleben nützlich.
- ➔ Man lernt viele Dinge, die man auch im späteren Leben gut brauchen kann, z.B. fürs Hausbauen oder Wohnung renovieren.
- ➔ Durch den Verkauf von Baustoffen kann ich mithelfen, Neues aufzubauen.
- ➔ Mir gefällt das Feeling bei der Arbeit und dass der Job sehr abwechslungsreich ist. Ich habe mit den verschiedensten Menschen zu tun, auf jeden Kunden muss man sich richtig einstellen, das ist ganz schön spannend.
- ➔ Es ist schön wenn man einen Kunden richtig beraten und ihm weiterhelfen kann. Die Kunden sind oft sehr dankbar für die Beratung und ich freue mich immer über die positiven Rückmeldungen.



# Übungsblatt: Lehrberuf Einzelhandel

## Infos zum Lehrberuf Einzelhandel

Mit Kauffleuten im Einzelhandel hat man praktisch täglich zu tun. Egal ob man Schuhe kaufen möchte, sich über die neuesten Handys am Markt informieren will oder Fragen beim Kauf der geeigneten Innenfarbe für das Wohnzimmer hat – man wendet sich immer an sie. Sie sind die „Visitenkarte“ des Unternehmens, denn freundlicher Service und fachkundige Beratung sind gute Gründe für Kundinnen und Kunden wiederzukommen.

## Die wichtigsten Tätigkeiten auf einen Blick

- Beratungs- und Verkaufsgespräche führen
- Reklamationen (Beschwerden) behandeln
- Waren bestellen, annehmen, kontrollieren und richtig lagern
- Waren verkaufsgerecht präsentieren

**Lehrzeit:** 3 Jahre

## Schwerpunkte

Der Lehrberuf Einzelhandel kann in unterschiedlichen Schwerpunkten erlernt werden:

- |   |                              |
|---|------------------------------|
| ▪ Allgemeiner Einzelhandel                  | ▪ Lebensmittelhandel         |
| ▪ Baustoffhandel (Bauproduktfachberater/in) | ▪ Parfümerie                 |
| ▪ Einrichtungsberatung                      | ▪ Schuhe                     |
| ▪ Eisen- und Hartwaren                      | ▪ Sportartikel               |
| ▪ Elektro-Elektronikberatung                | ▪ Telekommunikation          |
| ▪ Fleischfachhandel                         | ▪ Textilhandel               |
| ▪ Kraftfahrzeuge und Ersatzteile            | ▪ Uhren- und Juwelenberatung |

1. Kannst du dir vorstellen, den Lehrberuf Einzelhandel zu erlernen? Was spricht dafür, was dagegen? Welcher Schwerpunkt würde dich am meisten interessieren?

.....

.....

.....

.....

2. Was macht deiner Meinung nach einen guten Verkäufer aus?

.....

.....

.....

.....

Diskutiert eure Antworten in der Klasse.



# Übungsblatt: Richtiger Umgang mit Kunden

1. Nenne mindestens sechs Berufe, in denen der Umgang mit Kunden besonders wichtig ist.

.....

.....

.....

.....

.....

2. Welche persönlichen Eigenschaften sollte man mitbringen, wenn man mit Kunden arbeitet?

z.B. Freundlichkeit

.....

.....

.....

.....

.....

3. Wählt in Gruppen einen Beruf aus, in dem man besonders viel Kontakt zu Kunden bzw. Gästen hat und überlegt euch für diesen Beruf eine Situation aus dem Arbeitsalltag.

**Beispiele:**

- ein Kunde möchte im Baumarkt ein gekauftes Produkt umtauschen
- ein Kunde möchte sich im Reisebüro über eine Urlaubsreise informieren
- ein Gast beschwert sich im Restaurant über das Essen
- ein Kunde möchte ein Geburtstagsfest in einem Lokal veranstalten und möchte sich über die Räumlichkeiten und das Essen informieren
- ein Kunde lässt sich beim Friseur über eine neue Haarfarbe beraten etc.

Versucht diese Arbeitssituation in einem Rollenspiel in der Klasse darzustellen. Wechselt dabei die Rollen, so dass jeder einmal die Rolle im gewählten Beruf übernimmt.

Besprecht anschließend, wie die Arbeitssituation gemeistert wurde: Was wurde gut gemacht, was könnte besser gemacht werden?



# Projektaufgabe: Lehrlingsausbildung

Gruppenarbeit: Wählt in Gruppen ein Unternehmen aus, das Lehrlinge ausbildet. Achtet darauf, dass in den Gruppen Unternehmen aus verschiedenen Branchen ausgewählt werden: Handel (z.B. Baustoff-Fachhandel, Baumarkt), Gewerbe und Handwerk (z.B. Friseur, Tischlerei), Industrie, Bank und Versicherungen, Tourismus und Freizeitwirtschaft, Transport und Verkehr, Information und Consulting (z.B. Werbeagentur).

Versuche mit deiner Gruppe folgende Fragen zu beantworten:

- Was macht das Unternehmen?
- Wie viele Mitarbeiter sind beschäftigt?
- Welche Ausbildungen haben die Mitarbeiter des Unternehmens?
- Welche Lehrberufe werden im Unternehmen ausgebildet?
- Wie viele Lehrlinge gibt es im Unternehmen?
- Wie sucht das Unternehmen Lehrlinge?
- Wie können sich Lehrlinge für eine Lehrstelle bewerben?
- Worauf wird bei den Bewerbern geachtet?
- Wie läuft die Ausbildung ab?
- Welche Weiterbildungsangebote bietet das Unternehmen seinen Lehrlingen und seinen Mitarbeitern?
- Weitere Fragen, die euch besonders interessieren.

Kontaktiert oder besucht ein Unternehmen in eurer Gegend und versucht, ein Interview mit dem Lehrlingsverantwortlichen oder Ausbilder im Unternehmen zu führen. Ihr könnt das Interview persönlich, telefonisch oder per E-Mail führen. Hat das Unternehmen eine Website, könnt ihr euch dort zusätzliche Informationen und Bilder des Unternehmens beschaffen.

Erstellt gemeinsam ein Plakat oder eine Power Point Präsentation und stellt das Unternehmen und dessen Lehrlingsausbildung in der Klasse vor.

## Recherchetipp

- ➔ Betriebe in der Umgebung fragen
- ➔ <http://wko.at/lehrbetriebsübersicht>



# Projektaufgabe: Mein Traumhaus

1. Stell dir vor, du hast die Möglichkeit, dein Traumhaus zu planen.

- Wie sieht dein Traumhaus aus?
- Aus welchen Materialien besteht dein Traumhaus?
- Wie viele Zimmer hat dein Traumhaus?
- Wo steht dein Traumhaus?
- Hat dein Traumhaus einen Garten, wie sieht dieser aus?

Erstelle ein Plakat oder eine Zeichnung von deinem Traumhaus. Versuche dein Traumhaus auch in einem kurzen Text zu beschreiben und stell dein Traumhaus in der Klasse vor.

## Tipps

- ➔ Suche Bilder in Zeitschriften oder im Internet für dein Traumhaus.
- ➔ Besuche eine Baustoff-Fachhandlung oder einen Baumarkt und suche Prospekte und Muster für deine Badezimmerfliesen, Wohnzimmerfenster, Wandfarben etc.

## HINWEIS

Du kannst anstelle deines Traumhauses auch deine Traumwohnung beschreiben.

2. Diskutiert in der Klasse: Wer ist am Bau eines Hauses beteiligt? Welche Berufe gibt es rund ums Bauen und Renovieren?

.....

.....

.....

.....



# Lösungsvorschläge

## Übungsblatt: Lehre oder Schule

1. Individuelle Schülerlösung
2. Anzahl der Lehrberufe: 250 (Stand Jänner 2009)

3. Aussage	Richtig oder falsch?
Während der Lehrlingsausbildung verdient man bereits sein eigenes Geld.	Richtig
Lehrlinge haben die Möglichkeit, neben der Lehrlingsausbildung die Matura zu machen.	Richtig
Um Geschäftsführer oder Manager zu werden, muss man ein Studium abschließen.	Falsch, mit entsprechendem Einsatz und guter Leistung kann jeder Geschäftsführer werden. Viele Betriebe werden von ehemaligen Lehrlingen geleitet.
Auch nach der Matura kann man eine Lehre beginnen. Dabei verkürzt sich die Lehrzeit um ein Jahr.	Richtig
In den Sommerferien nach dem Besuch der neunten Schulstufe ist der richtige Zeitpunkt, um mit der Lehrstellensuche zu beginnen.	Falsch, im Sommer sind die meisten Lehrstellen längst vergeben, weil die Ausbildung in der Regel im September beginnt. Mit der Lehrstellensuche sollte man am besten während oder nach den Semesterferien beginnen.

## Übungsblatt: Orientierungshilfe bei der Berufswahl (1-3)

Individuelle Schülerlösung

## Übungsblatt: Berufsorientierung

1. Bei der Berufswahl können unterstützen:
  - Berater in Berufsinformationszentren der Wirtschaftskammern und Wirtschaftsförderungsinstitute
  - Berufs- und Bildungsberater in deiner Schule
  - Lehrer
  - Eltern
  - Berufsinformationsmessen
  - Internet z.B. BIC – Berufsinformationscomputer ([www.bic.at](http://www.bic.at))
  - Informationsbroschüren z.B. vom Bildungsministerium, von den Wirtschaftskammern Österreichs oder vom AMS
  - Tag der offenen Tür bei Schulen und Ausbildungsbetrieben
2. Bei der Schnupperlehre besucht der Jugendliche einen oder mehrere Ausbildungsbetrieb(e) für ein bis max. fünf Tage. Der Jugendliche kann den Mitarbeitern des Betriebes bei der Arbeit zusehen, Fragen stellen und selbst einfache ungefährliche Tätigkeiten verrichten. Die Schnupperlehre kann im Rahmen der Berufsorientierung von der Schule oder aber auch individuell organisiert werden.
3. Bei der Schnupperlehre hat der Jugendliche die Möglichkeit, seinen Wunschberuf und den möglichen Ausbildungsbetrieb kennen zu lernen. Der Jugendliche erhält einen Einblick in den Berufsalltag und kann abklären, ob seine Vorstellungen der Realität entsprechen, ob der Beruf tatsächlich der Richtige ist und ob der Betrieb als Ausbildungsbetrieb in Frage kommt. Die Schnupperlehre kann auch dazu genutzt werden, den Lehrlingsverantwortlichen im Betrieb zu zeigen, was in einem steckt und damit den Ausbildungsbetrieb auf sich aufmerksam zu machen.
4. Die Schnupperlehre bietet Unternehmen die Möglichkeit, potenzielle Lehrlinge kennen zu lernen und zu überprüfen, ob der Jugendliche für den Beruf und den Betrieb geeignet ist. Sie kann also zur Unterstützung bei der Personalauswahl eingesetzt werden.



## Übungsblatt: Schnupperlehre

Individuelle Schülerlösung

### Übungsblatt: Bauproduktfachberater/in (1)

1. Individuelle Schülerlösung
2. Auswahl an möglichen Produkten: Ziegel (z.B. Ytong, Dachziegel), Fliesen, Holz, Gipskartonplatten (z.B. Rigips), Zement, Beton, Dämmmaterial (z.B. Dämmwolle, Dämmmatten, Kork), Steine (z.B. Natursteine, Begrenzungssteine, Waschbetonplatten, Gehwegplatten), Farben, Lacke, Lampen, Werkzeug, Badewannen, Pflanzen, Gartenmöbel, Öfen etc.
3. Mögliche Serviceleistungen: Fachkundige Beratung, Planungshilfen, Lieferservice, handwerkliche Dienstleistungen und Montage, Teilzahlungsservice, Kundenkarte mit verschiedenen Vorteilen (Gutschriften, Preisnachlass, etc.), Infobroschüren usw.

### Übungsblatt: Bauproduktfachberater/in (2)

- a) Evelin hat sich für den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in entschieden, da der Beruf sehr abwechslungsreich und vielseitig ist und sie in diesem Beruf sehr viel mit Menschen arbeiten kann.
- b) Die Kundenberatung ist Evelins Lieblingstätigkeit, sie freut sich besonders, wenn sie ihren Kunden weiterhelfen und ihnen die richtige Lösung für ihr Vorhaben anbieten kann.
- c) Profihandwerker und Poliere

### Übungsblatt: Lehrberuf Einzelhandel

1. Individuelle Schülerlösung
2. z.B.: Freundlichkeit, Höflichkeit, umfassendes Fach- und Produktwissen, Kommunikationsfähigkeit, fachkundige Beratung, reagiert auf die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden, kann gut mit Menschen umgehen, kann sich auf die verschiedenen Kunden einstellen etc.

### Übungsblatt: Richtiger Umgang mit Kunden

1. Bauproduktfachberater/in, Verkäufer/in, Restaurantfachmann/frau, Hotel- und Gastgewerbeassistent/in, Friseur/in, Masseur/in, Drogist/in, Fotograf/in, Fitnessbetreuer/in, Bankkaufmann/frau, Finanzdienstleister/in, Immobilienmakler/in, Reisebüroassistent/in etc.
2. z.B.: Freundlichkeit, Höflichkeit, Kommunikationsfähigkeit, Kontaktfreude, Kundenorientierung, Verkaufsgeschick, Überzeugungsfähigkeit, Selbstbewusstsein, Aufmerksamkeit
3. Individuelle Schülerlösung

### Projektaufgabe: Lehrlingsausbildung

Individuelle Schülerlösung

### Projektaufgabe: Mein Traumhaus

1. Individuelle Schülerlösung
2. Architekt/in, Baumeister/in, Bauproduktfachberater/in, Bautechnischer Zeichner/Bautechnische Zeichnerin, Bauingenieur/in, Bautechniker/in, Betonfertiger/in, Bodenleger/in, Dachdecker/in, Dekorateur/in, Einrichtungsberater/in, Energieberater/in, Fertigteilhausbauer/in, Installations- und Gebäudetechniker/in, Maurer/in, Maler/in, Schalungsbauer/in, Sonnenschutztechniker/in, Spengler/in, Zimmerer/Zimmerin, Ziviltechniker/in

