IHK Dozentenleitfaden

IHK-Weiterbildungslehrgänge
gezielt vorbereiten und durchführen

IHK

Impressum

© herausgegeben von der DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung –
Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung mbH – Bonn, Adenauerallee 86

Der leichteren Lesbarkeit wegen beschränken wir uns auf die männliche Form. Mit diesem einfacheren sprachlichen Ausdruck sind selbstverständlich immer Frauen und Männer gemeint.

Die Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe der Publikation ist nicht gestattet und strafbar. Im Fall der Zuwiderhandlung wird Strafantrag gestellt.

Internet
www.dihk-bildungs-gmbh.de

Konzeption, Text und Gestaltung
mlk – MARKETING LÖSUNGEN KONKRET, Karlsruhe
Ulrich Nusch, Karin Nusch, Birgit Meischner

Lektorat
Christoph Welz, DIHK-Bildungs-GmbH, Bonn

Wir danken außerdem Herrn Gustav Heinzelmann, Dozent des IHK-Bildungszentrums Südlicher Oberrhein, für seine nützlichen Tipps und wertvollen Vorarbeiten bei der Manuskripterstellung.

Druck
Druckerei Paffenholz GmbH, Bornheim, Königstraße 82

Vertrieb
W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG, Bielefeld, Auf dem Esch 4

Fotos
Fotografie Schulzki, iStockphoto, fotolia
DIHK I Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V., Berlin
DIHK-Bildungs-GmbH, Bonn
TATA Interactive Systems GmbH

Erscheinungsjahr
2016

Bestellnummer
250/01-A

Inhalt

Herzlich Willkommen als IHK-Dozent 7

1 IHK ■ Die Weiterbildung 8

1.1 Top-Qualifizierung gefragt wie nie zuvor 9
1.2 Verantwortung übernehmen: Die Rolle der IHKs in der beruflichen Weiterbildung 11
1.3 Beruflicher Aufstieg durch Qualifikationen und Praxiserfahrung 13
1.4 Bundeseinheitliche Prüfungen: wertvolle Vorteile 15
1.5 Handlungsorientierung: Ihre leitende Zielsetzung 17
1.6 Basis aller IHK-Lehrgänge: Rahmenplan und Lernziele 18

2 Den Lehrgang vorbereiten 22

2.1 Ihre Teilnehmer: Ein Spiegelbild unserer Gesellschaft 23
2.2 IHK-Lehr- und Lernmaterialien für Ihre Dozententätigkeit 26
IHK-Grundlagenbände 27
IHK-Textbände 28
IHK-Textbände digital 29
IHK-Übungsbände 30
IHK-Prüfungsvorbereitung 31
Aufgaben/Lösungsvorschläge 32
Digitale Angebote 33
Planspiele 34
Bildung mobil 35
2.3 Miteinander geht's leichter und besser 35

3 Den Lehrgang durchführen 36

3.1 Grundsätzliches 37
3.2 Ihre Rollen: Experte, Motivator, Moderator 38
3.3 Zeitplanung: Das Fundament Ihrer Lehrgangsplanung 40
3.4 Dialog statt Monolog 42
3.5 Tipps und Techniken für das gegenseitige Verstehen 45
3.6 Lernen ist sinnlich 47

3.7 Handlungskompetenz durch situationsbezogene Aufgaben trainieren 47
3.8 Tipps und Techniken zur Aktivierung Ihrer Teilnehmer 51
3.9 Mehr Abwechslung im Lehrgang 52
3.10 Flipchart, Beamer, Metaplan und Co. 54
3.11 Ihr Körper spricht – nonverbal 55

Die IHK-Prüfung 56

4.1 Prüfungen für die Wirtschaft 58
4.2 Sieben Punkte für faire Prüfungen 59
4.3 Vermitteln Sie: gewusst wie in der Prüfung 62

Bleiben Sie aufgeschlossen 64

Anhang 66

A 1 Medieneinsatz: Was ist zu beachten? 67
Flipchart und Plakate 67
Metaplan 68
Tafel/Whiteboard und Kreide/Filzer 69
Laptop/Beamer 70
Mobile Endgeräte 71
A 2 Literatur und Links 72

Geben Sie uns Feedback 74

Herzlich Willkommen als IHK-Dozent!

In Ihrer Rolle als Experte, Moderator und Motivator tragen Sie entscheidend mit dazu bei, angehenden Fach- und Führungskräften neue Fachkompetenzen und Handlungsfähigkeiten zu vermitteln. Dies sollte im Bewusstsein von Qualitätsanforderungen geschehen, durch die sich die IHK-Weiterbildung auszeichnet.

Der IHK Dozentenleitfaden bietet Ihnen hierfür

- Hintergrundwissen rund um die IHK-Weiterbildung,
- Informationen, die Ihnen die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung Ihres Lehrgangs erleichtern,
- Anregungen für Ihre Arbeit als Dozent.

Sie erhalten Antworten auf Kernfragen Ihres Dozentenalltags:

- „Was sollte ich über die Marke IHK.Die Weiterbildung wissen?"
- „Worauf sollte ich bei meiner Lehrgangsvorbereitung achten?"
- „Welche IHK-Lernmedien ersparen mir Zeit und Arbeit bei der Lehrgangsvorbereitung und -durchführung?"
- „Wie gestalte ich meinen Lehrgang lebendig und zielorientiert?"
- „Wie bereite ich meine Teilnehmer bestmöglich auf die Prüfung vor?"

Haben Sie Fragen oder Anregungen? Dann sprechen Sie Ihre IHK bzw. Ihr IHK-Bildungszentrum an. Oder nehmen Sie direkt Kontakt mit uns auf – je enger die Zusammenarbeit, desto stimmiger das Ergebnis.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und Freude bei Ihrer Arbeit als IHK-Dozent!

Ihre
DIHK-Bildungs-GmbH

1 IHK Die Weiterbildung

Bundesministerium für Bildung und Forschung

DIHK

IHK

Die Veränderung der Altersstruktur, verursacht durch Geburtenrückgang und steigende Lebenserwartung, ist eine der größten gesellschaftspolitischen Herausforderungen in den meisten Industrienationen. Der Zuzug aus dem Ausland wird den Vorausberechnungen nach den Alterungs- und Schrumpfungsprozess der Bevölkerung in Deutschland allenfalls vermindern, nicht aber aufhalten.

(Quelle: Statistisches Bundesamt)

1.1 Top-Qualifizierung gefragt wie nie zuvor

Deutschland ist nicht ohne Grund eine der führenden Exportnationen: Tüftlergeist, Ingenieurskunst und qualifizierte Arbeitskräfte sind im globalen Wettbewerb die Garantie für Wettbewerbsfähigkeit und den exzellenten Ruf deutscher Produkte.

Diese Führungsrolle steht jedoch vor zahlreichen Herausforderungen. Die fortschreitende Digitalisierung und Globalisierung des Wirtschaftslebens zählen ebenso hierzu wie die Zuwanderung, der demografische Wandel und die mit diesen Entwicklungen einhergehenden gesellschaftlichen Veränderungsprozesse.

Ein Blick auf die demografische Entwicklung – zumindest der bisherigen Bevölkerungsvorausberechnungen unter der Annahme eines längerfirstig moderaten Zuwanderungssaldos – zeigt: Wir schrumpfen und altern. Einer wachsenden Zahl immer älterer Menschen steht eine stagnierende bzw. sinkende Geburtenrate gegenüber.

Was kann die IHK-Weiterbildung leisten?

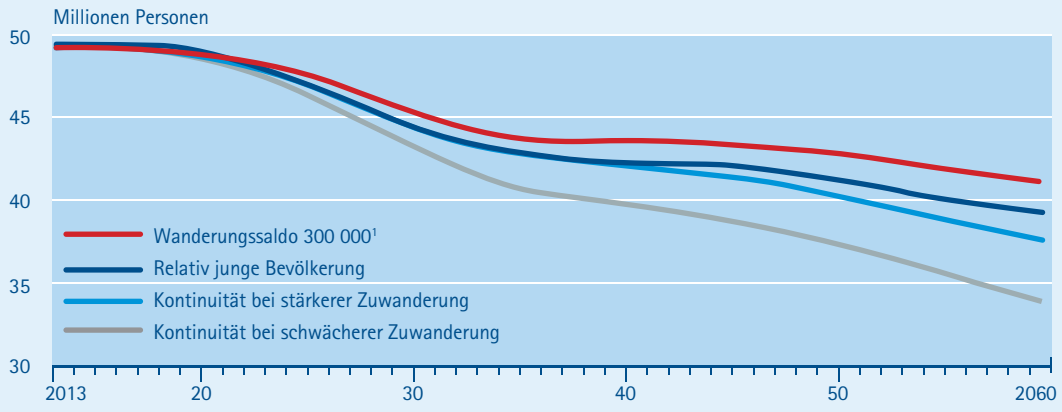
„Je weniger wir werden, desto besser müssen wir sein." (Positionen Weiterbildungspolitik, DIHK e. V.) – berufliche Weiterbildung leistet einen wesentlichen Beitrag dazu, Leistungspotenziale noch stärker auszuschöpfen.
Ein gemeinsames Ziel von Politik und Wirtschaft ist es deshalb, die Beteiligung an Weiterbildung zu steigern durch

- verstärkte Qualifizierung von Nachwuchskräften
- verstärkte Angebote für Zuwanderer, um ihre Fähigkeiten für unsere Wirtschaft nutzbar zu machen
- verstärkte Angebote für Geringqualifizierte
- verstärkte Angebote für ältere Arbeitnehmer.

Unstrittig ist: ohne Fachkräfte keine Wettbewerbsfähigkeit, ohne Wettbewerbsfähigkeit kein Wachstum und Wohlstand.

Bevölkerung im Erwerbsalter 20 bis 64 Jahre

Ab 2014 Ergebnisse der 13. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung



1 Modellrechnung: Geburtenrate 1,4 Kinder je Frau, Lebenserwartung bei Geburt 2060 für Jungen 84,8/Mädchen 88,8 Jahre, Wanderungssaldo 300 000 Personen

Quelle: Statistisches Bundesamt, 13. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, 2015

Weitere Infos

finden Sie unter www.dihk.de
> Themenfelder
> Aus- und Weiterbildung

1

Weitere Infos
finden Sie in Kapitel 4.1.

Neutral, fair, anerkannt: bundeseinheitliche IHK-Prüfungen

Für alle Teilnehmer an IHK-Weiterbildungsprüfungen wird durch bundeseinheitliche Prüfungsaufgaben ein Qualitätsstandard geschaffen, der für Unternehmen die erzielten Leistungen objektiv vergleichbar macht und für Absolventen eine entsprechende Anerkennung ihres Abschlusses sicherstellt.

In Abstimmung mit der Politik

Die Arbeit der IHK-Organisation im Bereich der beruflichen Weiterbildung ist eng mit der Politik abgestimmt und basiert auf gesetzlichen Grundlagen. Die wichtigste Grundlage ist das Berufsbildungsgesetz (BBiG).

Vom Bedarf zur bundeseinheitlichen Qualifizierung

1

Die deutsche Wirtschaft
... benennt ihren Bedarf an neuen bzw. zu aktualisierenden beruflichen Weiterbildungen.
... entwickelt mit den Sozialpartnern Entwürfe für Fortbildungsprüfungsverordnungen.

2

Bundesinstitut für Berufsbildung BIBB
Forschen
Beraten
Zukunft gestalten

Das Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB)
... dient als Kompetenzzentrum zur Entwicklung der Aus-/Weiterbildung im Sinne einer „Prüfstelle für das Fachliche".
... gibt eine Weiterbildungsempfehlung.
Weitere Informationen unter: www.bibb.de

3

Bundesministerium für Bildung und Forschung

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung
... verordnet nach Anhörung des BiBB-Hauptausschusses und im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) die Prüfung zum jeweiligen Weiterbildungsabschluss.
Weitere Informationen unter: www.bmbf.de

4

DIHK

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag e. V.
... erstellt die Rahmenpläne für IHK-Weiterbildungslehrgänge mit Prüfung.
Weitere Informationen unter: www.dihk.de

5

DIHK
DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung – Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung mbH

Die DIHK-Bildungs-GmbH
... erstellt bundeseinheitliche, auf die Rahmenpläne abgestimmte IHK-Lernmedien.
... koordiniert die Erstellung der bundeseinheitlichen schriftlichen Weiterbildungsprüfungen.
Weitere Informationen unter: www.dihk-bildungs-gmbh.de

6

IHK

Die IHKs
... beschließen die regionalen und, durch überregionale Landesfachausschüsse, bundeseinheitlichen Weiterbildungsprüfungen.
... organisieren die Durchführung der Lehrgänge gemeinsam mit ihren Dozenten.
... führen mit ehrenamtlichen Prüfern die schriftliche und mündliche Prüfung durch.
Weitere Informationen finden Sie auf den Internetseiten der IHKs. Alle IHKs finden Sie unter: www.dihk.de/ihk-finder

Beispiel

„Analysieren" zählt zur Taxonomie-Ebene „Verstehen". Ihre Aufgabe wäre es hier, Ihre Teilnehmer in die Lage zu versetzen, in einem Unternehmen die Bedeutungen der Produktpolitik mit ihren jeweiligen Teilbereichen im Zusammenhang des Marketing-Mix einschätzen und beurteilen zu können. Diese Urteilsfähigkeit ist wiederum die Grundlage für Entscheidungen.

Wie könnte das in Ihrem Lehrgang konkret geschehen? *

Zielsetzung der Lehrgangseinheit

Ihre Teilnehmer sollen analysieren können, wie ein beliebiges Produkt bzw. eine beliebige Dienstleistung aus Marketingsicht verändert werden kann. Sie sollen daran anknüpfend einschätzen können, was es für ein Unternehmen bedeutet, solche produktpolitischen Veränderungen vorzunehmen.

Teilnehmer aktivieren 1

Wählen Sie ein Produkt aus, z. B. einen Kugelschreiber, und lassen Sie ihn in seine Einzelteile zerlegen. Diskutieren Sie dann in einer moderierten Diskussion den Stellenwert, den die einzelnen Bauteile für die Kaufentscheidung der Kunden haben. Die Teilnehmer erkennen die Bedeutung und Funktion der Teile dieses (Allerwelts-)Produkts und überlegen, wo es Ansatzpunkte für Produktveränderungen geben könnte. Die Bedeutung z. B. von Markenträgerfunktion, Produktkern- und Nebennutzen und Produktdesign wird im Sinne des Wortes „greifbar".

Teilnehmer aktivieren 2

Bilden Sie zwei Gruppen. Beide erhalten den Arbeitsauftrag, bestimmte Einzelteile des Kugelschreibers darauf hin zu überprüfen, was es für einen Hersteller hochwertiger Schreibwerkzeuge (= betriebliche Situation) bedeuten würde, diese Teile zu verändern, um folgende Ziele zu erreichen:

- Kostensenkung
- Erhöhung des Kundennutzens
- Abgrenzung vom Wettbewerb.

Gruppe 1 könnte z. B. das Design und Gehäuse analysieren und Empfehlungen für das Unternehmen erarbeiten. Gruppe 2 würde sich mit den inneren Bauteilen auseinandersetzen.

Eigenes Tun ermöglicht höchste Lernerfolge.

Zum Abschluss dieser Lehrgangseinheit lassen Sie beide Gruppen ihreErgebnisse vor dem Plenum präsentieren und anschließend gemeinsam diskutieren. Ganz nebenbei trainieren Sie auf diese Weise im Vorgriff auf ein späteres Prüfungsfachgespräch das Präsentieren von Arbeitsergebnissen vor Publikum.

An diesen im ersten Schritt bewusst einfach und spielerisch gehaltenen Einstieg können Sie in den nächsten Lehrgangseinheiten die weiteren Inhalte der Produktpolitik ankoppeln, von den Fragen der Markenpolitik und des Produktlebenszyklus' bis zur Bedeutung von Produktinnovationen oder -differenzierungen. Ebenso kann die Komplexität der Zusammenhänge von hier aus Schritt für Schritt erhöht werden, ohne Ihre Teilnehmer zu überfordern.

* Hinweis: Der Qualifikationsbereich Produktpolitik wird in der Regel über mehrere Lehrgangseinheiten behandelt. Wir zeigen hier lediglich beispielhaft den Zusammenhang zwischen Rahmenplan, Anwendungstaxonomie und Lehrgangsdurchführung an einem leicht nachvollziehbaren Teilbereich des Themas. Das Beispiel wird in Kapitel 3.3 wieder aufgegriffen und mit Blick auf die zeitliche und didaktische Planung einer Lehrgangseinheit fortgesetzt.

3.3 Zeitplanung: Das Fundament Ihrer Lehrgangsplanung

Sie haben für Ihren Lehrgang eine bestimmte Stundenzahl zur Verfügung, die Sie sinnvoll für die Vermittlung der einzelnen Inhalte im Sinne der Handlungsfähigkeit aufteilen müssen. Dafür haben Sie ein ausreichendes Maß an individueller Freiheit. Allerdings: Improvisation ersetzt keine Planung.

Die Inhalte auf Termine und Zeitkontingente verteilen: Planen Sie im Voraus.

Beispiel

Lehrgangsinhalte und Zeitplanung

Das folgende Beispiel zeigt Ihnen für Ihre Lehrgangsdurchführung eine mögliche Zeiteinteilung in drei Schritten, die den Vorgaben des Rahmenplans entspricht.

Die Ausgangslage

Sie unterrichten in diesem Beispiel für die „Geprüften Wirtschaftsfachwirte" das Themengebiet Marketing und Vertrieb (s. Kapitel 1.6). Sie verfügen über insgesamt 68 Lehrgangseinheiten, das entspricht beispielsweise 17 Abendterminen zu je vier Einheiten.

Schritt 1: Die Zeit grob einteilen

Der Gliederung des Rahmenplans entnehmen Sie zum einen, dass das Themengebiet in fünf Abschnitte unterteilt ist (s. u.). Indem Sie sich zu jedem Abschnitt die weitere fachliche Differenzierung mit ihren Hinweisen der Lernziel- bzw. Anwendungstaxonomie vor Augen führen, erkennen Sie unmittelbar, dass Abschnitt zwei in Umfang und Tiefe der Kern Ihres Lehrgangs sein muss.

Gegenüber den anderen vier Abschnitten enthalten die Hinweise zur Taxonomie in Abschnitt zwei am häufigsten Verben der Kategorien „Verstehen" und „Anwenden". Die Teilnehmer sollen in der Prüfung „analysieren", „unterscheiden", „beurteilen" bzw. „einsetzen" können. Die anderen vier Abschnitte sind demgegenüber deutlich stärker von Zielsetzungen der Ebenen „Wissen" bzw. „Verstehen" geprägt. Hier geht es überwiegend um „kennen" und „überblicken".

Als Fachexperte auf diesem Gebiet kommen Sie schon anhand dieser ersten Sichtung des Rahmenplans zu einer Grobgliederung Ihres Lehrgangs, zum Beispiel in der Form:

Nr.	Abschnitt	Anzahl Abende	Anzahl Unterrichtseinheiten
8.1	Marketingplanung	2	8
8.2	Marketing-Instrumentarium/Marketing-Mix	8	32
8.3	Vertriebsmanagement	3	12
8.4	Internationale Geschäftsbeziehungen und Geschäftsentwicklung/ Interkulturelle Kommunikation	2	8
8.5	Spezielle Rechtsaspekte	2	8
	Summe	**17**	**68**

Dieser Grobgliederung können Sie durch die weiteren Hinweise zur Taxonomie eine Feingliederung für jeden Themenabschnitt anschließen.

Beispiel

Schritt 3: Planung didaktisch konkretisieren

Für den Lehrgangsabschnitt 8.2 könnte Ihre differenzierte Lehrgangsplanung wie folgt aussehen:

Qualifikationsinhalte	Anwendungstaxonomie	Zeitkontingent (Einheit je 45 Min.)	Didaktische Instrumente (Auswahl/Beispiele)
8.2.1 Marketinginstrumente	Analysieren (= verstehen/affektives Ziel)	5 Einheiten	Diskussion Fallbeispiel Übungsaufgabe
8.2.2 Produktpolitik	Analysieren (= verstehen/affektives Ziel)	5 Einheiten	Arbeitsauftrag Gruppenarbeit Rollenspiel
8.2.3 Preispolitik	Unterscheiden (= verstehen/affektives Ziel)	5 Einheiten	Gegenüberstellung Fallbeispiel Übungsaufgabe
8.2.4 Distributionspolitik	Kennen (= wissen/kognitives Ziel)	2 Einheiten	Lernstandskontrolle Praxisbeispiel Diskussion
8.2.5 Kommunikationspolitik	Beurteilen (= verstehen/affektives Ziel)	5 Einheiten	Arbeitsauftrag Gruppenarbeit Projektarbeit
8.2.6 Marketing-Mix	Einsetzen (= anwenden/psycho-motorisches Ziel)	10 Einheiten	Projektarbeit Präsentationstraining Betriebliche Situation mit komplexer Übungsaufgabe
Summe		**32 Einheiten**	

Scheuen Sie also die Auseinandersetzung mit den wertvollen Hinweisen des Rahmenplans nicht. Sie profitieren von einer differenzierten zeitlichen und didaktischen Planung Ihres Lehrgangs für jeden dort aufgeführten Qualifikationsinhalt, weil Sie

- zu jedem Inhaltspunkt zu einer eigenen begründeten Einschätzung kommen, wo Sie Schwerpunkte setzen und sich entsprechend Zeit nehmen sollten.
- sich ein Instrument zur Selbstkontrolle schaffen, um jederzeit Klarheit darüber zu haben, wie gut Sie mit Ihrem „Fahrplan" durchkommen, ob Sie das Tempo anziehen müssen oder zusätzliche Zeit für Vertiefungen brauchen.
- Ihren Teilnehmern transparent darlegen können, wie Ihre Planung für die nächsten Lehrgangseinheiten aussieht, was Sie an Mitwirkung mit welcher Zielsetzung verlangen und wo sich der Lehrgang im Gesamtverlauf der vorgesehenen Inhalte befindet.
- sich mit ausreichender Vorlaufzeit mehr Freiraum schaffen, um für jede Lehrgangseinheit betriebliche Praxis und Handlungskompetenz in den Mittelpunkt zu stellen.

! Gut zu wissen

Auch wenn es mehr Arbeit bedeutet: Ihre Investition an Zeit und Ideen für eine dem Rahmenplan entsprechende Lehrgangsplanung zahlt sich für Sie in allen weiteren Vorbereitungsschritten und während des Lehrgangs aus.

3.4 Dialog statt Monolog

Eine Weiterbildung neben dem beruflichen und familiären Alltag verlangt Disziplin und kostet Geld, Zeit und Mühe. Lehrgangsteilnehmer haben daher ein gutes Recht auf eine kommunikative und didaktisch reflektierte Haltung ihrer IHK-Dozenten.

4.3 Vermitteln Sie: gewusst wie in der Prüfung

Für die Umsetzung der Anforderungen mit Ihren Teilnehmern haben wir in den Kapiteln 2 und 3 Beispiele gegeben, die wir im Folgenden noch einmal gezielt auf die Prüfungssituation beziehen.

Taktisch vorgehen: Top-down-Methode

„Erfolgsökonomisch" gesehen sollten Sie Ihren Teilnehmern den **Top-down-Grundsatz** mit auf den Weg geben: „Was ihr sofort lösen könnt, löst sofort. Was ihr nicht sofort lösen könnt, löst später." Diese Methode sorgt für die psychologisch wichtigen ersten Erfolgserlebnisse und für zeitliche Entspannung (so bleibt mehr Zeit für die schwierigeren Aufgabenteile). Mit alten Prüfungsaufgaben lässt sich diese Herangehensweise sehr gut trainieren.

Dozenten werden oft gefragt: „Was müssen wir alles lernen?". Hier gilt das **100%-Prinzip**: Die Qualifikationsinhalte sind zu 100% zu lernen, selbst wenn nicht alles perfekt verstanden ist. Die Floskel „Mut zur Lücke" werden Teilnehmer sicher oft genug zu hören bekommen, sollte aber im Lehrgang keinesfalls handlungsleitend sein. Der gesamte Stoff des Rahmenplans kann Prüfungsstoff sein, wenn auch mit den skizzierten unterschiedlichen Schwerpunkten. Den Satz „Das kommt in der Prüfung ohnehin nicht dran" kann und sollte es nicht geben.

Tipp

Schreiben Sie lesbar! Auch diesen Satz sollten Sie Ihren Teilnehmern mit auf den Weg geben. Zeitnot und innere Anspannung lassen schließlich auch die Hand als „Organ des Geistes" nicht unberührt …
Nicht umsonst wird jeder Prüfung folgender Bearbeitungshinweis vorangestellt: „Wir weisen darauf hin, dass eine vom Prüfungsausschuss nicht lesbare Prüfungsarbeit mit der Note „ungenügend" (null Punkte) bewertet wird …".

Eine hilfreiche und vernünftige Losung können Sie für die Prüfung mit der Zielorientierung **fünfzig plus x-Punkte** ausgeben. Damit nehmen Sie den Teilnehmern den Erfolgsdruck, der nicht selten bis zum Blackout führt. Denn die ersten 50 Punkte können mit Hilfe der Topdown-Methode durchaus in der halben Prüfungszeit erzielt

Ab jetzt gilt das gesprochene Wort.

werden. Das Gefühl der Sicherheit bringt Teilnehmer eher dazu, auch den Rest der Aufgaben mit mehr Ruhe und Gelassenheit anzugehen.

Argumentieren üben unter Prüfungsbedingungen

Wenn Sie sich mit IHK-Prüfungsaufgaben beschäftigen, stellen Sie schnell fest, wie vielschichtig die Beantwortung mancher Fragen sein kann. Bereiten Sie deshalb Ihre Teilnehmer darauf vor, dass es für Aufgabenbestandteile nicht immer ein richtig oder falsch, wohl aber ein plausibel bzw. nicht-plausibel geben kann.

Erinnern Sie Ihre Teilnehmer frühzeitig immer wieder daran, dass plausibles Argumentieren, schriftlich wie mündlich, und präzises Darstellen von Lösungsansätzen zur Lösungskompetenz von Prüfungsaufgaben gehört. Jede schriftliche Prüfung wird von mindestens zwei, häufig sogar von drei Prüfern bewertet. Je nachvollziehbarer ein Gedankengang zur Lösung einer Aufgabe ist, desto mehr Verständnis und Akzeptanz erzielt die Lösung.

Üben Sie das Argumentieren z. B. durch die Simulation schriftlicher und mündlicher Prüfungssituationen. Hierfür bieten sich neben den in Kapiteln 3.7 und 3.8 genannten Möglichkeiten unregelmäßig durchgeführte Klausuren sowie eine Probeklausur rechtzeitig vor den regulären Prüfungen an. Auch Hausaufgaben, die z. B. Teilaspekte von