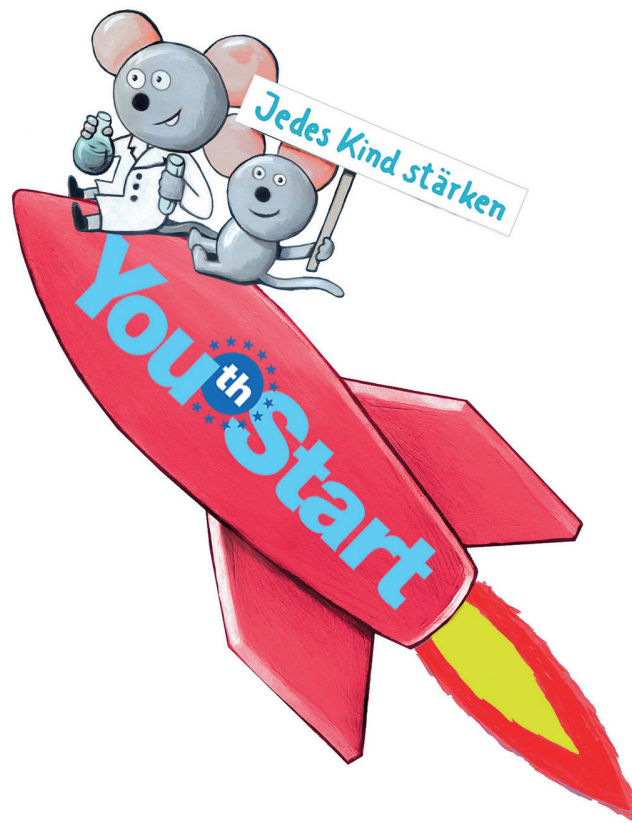




A1 Lemonade Stand Challenge

Verkaufen macht Spaß

Unterlagen für Schüler*innen




Andrea Bisanz • Heidi Huber • Eva Jambor • Valentin Mayerhofer

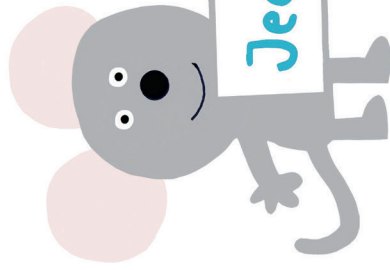
Diese Challenge ist in Band 4 von „Jedes Kind stärken“ enthalten. Den gesamten Band gibt es auf www.jedeskindstärken.at zum freien Download. Dort kann er auch gedruckt bestellt werden.



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

 **Bundesministerium**
Bildung, Wissenschaft
und Forschung





Jedes Kind stärken

mit dem Youth Start Entrepreneurial Challenges Programm

FINDE IDEEN UND LASS SIE UNS GEMEINSAM UMSETZEN!		MACH DIR UND ANDEREN MUT UND PROBIERE ETWAS GANZ NEUES!		SETZE DICH UND DEINE IDEEN FÜR ANDERE EIN!	
IDEA CHALLENGE Ideen ins Rollen bringen Wir schaffen Wert  <input type="checkbox"/>	HERO CHALLENGE Du bist mein Vorbild  <input type="checkbox"/>	EMPATHY CHALLENGE Meine Gefühle – Deine Gefühle  <input type="checkbox"/>	STORYTELLING CHALLENGE Geschichten-Schloss  <input type="checkbox"/>	BUDDY CHALLENGE Anderen Mut machen  <input type="checkbox"/>	MY COMMUNITY CHALLENGE Gemeinsam Probleme lösen  <input type="checkbox"/>
MY PERSONAL CHALLENGE Mein Preis- und Wertgefühl entwickeln  <input type="checkbox"/>	LEMONADE STAND CHALLENGE Verkaufen macht Spaß  <input type="checkbox"/>	PERSPECTIVES CHALLENGE 20 Euro auf der Spur  <input type="checkbox"/>	TRASH VALUE CHALLENGE Aus Alt mach Wert  <input type="checkbox"/>	OPEN DOOR CHALLENGE Spuren entdecken  <input type="checkbox"/>	DEBATE CHALLENGE Miteinander philosophieren  <input type="checkbox"/>
REAL MARKET CHALLENGE „Junior Manager/in“ werden  <input type="checkbox"/>	START YOUR PROJECT CHALLENGE Ich starte durch!  <input type="checkbox"/>	EXTREME CHALLENGE In kleinen Schritten zu einem großen Ziel  <input type="checkbox"/>	BEA YES CHALLENGE Achte auf das, was dir guttut!  <input type="checkbox"/>	EXPERT CHALLENGE Ganzheitlich Lernen lernen  <input type="checkbox"/>	VOLUNTEER CHALLENGE Sich freiwillig engagieren  <input type="checkbox"/>

Das ganzheitliche Lernprogramm „Jedes Kind stärken“ fördert Eigeninitiative und Unternehmergeist von Kindern in der Primarstufe (www.jedeskindstaerken.at). Weitere kreative Lernunterlagen von der Primarstufe bis zur Sekundarstufe II findet man in sieben Sprachen auf www.youthstart.eu. In der Rubrik „Körper & Geist“ gibt es ein eigenes Achtsamkeitsprogramm mit Videos.



Challenges mit einem **GELBEN PIKTOGRAMM** leiten die Kinder an, unternehmerisch zu denken und zu handeln. Die **FARBE PINK** steht für Persönlichkeitsentwicklung; Gelernt wird empathisches und teamfähiges Handeln und der Glaube an sich selbst. Die **GRÜNE FARBE** bedeutet ein Training der Sozialkompetenz: Kinder lernen, Verantwortung für sich selbst, andere und die Umwelt zu übernehmen.

Elterninformation

Jedes Kind stärken ist Titel, Ziel und Inhalt eines praxisorientierten, ganzheitlichen Lernprogramms, das für die **Volksschule** entwickelt wurde. Kernstück sind größere und kleinere Herausforderungen („**Challenges**“). Darunter verstehen wir Lernimpulse aus drei Kernbereichen, die für die Stärkung unserer Kinder relevant sind:

- **unternehmerisches Denken und Handeln**,
- **Persönlichkeitsentwicklung** sowie
- **soziales Engagement**.

Zur besseren Unterscheidung sind die Bereiche farbig markiert. Das gesamte Programm ist auf der vorherigen Seite abgebildet.

Jedes Kind stärken* ist Teil des „**Youth Start Entrepreneurial Challenges**“-Programms, mit dem Eigeninitiative und Unternehmergeist junger Menschen gefördert werden. Es wurde in Österreich für Kinder und Jugendliche von der Volksschule bis zur Oberstufe entwickelt und in sechs Sprachen übersetzt.



Durch das „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programm werden Kinder bei der Entfaltung ihrer Potenziale unterstützt.

Das belegt ein wissenschaftlicher Feldversuch, der von 2015 bis 2018 in Österreich, Slowenien, Portugal und Luxemburg mit ca. 30.000 Kindern und Jugendlichen durchgeführt wurde. Die Forschungsergebnisse zeigen, dass die Arbeit mit dem Programm in der Volksschule das Selbstwertgefühl der Kinder stärkt sowie Teamarbeit, Kreativität und vernetztes Denken fördert. Die Kinder lernen empathische Kommunikation und achtsamen Umgang mit sich selbst und anderen und entwickeln ihren Wortschatz weiter.

Wir wünschen Ihren Kindern mit dieser Challenge viele anregende Lernmomente!

Eva Jambor und Johannes Lindner, Herausgeber*innen

www.jedeskindstärken.at | www.ifte.at | www.youthstart.eu

* Alle Bände von *Jedes Kind stärken* sind auf www.jedeskindstärken.at digital frei verfügbar oder können dort gedruckt bestellt werden.



A1 Lemonade Stand Challenge

Verkaufen macht Spaß

Lemonade Stand nennt man auf Englisch einen **Verkaufsstand**, an dem **Limonade** verkauft wird. **Challenge** heißt auf Deutsch **Herausforderung**. In der **Lemonade Stand Challenge** lernst du, wie du mit deiner Klasse ein Produkt oder eine Dienstleistung an einem Markttag verkaufen kannst.

Erklärvideo: www.youthstartchallenges.eu/A1LemonadeStand

In 7 Schritten zum Ziel:



Lesen & Fragen beantworten

Seite 5



Ideen sammeln

Seite 7



Idee prüfen

Seite 8



Markttag planen

Seite 10



Preise berechnen

Seite 13



Rücksichtsvoll handeln

Seite 16



Nachdenken

Seite 17



1. „Verkaufen macht Spaß“



Nimm das Leseheft* „Verkaufen macht Spaß“ zur Hand und beantworte die Fragen zur Geschichte.



1. Wie viel Geld darf Julia am Flohmarkt ausgeben? _____

2. Welcher Gegenstand am Flohmarkt hat den höchsten Preis?

3. Welche Verkaufsideen haben die Kinder für ihren Markttag?



4. Welche davon gefällt dir am besten?

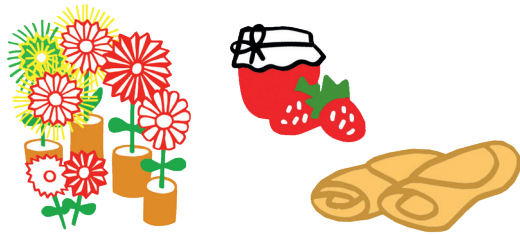
5. Die Kinder überlegen noch, was sie mit dem selbst verdienten Geld machen könnten. Welche Ideen haben sie?

6. Warum schlägt Anil vor, etwas aus Abfallmaterialien zu basteln?

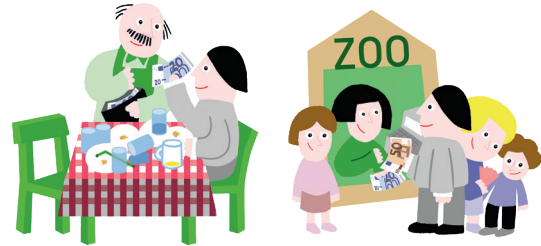
* Das Leseheft gibt es digital oder gedruckt (freier Download oder Bestellung unter www.jedeskindstärken.at).



2. Produkt oder Dienstleistung?



Produkt



Dienstleistung



Julia und die anderen Kinder haben viele Ideen, was sie verkaufen könnten. Kreuze an, ob es ein Produkt oder eine Dienstleistung ist:

	Produkt	Dienstleistung
• alte Kleidung und Spielsachen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Gedichte vorlesen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• ein Heft mit Gedichten und Bildern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• ein Theaterstück aufführen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Musik machen und singen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• etwas Selbstgebasteltes aus Abfallmaterialien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• eine Zeitung für gute Nachrichten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• selbstgemachte Limonade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Comics und Sammelpickerl zum Tauschen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Verkaufen die Kinder ein Produkt oder bieten sie eine Dienstleistung an?

Sie verkaufen etwas, das sie selbst oder andere hergestellt haben.

Jemand bezahlt sie dafür, dass sie eine bestimmte Aufgabe übernehmen.



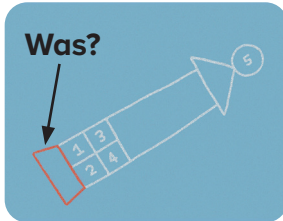
Welches Produkt wurde zuletzt für dich gekauft?

Welche Dienstleistung haben deine Eltern zuletzt für dich bezahlt?

1. Was würdest du gern verkaufen?



Willst du – wie die Kinder aus der Geschichte – auch einmal etwas an einem Markttag verkaufen? Überlege, was:



Gibt es etwas, das du gut kannst und zum Verkaufen nützen möchtest?

Gibt es ein Problem, für das du gern eine Lösung finden würdest? Etwas, das anderen Menschen weiterhilft?



In der **Trash Value Challenge*** hast du gelernt, wie du Abfall nützen kannst und daraus etwas Wertvolles schaffst. In der **My Community Challenge*** hast du dich mit globalen Problemen auseinandergesetzt und dafür Lösungen „erfunden“. Bringt dich das auf eine Verkaufsidee?

Oder eignet sich deine Idee aus der **Idea Challenge – Wir schaffen Wert*** zum Verkaufen?



Notiere alle Ideen, die dir einfallen. Es können Produkte oder Dienstleistungen sein.



Präsentiere deine Ideen vor der Klasse.

Jede Idee ist wertvoll. Respektiere die Ideen der anderen!



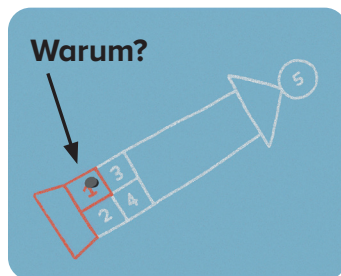
Sammelt alle Ideen und einigt euch auf eine gemeinsame Verkaufsidee:

Am Markttag werden wir _____
_____verkaufen.

* Die Challenges sind Teil von *Jedes Kind stärken, Band 2–4* (freier Download oder Bestellung unter www.jedeskindstaerken.at).



1. Warum wollt ihr etwas verkaufen?



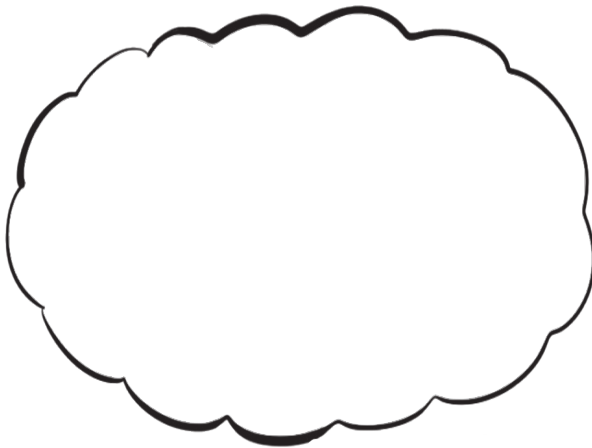
Nutzen:

Warum wollt ihr bei einem Markttag mitmachen?
Was sind eure Ziele?
Für wen macht ihr den Markttag?
Wer soll euer Produkt oder eure Dienstleistung kaufen?



Überlege dir, wie es dir und anderen nützen könnte, wenn du etwas an einem Markttag verkaufst. Was hast du davon? Was haben andere davon?

Nutzen für mich



Nutzen für andere



Sammelt Ideen, wofür ihr das verdiente Geld verwenden wollt. Für euch selbst? Für andere? Diskutiert darüber, was ihr besser findet.



Was wollt ihr mit dem Markttag erreichen?

Einigt euch auf gemeinsame Klassen-Ziele und schreibt sie auf ein Plakat.

Unsere gemeinsamen Ziele

1. Wir werden _____

2. _____

3. _____

Unterschrift: _____



2. Passt eure Verkaufsidee?



Überlegt, wer die Menschen sein könnten, die bei euch einkaufen:

Womit verbringen sie ihre Zeit?

Was können sie brauchen?

Was macht ihnen Freude?

Fühlt euch in eure möglichen Kundinnen und Kunden ein und beschreibt sie.



Wenn ihr dabei an Menschen denkt, die ihr kennt, fällt es leichter.

Sophie

- 20 Jahre, Studentin
- liest gerne
- ist viel unterwegs
- mag Blumen



Stellt die Personen, die ihr beschrieben habt, vor der Klasse vor.



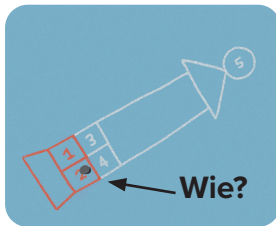
Überprüft gemeinsam eure Verkaufsidee:

Wären diese Personen bereit, für euer Produkt oder eure Dienstleistung Geld auszugeben? Befragt Menschen aus eurem Umfeld.

Wie müsst ihr eure Verkaufsidee gestalten, damit diese Personen daran interessiert sind?



1. Wie setzt ihr eure Idee um?



Umsetzung:

Wie stellt ihr euer Produkt her?
Was braucht ihr für eure Dienstleistung?
Wo könnte der Markttag stattfinden?



Jetzt könnt ihr mit der Planung beginnen: Wie soll euer Produkt aussehen?
Mache eine Skizze. Oder soll es eine Dienstleistung sein? Dann schreibe sie auf.



Überlegt gemeinsam:

- Woraus soll euer Produkt bestehen?
- Welche Materialien braucht ihr für eure Dienstleistung?
- Wie viel Stück von euren Produkten wollt ihr verkaufen?
- Habt ihr genug Zeit für die Herstellung bis zum Markttag?

HEUTE IST
MARKTTAG



Wo könnte der Markttag stattfinden? Je nach Ort kommen andere Personen einkaufen. Wer könnten eure Kund*innen sein?

- in eurer Schule: Eltern, Kinder, _____
- in einer Universität: _____
- auf einem öffentlichen Markt: _____
- _____ : _____

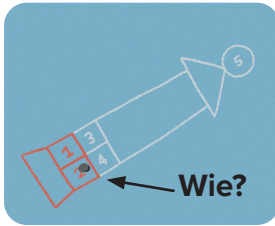


Legt den Ort für euren Markttag fest. Passt euer Angebot zu euren Kund*innen?
Falls nicht: Könnten sie es für jemand anderen kaufen?



Mit der Dekoration oder der Beschriftung eures Marktstands könnt ihr Kund*innen anlocken. Findet einen attraktiven Namen für euer Produkt oder eure Dienstleistung und eine Werbeaufschrift für den Stand.

2. So macht ihr einen Klassen-Arbeitsplan



Umsetzung:

Was müsst ihr für den Markttag vorbereiten?
Wer möchte welche Aufgabe übernehmen?
Von wem braucht ihr Unterstützung?



Überlege, welche verschiedenen Aufgaben erledigt werden müssen, wenn deine Klasse etwas an einem Markttag verkaufen möchte.

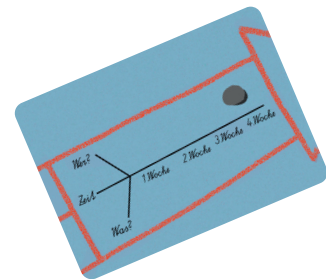


Sammelt eure Ideen und schreibt gemeinsam einen Klassen-Arbeitsplan* auf ein Plakat. Dort soll stehen **WAS WANN** gemacht werden muss und **WER** dafür verantwortlich ist.

Schreibt dazu, wenn ihr für etwas Unterstützung braucht.

Vergesst nicht, auch diese Aufgaben zu berücksichtigen:

- Dafür sorgen, dass alle benötigten Materialien da sind.
- Recherchieren, wie viel die Materialien kosten.
- Wenn ihr ein Produkt verkauft: Kontrollieren, ob die Gegenstände sorgfältig hergestellt sind (= Qualitätskontrolle).
- Dekoration für den Stand überlegen.
- Werbung für den Markttag machen – damit genug Kundinnen und Kunden kommen!
- Produkte zum Markttag transportieren (wenn er nicht an der Schule stattfindet).



* Im Lehrer*innen-Handbuch gibt es eine Vorlage für einen Klassen-Arbeitsplan.



3. Was kannst du beitragen?



Beim Stärken-Ecken-Spiel symbolisiert jede Ecke des Klassenzimmers eine Stärke. Frage dich, was du davon am liebsten machst, und stelle dich in die passende Ecke:

Ideen haben

Du bist kreativ und dir fällt immer etwas Neues und Interessantes ein.

Basteln

Du bist geschickt mit deinen Händen und arbeitest genau.

Anderen etwas erklären

Du redest gern mit Menschen, bist höflich und hörst aufmerksam zu.

Rechenaufgaben lösen

Du denkst gern logisch. Aufgaben mit Zahlen zu lösen, macht dir Spaß.



Erinnere dich an Situationen, in denen du eine dieser Stärke eingesetzt hast, und berichte anderen darüber.



Auf dem Klassen-Arbeitsplan stehen alle Aufgaben, die bis zum Markttag gemeinsam erfüllt werden müssen. Für welche kannst du deine Stärken am besten nützen?



Verteilt die Aufgaben und nützt dabei eure Stärken. Möchtest du am Markttag etwas trainieren, das dir noch nicht so gut gelingt? Dann melde dich für eine Aufgabe, bei der du etwas Neues lernen kannst!



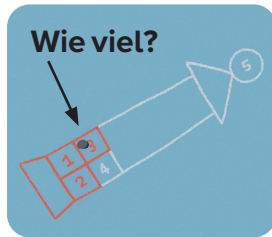
Notiere dir deine Aufgaben übersichtlich in deinem persönlichen Arbeitsplan.

Was?	Mit wem?	Bis wann?



Ein detaillierter Arbeitsplan mit genauen Zeitangaben hilft auch, wenn du deine Geburtstags-Party organisierst oder wenn ihr an der Schule das „Geschichten-Fest“, das „Trash Value Festival“ oder das „Fest für Erfinder*innen“ plant. Ein Arbeitsplan hilft immer, wenn du eine eigene Idee umsetzen möchtest!

1. Wofür müsst ihr Geld ausgeben?



Damit ihr den Preis für euer Produkt oder eure Dienstleistung festlegen könnt, müsst ihr eure **Ausgaben** kennen.

Geld, das man für die Herstellung eines Produkts oder für das Vorbereiten einer Dienstleistung ausgibt, nennt man **Ausgaben**.



Trage alle Materialien in die Tabelle ein, die ihr für euer Produkt oder eure Dienstleistung braucht. Vergiss nicht auf die Materialien für die Dekoration eures Marktstands! Recherchiere die Preise im Internet.

Material	Preis €
Gesamtausgaben	_____ €



Falls ihr ein Produkt verkauft, müsst ihr auch ausrechnen, wie viel ihr für ein Stück ausgeben (*bei einer Dienstleistung entfällt diese Rechnung*).

Schätze, wie viel Stück eures Produkts ihr mit den Materialien herstellen könnt.

→ Geschätzte Stückzahl

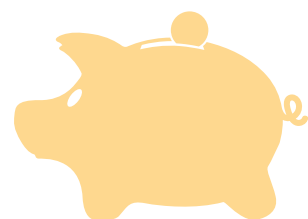
Schreibe die passende Rechnung auf:

Gesamtausgaben **Geschätzte Stückzahl** **Ausgaben pro Stück**
 _____ € _____ = _____ €



Ist es möglich, bei den Ausgaben zu sparen? Sammle Ideen:

- gebrauchte Materialien wiederverwenden
- _____
- _____



Berechne die **Ausgaben pro Stück** neu, wenn sich die **Gesamtausgaben** verringern.



2. Wie viel darf das Produkt kosten?



Damit euch am Ende Geld übrigbleibt, muss der Verkaufspreis für ein Stück höher sein als die Ausgaben pro Stück – z. B. doppelt so hoch.



Schreibe die Rechnung auf:

$$\underline{\hspace{10em}} \text{ € } \times 2 = \underline{\hspace{10em}} \text{ € }$$

Ausgaben pro Stück **Verkaufspreis pro Stück**



Befrage drei Personen, ob sie bereit wären, diesen Verkaufspreis für euer Produkt zu bezahlen. Wenn er zu hoch ist, korrigiert ihn gemeinsam.



Achtet darauf, dass der Preis auch für euch fair ist! Was macht euer Produkt wertvoll? erinnert euch an die **Idea Challenge – Wir schaffen Wert:**

gute Ideen, _____



Wie viel Stück eures Produkts müsst ihr mindestens verkaufen?

Damit ihr am Ende kein Geld verliert, müsst ihr eine Mindest-Stückzahl eures Produkts verkaufen. Man berechnet sie so:

$$\underline{\hspace{10em}} \text{ € } : \underline{\hspace{10em}} \text{ € } = \underline{\hspace{10em}}$$

Gesamtausgaben **Verkaufspreis pro Stück** **Mindest-Stückzahl**

3. Wie viel darf die Dienstleistung kosten?



Wenn ihr eine Dienstleistung anbietet, ist es nicht so einfach, einen Preis zu bestimmen. Beantworte die Fragen:

Wie viel würdest du für eure Dienstleistung bezahlen? _____ €

Wie viel würden deine Eltern dafür bezahlen? Frage sie. _____ €

Wie viel würden deine Lehrerinnen und Lehrer bezahlen? Frage sie. _____ €

Welche Dienstleistung kann man mit eurer vergleichen?

_____ Sie kostet _____ €



Überlegt gemeinsam, was für euch und die Kund*innen fair ist, und legt den Preis fest. Berücksichtigt dabei alle Ausgaben, die ihr machen müsst, z. B. Raummiete (für ein Theaterstück). Wie oft müsst ihr die Dienstleistung mindestens verkaufen?



4. Wie hoch sind eure Einnahmen?

Die Höhe der **Einnahmen** hängt davon ab, wie oft ihr euer Produkt oder eure Dienstleistung verkauft.



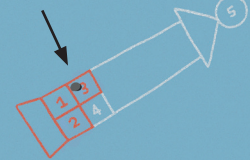
Schreibe das passende Rechenzeichen in das Kästchen:

Verkaufte Stück oder Dienstleistungen **Verkaufspreis pro Stück** = **Einnahmen**

Einnahmen ≠ **Gewinn**:

Was ihr am Markttag einnehmt, sind eure Einnahmen. Das ist nicht euer Gewinn. Den Gewinn errechnet man, wenn man von den Einnahmen die Ausgaben abzieht.

Wie viel?



Schreibe die passenden Begriffe auf die strichlierten Linien und errechne mit dieser Formel nach dem Markttag euren **Gewinn**:

_____ € - _____ € = _____ €



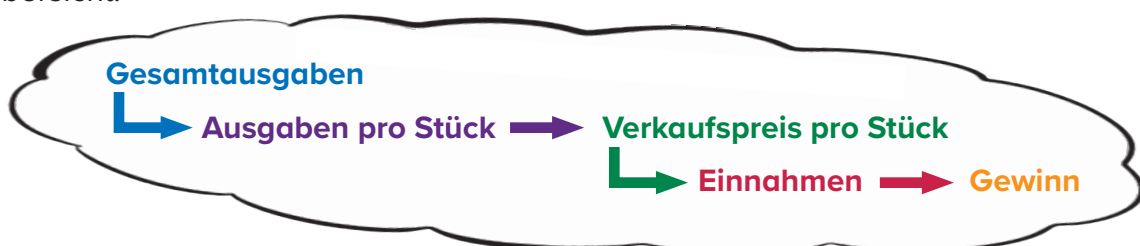
Einen **Gewinn** könnt ihr erst machen, wenn ihr mehr als die Mindest-Stückzahl eures Produkts verkauft. Wie viel Stück eures Produkts wollt ihr herstellen? Habt ihr genug Geld, um die dafür notwendigen Materialien zu kaufen?



Wofür werdet ihr den **Gewinn** vom Markttag verwenden?



Hast du dir alle Rechnungen gemerkt? Im Lehrer*innen-Handbuch gibt es eine Übersicht:





1. Handelt ihr rücksichtsvoll?

Mit Rücksicht!



Mit Rücksicht!

Wie könnt ihr bei der Herstellung eures Produkts oder eurer Dienstleistung achtsam mit den Menschen und der Umwelt umgehen?



Setzt ihr eure Verkaufsidee rücksichtsvoll und nachhaltig um? In der **Idea Challenge – Wir schaffen Wert** lernt ihr, was Nachhaltigkeit bedeutet.

Kreuze die passende Spalte an:



Mit unserem Gewinn werden wir Menschen unterstützen.		
Für unser Produkt und unseren Marktstand verwenden wir gebrauchte Materialien.		
Durch unser Produkt oder unsere Dienstleistung entstehen keine Schäden für Menschen oder Umwelt.		
Unser Produkt oder unsere Dienstleistung hat einen positiven Einfluss auf die Menschen oder die Umwelt.		
Unser Produkt und unsere Werbematerialien können nach dem Gebrauch umweltfreundlich entsorgt werden.		



Was könnt ihr an eurem Produkt oder eurer Dienstleistung ändern, damit ihr noch mehr Rücksicht nehmt?



Wie könnt ihr beim Verkaufen rücksichtsvoll sein? Findet es zu zweit in einem Rollenspiel heraus. Jedes Kind wählt zwei Verkaufs-Rollen:

Verkäufer*in ist: aufdringlich, einfühlsam, un-/interessiert, un-/freundlich

Was hast du als Käufer*in als angenehm erlebt? Schreibe es auf und verhalte dich beim Verkaufen genau so, damit sich deine Kund*innen wohlfühlen:

Verkäufer*in hat mich freundlich begrüßt, hat mir etwas erklärt, hat nachgefragt,

1. Fragebogen für „Lemonade Stand Challenge Detektive“

Du hast mit deiner Klasse eine Geschäftsidee umgesetzt und etwas an einem Markttag verkauft.

1. Wie hoch ist euer Gewinn?

2. War der Preis passend berechnet? Wenn nein, was würdest du beim nächsten Mal anders machen?

3. Habt ihr alles verkauft? Wenn nein, was glaubst du, woran es gelegen ist?

4. Welche Ziele habt ihr gemeinsam erreicht, welche nicht?

5. Haben alle Kinder der Klasse eine Aufgabe übernommen und diese auch zuverlässig ausgeführt? Wenn nein, wie könntet ihr das beim nächsten Mal sicherstellen?

6. Falls ihr wieder einen Markttag organisiert, was würdest du verkaufen? Warum?

7. Welchen Tipp möchtest du deinen Freund*innen geben, die erstmals an einem Markttag teilnehmen?

Rede mit anderen über deine Antworten.





2. Wie gut gelingt dir das schon?

Der Markttag ist abgeschlossen. Überlege, was dir dabei wie gut gelungen ist.

Das bedeuten die vier Symbole:



Das kann ich sehr gut.



Das kann ich schon ein bisschen.
Wenn ich übe, wird es noch besser.



Das kann ich gut.



Dafür brauche ich noch viel Übung.



Ich kann mir vorstellen, was andere Menschen brauchen könnten.				
Ich kann mir einen attraktiven Namen für ein Produkt oder eine Dienstleistung ausdenken.				
Ich kann meine Aufgaben pünktlich erledigen.				
Ich kann mit anderen im Team arbeiten.				
Ich kann einen Arbeitsplan erstellen.				
Ich kann die Ausgaben für ein Produkt oder eine Dienstleistung berechnen.				
Ich kann den Unterschied zwischen Einnahmen und Gewinn erklären.				
Ich kann ausrechnen, wie viel Stück ich von etwas verkaufen muss, damit ich keinen Verlust mache.				
Ich kann ein Verkaufsgespräch führen.				
Ich traue mir zu, etwas Neues auszuprobieren, damit ich dazulernen kann.				

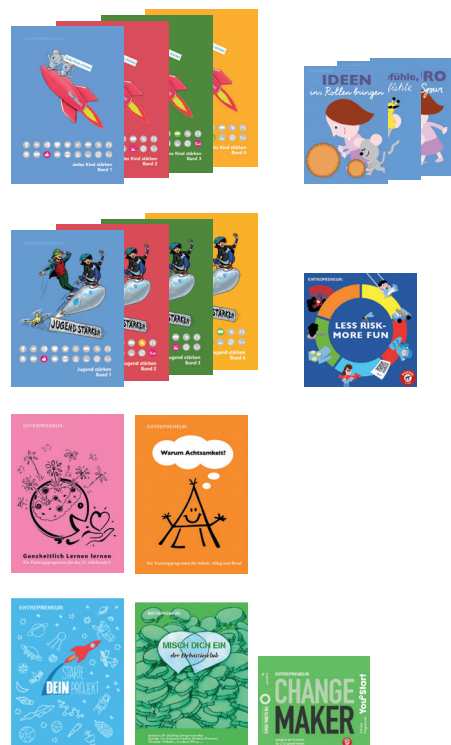
Weiterführende Erklärvideos und Websites

Zur Lemonade Stand Challenge:

- „Wie funktioniert der Markt?“: www.youtube.com/watch?v=fXQLKU5xTbI
- „Wie funktioniert ein Unternehmen?“: www.youtube.com/watch?v=ZZID907BipM
- Erklärvideos, entwickelt für Studierende der WU Wien zur Begleitung von Volksschulkindern bei der Vorbereitung und Durchführung eines Markttages: www.youtube.com/watch?v=ZguJ0k63j4Q
- „Warum kosten manche Dinge mehr als andere?“: www.youtube.com/watch?v=F7RuUBmvpZw

Unterrichtsmaterialien aus der Reihe ENTREPRENEUR:

- Jedes Kind stärken, Band 1–4 (Primarstufe)
- Lesehefte (Primarstufe): Ideen ins Rollen bringen, Meine Gefühle, deine Gefühle, 20 Euro auf der Spur, Gemeinsam Probleme lösen, Wir schaffen Wert, Verkaufen macht Spaß
- Jugend stärken, Band 1–4 (Sekundarstufe I)
- Less risk – more fun (Brettspiel)
- Ganzheitlich Lernen lernen. Ein Trainingsprogramm für das 21. Jahrhundert
- Warum Achtsamkeit? Ein Trainingsprogramm für Schule, Alltag und Beruf
- Starte Dein Projekt
- Misch dich ein – der Debattierclub
- Changemaker (Kartenspiel)



Bestellung: www.ifte.at/entrepreneur

Jedes Kind stärken ist ein ganzheitliches Lernprogramm für die Primarstufe.

Es ist Teil des „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programms, das für Kinder und Jugendliche von der Volksschule bis zur Oberstufe entwickelt wurde.

Alle **Kompetenzniveaus (von A1 = Primarstufe bis B2 = Sekundarstufe II)** stehen auf www.youthstart.eu auf **Deutsch, Englisch** und zum Teil in fünf weiteren Sprachen zum freien Download bereit.

Unter der Rubrik „**Körper & Geist**“ findet man das *Youth Start Achtsamkeitsprogramm* und kurze Videos mit Körperübungen zur Aktivierung & Konzentration.



YouthStart
ENTREPRENEURIAL
CHALLENGES
www.youthstart.eu



Für das Programm **Jedes Kind stärken** gibt es auch eine eigene Website:
www.jedeskindstaerken.at

Dort sind alle Lernunterlagen inklusive Erklärvideos digital frei verfügbar und können gedruckt bestellt werden.

Nutzungsbedingungen:

Alle Materialien für Lehrer- und Schüler*innen aus dem „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programm stehen unter der Creative-Commons-Lizenz. Sie dürfen die Unterlagen in jedwedem Format oder Medium vervielfältigen und weiterverbreiten. Voraussetzung ist die korrekte Namensnennung. Sie dürfen die Materialien nicht kommerziell nutzen. Sie dürfen die Unterlagen bearbeiten, aber nur unter derselben Lizenz wie das Original verbreiten. Details siehe: www.creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de

Haftungsausschluss:

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.

Impressum:

Herausgeber*innen: **Eva Jambor, Johannes Lindner**

IFTE – Initiative for Teaching Entrepreneurship
im Tribe.Space, Kandlgasse 19-21, 1070 Wien

Autor*innen: **Andrea Bisanz, Heidi Huber, Eva Jambor, Valentin Mayerhofer**

Mitarbeit: **Johannes Lindner, Marietta Steindl**

Redaktion: **Martin Obermayr**

Gestaltung: **Peter Stromberger (Layout und Piktogramme), Valentin Mayerhofer (Layout), Helmut Pokornig (Titelbild und Illustrationen), Lukas Philippovich (Infografik „Jedes Kind stärken“), Stefan Torreiter (Smileys), www.flaticon.com (Fußabdruck-Icon von Freepik)**

Diese Challenge ist gedruckt als Teil von Jedes Kind stärken, Band 4 erschienen.

Titel: **Jedes Kind stärken. Band 4**

1. Auflage: **Wien/Salzburg 2020**

ISBN: **978-3-200-06921-3**

Bestellung: **www.jedeskindstaerken.at**



© 2020 Initiative for Teaching Entrepreneurship
www.ifte.at



Die Einführung von **Jedes Kind stärken** an Salzburger Volksschulen wird vom **Land Salzburg** unterstützt.