

AN INNOVATIVE
OUTREACH
PROGRAMME TO
EQUIP ADULTS WITH
DISSABILITIES WITH
KEY COMPETENCES
(SOCIAL
ENTREPRENEURIAL
AND DIGITAL)



ENTRE4ALL GEMEINSCHAFTSZENTREN

Projektnummer: 2019-1-SI01-KA204-060426

Arbeitspaket 2. ENTRE4ALL Rucksack: Lernanleitung für den Aufbau von digitalen Zentren für soziales Unternehmertum

O2.1. Trainings- und Lernmaterialien basierend auf einem interaktiven Lernzugang

VORLAGE: Trainingstechniken und Handout für Erwachsenenbildner und
Erwachsenenbildnerinnen/Lehrer und Lehrerinnen/Trainer und Trainerinnen

Partner: Center ponovne uporabe

Datum: October 2020



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Kofinanziert durch das Programm Erasmus+ der Europäischen Union. Die Unterstützung der Europäischen Kommission für die Erstellung dieser Veröffentlichung stellt keine Billigung des Inhalts dar, welcher nur die Ansichten der Verfasser wiedergibt, und die Kommission kann nicht für eine etwaige Verwendung der darin enthaltenen Informationen haftbar gemacht werden.

| Modul | 1. Unternehmerische Kompetenzen |
|-----------------------------------|--|
| Übungsnummer | M1-T4-A4 |
| Thema | MARKETING |
| Lernergebnisse | <p>Level 3 - 4:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verständnis, wie man mit Kunden und Kundinnen kommuniziert - Verständnis von Kunden- und Kundinnenbedürfnissen - Fähigkeit soziale Medien wie Facebook und Instagram zu nutzen |
| Lernzugang | <input type="checkbox"/> Blended Learning Möglichkeiten <input checked="" type="checkbox"/> Präsenztraining <input type="checkbox"/> individuelles E-Learning <input type="checkbox"/> Fernunterricht <input checked="" type="checkbox"/> praxisbezogenes Lernen <input checked="" type="checkbox"/> Gruppenarbeit <input type="checkbox"/> anderer (bitte angeben) |
| Trainingstechnik | Vorlesung mit eingebauten Fallstudien |
| Dauer | 170 Minuten |
| Räumlichkeiten/ Ausstattung | Kursraum, Internetzugang, Beamer, Stift, Whiteboard, Tische, Sesseln, Notizbücher, A3 Papier, Filzstifte |
| Teilnehmende brauchen: | Smartphone |
| angehängte Arbeitsblätter | I.1-1[Meine Marketingkampagne] |
| Hauptaufgaben / Vorgehensweise | <p>Aufgabe 1: Die Vorlesung soll an die Zielgruppe angepasst werden.</p> <p>Die Stunde beginnt mit einem Video zum Thema „Was ist Marketing?“ und „Gratis Marketing Tools für mehr Traffic und Verkäufe“. Hier sind Beispielvideos: https://www.youtube.com/watch?v=8Sj2tbh-ozE (Englisch) (5 Minuten) https://www.youtube.com/watch?v=m1p_8Oli4bA (Englisch)(20 Minuten) Der Trainer/die Trainerin muss vorab Videos in der Landessprache suchen.</p> <p>Diskussion mit den Teilnehmenden über Marketing; Bedeutung, Kreativität, Welche Werbungen finden sie gut? – warum? (20 Minuten)</p> <p>Aufgabe 2: Arbeitsblatt 1-1_ Meine Marketingkampagne Die Teilnehmenden in Paare einteilen. Jedes Paar entscheidet, welches Produkt/welche Dienstleistung sie für ihre Marketingkampagne verwenden möchten.</p> |

| | |
|---|---|
| | <p>Filzstifte und A3 Papier werden ausgeteilt. Die Teilnehmenden sollen ihre Vision für die Marketingkampagne und ihre Produkt-/Dienstleistungswerbung aufzeichnen. (45 Minuten) Die Paare präsentieren dann ihre Werbung für das Produkt/die Dienstleistung vor den anderen Teilnehmenden. (45 Minuten)</p> <p>Aufgabe 3: Social Media, Diskussion mit den Teilnehmenden.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zählt Social Media Plattformen auf. - Welche verwendet ihr? Welche am meisten? Warum? - Denkt ihr Influencer und Influencerinnen sind wichtig für das Marketing, für den Erfolg eines bestimmten Produkts? Warum? (30 Minuten) <p>Aufgabe 4: - Abschluss (5 Minuten)</p> |
| <p>Nützliche Ressourcen in der DATENBANK</p> | <p>Ressourcen: DATABANK /P1/ M1/30 Handbook, Article, Understanding consumer database marketing https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/10878571311318196/full/html DATABANK/P1/ M1/2 Article, Using the customer journey to road test and refine the business model https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/10878571311318196/full/html</p> |
| <p>Tipps</p> | <p>Level 5:</p> <p>WISSEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Durchführung von Marketing über Social Media oder online Marketingmethoden • Grundlagenwissen über Werbung und Fähigkeit die Methoden in der Praxis umzusetzen <p>FÄHIGKEITEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifikation von Kunden- und Kundinnenbedürfnissen • Analyse von verschiedenen Werbemöglichkeiten für ein Produkt/eine Dienstleistung (Fernsehen, Social Media, Zeitschriften, Radio) • Identifikation von Verbindungen zwischen Werbung und Produkten <p>KOMPETENZEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selbstständige Umsetzung von Storytelling in der Werbung • Aktive Nutzung von Social Media und online Marketingmethoden • Effektives Feedback geben <p>Level 6:</p> <p>WISSEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kenntnis der Schlüsselkomponenten von innovativen Marketing Methoden • grundlegendes Wissen zu Verhandlungen <p>FÄHIGKEITEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anwendung und Entwicklung von neuen, innovativen Methoden in der Praxis |

| | |
|--|---|
| | <p>(Zusammenarbeit mit einflussreichen Menschen, Spiele, ...)</p> <p>KOMPETENZEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • selbstständige Entwicklung und Erstellung von innovativen Methoden • Guter Verhandler/ gute Verhandlerin <p>Link zu einem Arbeitsblatt, das der Trainer/die Trainerin den Teilnehmenden austeilen kann: https://en.islcollective.com/english-esl-worksheets/vocabulary/advertisingmarketing/marketing-vocabulary/106715. (auf Englisch). Der Trainer muss vorab ein ähnliches Arbeitsblatt in der Landessprache suchen.</p> <p>Literaturstudium: Wie findest und erreichst du deine Zielgruppe auf Social Media? Es sind auch mehrere Arbeitsblätter als Beispiele verfügbar: https://blog.hootsuite.com/target-market/ (Englisch) Der Trainer muss vorab ähnliche Arbeitsblätter in der Landessprache suchen.</p> |
|--|---|

Arbeitsblatt 1

I.1-1[Meine Marketingkampagne]

Arbeit in Paaren. Jedes Paar entscheidet, welche Produkte/welche Dienstleistungen sie für die Erstellung einer Marketingkampe verwenden wollen. (Welche Produkte wollen sie verkaufen?). Zeichnet eure Ideen für die Marketingkampagne des ausgewählten Produkts/der ausgewählten Dienstleistung auf.

