

LERNAUFTRÄGE

INTERNE SNOWBOARDLEHRER AUS-WEITERBILDUNG

Wir erwarten, dass du vorbereitet zu dieser Schulung kommst. Dies bedeutet, du kannst auf die unten stehenden Fragen Antworten geben. Du bist aktiv in der Schulung eingebunden. Du kannst dich inhaltlich, kompetent, zeitlich angepasst zu den Aufträgen artikulieren.

PRODUKTE SCHULE

CI-MANUAL UND STANDARDS DER SCHULE

- Erkläre, was sich für dich verändert, sobald du die Snowboardlehrer-Jacke anhasst und die Snowboard Schule Primus repräsentierst?
- Zeige auf, welche Verhaltensmuster du als Snowboardlehrer haben musst.
- Zeige auf, was es ausmacht und was du dazu beitragen kannst, dass die Erwartungen des Kunden erfüllt oder sogar übertroffen werden.

PRODUKTE SCHULE

KENNTNIS DER PRODUKTE SNOWBOARDSCHULE

Das hierfür notwendige Wissen entnimmst du den Prospekten und der Internetseite. Du kannst dieses Wissen an den Kunden kompetent und ohne Hilfsmittel vermitteln:

- Du kennst: Telefonnummer, Email- und Web- Adresse der Schule sowie die Öffnungszeiten beider Geschäfte mit den saisonalen Unterschieden.
- Du kannst die 3 wichtigsten U.S.P. (unique selling points) der Snowboard Schule Primus erklären.
- Du kennst die Angebotsstruktur der Snowboard Gruppenkurse, die dazugehörigen Kurszeiten und Gruppengrößen und kannst innert 1 Minute Gleichheiten und Unterschiede aufzeigen.
- Du kennst die Preisunterschiede der Produkte und kannst dem Kunden den jeweiligen Preis für 1 Lektion und 5 Lektionen Gruppenkurs ohne Hilfsmittel nennen.
- Du kannst dem Kunden innerhalb 2 Minuten die Privatangebote aufzeigen und die Vorzüge der Einzelstunden sowie der Privat Specials benennen.

- Du kannst die Privat Familien Pauschal Möglichkeiten und deren Spezifikationen erklären.
- Du kannst die Kurse im RiderSystem benennen und innert 2 Minuten den Unterschied der KidsKurse, Basic Kurse und Spartenkurse aufzeigen
- Du kannst das Wochenprogramm der Snowboard Schule Primus mit den jeweiligen Aktivitäten pro Tag in 3 Sätzen aufzeigen.

LEHRMITTEL KAPITEL UNTERRICHT/LERNEN

Die Erklärung der folgenden Punkte richtet sich an das Team und nicht den Schüler.

- Erkläre auf den Punkt gebracht in einem Satz den Unterschied zwischen Gast und Kunde

STURZ

- Benenne die Kompetenz (Systematik, Denkmodell) die entscheidend zur Verhinderung des Sturz beiträgt (Kapitel Unterricht). Begründe innert 2 Minuten deinen Ansatz.

FÄHIGKEIT FERTIGKEIT

- Erkläre innert 2 Minuten, wann du die Fertigkeit als genügend vorhanden erachtest und in welchem Bezug Fertigkeiten notwendig sind.

LERNSTUFEN

- Bringe innerhalb von 3 Minuten die Lernstufen (Kapitel Unterricht) in Verbindung zum Kapitel Lernen und zeige den Bezug auf zwischen Lernstufen + Hirnfunktionen.
- Erkläre innert 2 Minuten den wesentlichen Unterschied der 3 Lernstufen zueinander.

BEWEGUNGSAUFGABE

- Bringe innert 2 Minuten auf den Punkt, was die wesentlichen Punkte sind, die eine Bewegungsaufgabe zu hoch oder zu tief angesetzt positionieren lassen.

METHODE DES BEWEGUNGSLERNEN

- Erkläre in 2 Minuten die Vor- Nachteile die sich aus den unterschiedlichen Methoden ergeben.
- Und gib eine Minute lang deine persönliche Einschätzung, ob du Probleme bei den Schülern, in Bezug zur Motivation, mit den unterschiedlichen Methoden siehst.

UNTERRICHTSVORBEREITUNG

- Erkläre in einer Minute, was wesentlich ist für die Didaktische Information.

ORGANISATION

- Nenne mindestens 3 Gründe, weshalb die Organisationsformen immer die gleichen sind. Zeig 2 Vor- und Nachteile dazu auf.

LEHRMITTEL KAPITEL „DER MENSCH“

- Erkläre in 2 Minuten den Grundantrieb der Motivation und du diesen beeinflussen kannst.
- Erkläre in 1 Minute die wesentlichen Unterschiede zwischen Vertrauen und Sympathie.
- Erkläre in 2 Minuten, die Funktion der drei Bewegungsachsen und wo und wie diese in der Snowboard Technik umgesetzt werden.

FUSS- ODER KOPFWÄRTSBEWEGUNGEN

- Erkläre in 2 Minuten, welche Muskelfunktionen genutzt werden und welche technischen Funktionen erreicht werden.