**Prozessbeschreibung** – Pausenverkauf

**Prozessdefinition + Geltungsbereich**

* Klasse 7 organisiert und plant Pausenverkauf (1 x Woche)
* AES, SPF, D, WBS

**Ziele**

* Verbesserung der Planungsfähigkeit, Selbstständigkeit, Problemlösefähigkeit, Teamfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Kalkulationen,
* Erwirtschaften von Geld für die Klassenkasse

**Regelungen**

* Anfangs 2 Std. vor der (großen) Pause und 1Std. danach
* möglichst Doppelbesetzung
* Bei Angeboten Thema „gesunde Ernährung“ beachten

**Organisation**

* Gemeinsam mit der Klasse Ideen sammeln (s. Vorschläge)
* Demokratisch entscheiden, was im Pausenverkauf angeboten werden soll
* „Probekochen“
* Einkaufslisten schreiben und Einkaufen
* Werbung (Plakate gestalten und aufhängen, durch die Klassen gehen)
* Kasse mit Wechselgeld, Rückgeld geben üben
* Strichlisten führen, Abrechnungen durchführen (Haushaltsbuch im Schrank Zi. 107)
* Verkaufsgespräche üben
* Verkaufsorte: HS-Eingangsbereich, gegen Ende der Pause auch auf dem Pausenhof und im Lehrerzimmer, evtl. im Kaufpark Freiberg (Info@kaufpark-freiberg.de)

**Verantwortlichkeit**

* Klassenlehrer\*in, evtl. mit AES-Lehrer\*in

**Anlagen**

* [Vorschläge](http://www.hfh-schule.de/Schulhandbuch/PBs/HS_Pausenverkauf-Kl-7/Vorschlaege%20Pausenverkauf.doc)