

## 1. Ausgangsthese:

Die vorhandene Aus- und Weiterbildung von Auszubildenden und Ausbildern im dualen System der Berufsausbildung speziell im (Außen-)Handel sollte ergänzt werden um Module zur Entwicklung interkultureller Kompetenz und europäisch ausgerichteter kaufmännischer Fachbildung. Dies ist eine Voraussetzung, damit Beschäftigte im erweiterten europäischen Wirtschaftsraum (a) aktiv und initiativ am Aufbau von Handelsbeziehungen mitwirken und (b) die persönlichen Voraussetzungen für gewünschte und notwendige Mobilität mitbringen. Außerdem unterstützt interkulturelle Kompetenz (c) auch die Nachhaltigkeit anderer europäischer Projekte, da die Reflektion anderer Kulturen Ängste ab- und Neugier aufbaut. Dies gilt speziell für die Beziehungen zwischen west- und osteuropäischen Staaten, da hier besondere kulturelle Unterschiede u.a. durch die Traditionen unterschiedlicher Wirtschaftsordnungen vorliegen.

## 2. Akteure/Zielgruppen

- Auszubildende / Trainees im dualen System der Berufsausbildung bzw. in Handelsberufen, die in der eigenen Tätigkeit mit ihnen fremden Kulturen konfrontiert werden und damit effektiver umgehen möchten und/oder sich auf berufliche Mobilität vorbereiten wollen.
- Betriebe / KMU, die ihre Beschäftigten auf die besonderen Anforderungen der Ost-West-Handelskooperation vorbereiten wollen.
- Schulische und betriebliche Einrichtungen der Aus- und Weiterbildung, die ihre Lehrer / Ausbilder für das Thema sensibilisieren und ihr Kursangebot erweitern wollen.

## 3. Ziele

Um Auszubildende / Trainees im Sinne der Ausgangsthese zu qualifizieren werden folgende Ziele angestrebt:

- Erweiterung des didaktischen Konzepts der Berufsausbildung um die Dimensionen "Interkulturelle Kompetenz" und "Internationale Fachkompetenz" als Bestandteil internationaler beruflicher Handlungskompetenz.
- Erarbeitung von Möglichkeiten zur curricularen Verankerung im jeweils nationalen System der Richtlinien und Lehrpläne.
- Sensibilisierung der für Berufsbildung in den beteiligten Ländern Verantwortlichen für die Thematik mit dem Ziel, eine curriculare Verankerung zu ermöglichen.
- Erarbeitung von Möglichkeiten zum länderübergreifenden Assessment der Module.

#### **4. Methodik des Vorgehens**

- Ausgehend von einem monokulturellen Ansatz, der das Bewusstsein für die kulturelle Determiniertheit der eigenen Werte und Verhaltensnormen schärft, werden auf einer zweiten, interkulturellen Stufe die Ergebnisse durch die Konfrontation mit anderen Sichtweisen gespiegelt, ergänzt und korrigiert.
- Die Module selbst beinhalten zielgruppenspezifische und beruflich relevante Lernanlässe mit Arbeitsaufträgen, die handlungs- und praxisorientiert zu lösen sind.
- Die praktische Erprobung sowie die Fremd- und Selbstevaluation der Module ist vorgesehen.

#### **5. Transnationale Modulentwicklungsgruppen**

- Mitarbeiter von Berufskollegs aus folgenden Ländern haben an der Erstellung der Module mitgewirkt:

Finnland

Großbritannien

Österreich

Polen

Tschechien

Ungarn

- Die Universität Paderborn, Lehrstuhl für Wirtschaftspädagogik, Prof. Sloane, hat die Erstellung der Module mit begleitet.
- Die erarbeiteten Module werden von KMUs in Österreich, Tschechien, Deutschland, Finnland und Großbritannien auf ihre Praxistauglichkeit getestet.

## 6. Module

Die Implementierung der Module fördert die interkulturellen Kompetenzen durch Trainingseinheiten auf der kognitiven, affektiven und Verhaltensebene.

Das Curriculum »Interkulturelle berufliche Handlungskompetenz« ist in zwei Bereiche mit insgesamt sieben Modulen gegliedert:

### **Bereich I: Interkulturelle Kommunikation**

#### **Landeskundliche Inhalte**

- Kontakte zu Geschäftspartnern herstellen und Gespräche in einer fremdsprachigen Umgebung führen
- Sich in multikulturellen Situationen angemessen verhalten

#### **Aufarbeitung von Stereotypen**

- Erfolgreich in interkulturellen Kontexten kommunizieren und agieren
- Die kulturelle Verschiedenheit als Potenzial erkennen und nutzen

#### **Vorbereitung einer Tätigkeit im Ausland**

- Grundlagen der Arbeitsbedingungen in einem unbekanntem Land verstehen
- Anschreiben und einen kulturell korrekten Lebenslauf verfassen
- Die geltenden Formalitäten kennen und einhalten

#### **Aufbau und Gestaltung von Geschäftsbeziehungen sowie effektiver Kommunikation**

- Neue Geschäftskontakte herstellen (schriftlich und mündlich)
- Erfolgreich auf einer internationalen Messe kommunizieren

### **Bereich II: Internationale Fachkompetenz:**

#### **Absatzstrategien**

- Informationen zu Marktstrukturen, Konsumentenverhalten und Vertriebskanälen in einem ausländischen Zielmarkt einholen und analysieren
- Strategien zur Markteinführung und zum Vertriebswesen entwickeln
- Einen Messeauftritt in einem unbekanntem Land planen

#### **Europäisches Recht**

- Informationsquellen zu europäischen Richtlinien und Verordnungen kennen lernen
- Die Kenntnis von Richtlinien und Verordnungen auf authentische Situationen übertragen

#### **International Accounting Standards (IAS)**

- Nationale Unterschiede in der Anwendung von IAS erkennen
- Cash flow statements analysieren und erstellen
- Cash flow forecasts verfassen

Die Module beinhalten zielgruppenspezifische Lernanlässe und Handlungssituationen, deren Bearbeitung durch die Zielgruppen individuell (informale Lernumgebung) oder im Klassenverband (formale Lernumgebung) erfolgen kann. Sie umfassen typische Situationen der Tätigkeit von Auszubildenden, speziell eines Auszubildenden im Groß- und Außenhandel.

Die Module bieten explizite Möglichkeiten der Verknüpfung innerhalb, aber auch zwischen den beiden Modulgruppen.

In erarbeiteten Modulen sind Kursinhalte, Lernanlässe, Aufgabenstellungen und Zeitangaben aufeinander abgestimmt. Dies ermöglicht einen länderübergreifenden Einsatz der Module.

Für die Bewertung der Schülerleistungen sind Kompetenzen auf zwei Niveaustufen formuliert. Auf der Basis von Portfolios kann die Einstufung der Leistungen vorgenommen werden. Eine Zertifizierung der erworbenen Kompetenzen ist vorgesehen.

Die Projektergebnisse werden auf der Website des Projektes präsentiert und sind damit für alle Interessierten zugänglich.

#### **Kontakt**

Martin Heyd, Rudolf-Rempel-Berufskolleg, An der Rosenhöhe 5, 33647 Bielefeld

Connect - Cultural and Organisational Network for New European Contents in Training

URL: <http://www.connect-web.com>

E-Mail: [info@connect-web.com](mailto:info@connect-web.com)  
[Mheyd@gmx.net](mailto:Mheyd@gmx.net)

## **Abstract in English:**

The training and ongoing education of apprentices, trainees and trainers, particularly those involved in business, will be expanded to encompass the added dimensions of cross-cultural competence and specialist expertise with a pan-European outlook included in the syllabus.

The acquisition and reinforcement of intercultural competence facilitates an awareness of the concept itself, and therefore sparks an interest in engaging with other cultures and ways of thinking.

The modules' course content, the key situations for instruction purposes, the tasks and the timings given are all synchronised and/or coordinated to give the same look and feel. This enables the modules to function and maintain relevance on an international level.

## **Content:**

### **Thematic Unit I: Cross-Cultural Competence**

#### **Information about Countries**

- Managing initial contacts with business partners and conducting conversations within a foreign environment;
- Behaving appropriately in multicultural situations.

#### **Managing Cultural Diversity**

- Communicating and acting effectively within cross-cultural contexts;
- Recognising and utilising the potential of cultural diversity.

#### **Preparing for a Job Abroad**

- Understanding the basics of working conditions in other countries;
- Writing letters of introduction and a 'culturally correct' CV;
- Recognising and using appropriate formalities.

#### **Establishing and Developing Business Contacts using Effective Communication**

- Establishing new business contacts (using written correspondence or oral communication);
- Communicating effectively at an international trade fair.

### **Thematic Unit II: International Specialist Expertise**

#### **Marketing Strategies**

- Selecting and analysing information about market structures, consumer behaviour as well as distribution channels in a foreign target market;
- Developing market entry strategies and distribution channels;
- Planning to represent the company at a trade fair in an unknown country.

#### **European Law**

- Knowing where to find information about European regulations and directives
- Applying knowledge of regulations and directives to real-life problems.

#### **International Accounting Standards (IAS)**

- Perceiving national differences in the application of IAS;
- Making and analysing cash flow statements;
- Making cash flow forecasts.

The students' academic performance is assessed in terms of competence on two possible levels. The performance assessment is achieved by grading portfolios. Certification of the acquired competence is planned.

The project results are presented on the project website and are therefore available for viewing to any interested party.