

Wie unterscheidet sich ein Erkundungsauftrag von einem Anwendungsauftrag?

Ein Erkundungsauftrag und ein Anwendungsauftrag unterscheiden sich in ihrem Ziel und in ihrer Art der Aufgabenstellung.

Ein **Erkundungsauftrag** dient dazu, die Auszubildenden mit neuen Themen oder Arbeitsweisen vertraut zu machen. Dabei geht es darum, dass die Auszubildenden eigenständig Erfahrungen sammeln und sich einen Überblick über das Thema verschaffen. Der Erkundungsauftrag kann z.B. in Form von Rechercheaufgaben, Exkursionen oder Praktika gestellt werden.

Ein **Anwendungsauftrag** dagegen dient dazu, das Gelernte in einen realen Kontext zu übertragen und anzuwenden. Dabei geht es darum, dass die Auszubildenden ihr erworbenes Wissen und ihre Fähigkeiten aktiv einsetzen und anwenden. Der Anwendungsauftrag kann z.B. in Form von Projektarbeiten, Simulationen oder Praxisaufgaben gestellt werden.

In einen Erkundungsauftrag geht es darum, etwas Neues zu entdecken und zu begreifen, in einen Anwendungsauftrag geht es darum, das Gelernte in die Praxis umzusetzen.

Beispiel 1 – Anwendungsauftrag für Industriemechaniker

Aufgabe: Montage einer neuen Anlage zur Herstellung von Kunststoffteilen

Ziele:

- Anwendung der erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten im Bereich der Montagetechnik
- Erfahrung im Umgang mit Werkzeugen und Maschinen
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen und Mitarbeitern

Methoden:

- Unterstützung durch erfahrene Mitarbeiter
- Durchführung der Montage unter Anleitung des Ausbilders
- Dokumentation des Fortschritts und der Schwierigkeiten

Ergebnisse:

Fertiggestellte Montage der neuen Anlage, Bericht über die Erfahrungen und Schwierigkeiten während des Montageprozesses,

Ausblick: Vorschläge für zukünftige Montageprojekte

Ausbildungsmethoden – Anwendungsauftrag

Beispiel 2 Anwendungsauftrag für Kaufleute im Gesundheitswesen

Aufgabe: Erstellung von Angeboten für medizinische Dienstleistungen

Ziele:

- Anwendung der erworbenen Kenntnisse im Bereich der Angebotserstellung
- Verstehen der wichtigsten Faktoren, die die Preisgestaltung beeinflussen
- Entwicklung von Angeboten, die den Anforderungen des Kunden entsprechen

Methoden:

- Recherche von Preisen und Leistungen der Wettbewerber
- Erstellung von Angeboten unter Berücksichtigung der Anforderungen des Kunden
- Erstellung von Angeboten unter Berücksichtigung der eigenen Kostenstruktur

Ergebnisse:

mindestens drei Angebote für medizinische Dienstleistungen, die den Anforderungen des Kunden entsprechen,

Präsentation der Angebote vor dem Ausbilder

Dokumentation der erstellten Angebote, Dokumentation im Ausbildungsnachweis