

## Lektion 10: Lamia Sari steigert den Umsatz

Verwendete Abkürzungen:

TN = Teilnehmende, PL = Plenum, EA = Einzelarbeit, PA = Partnerarbeit, GA = Gruppenarbeit, IAW = Interaktives Whiteboard

Die **Arbeitsbuchübungen** können flexibel eingesetzt und in selbständiger Hausarbeit nach der Bearbeitung der entsprechenden Aufgaben im Kursbuch bearbeitet werden. Wenn im Kurs ausreichend Zeit vorhanden ist oder es der Kenntnisstand der TN für geboten erscheint, können sie auch in den Kursverlauf integriert werden. Sofern es für die Lernerfolg sinnvoll erscheint, Aufgaben im Kurs bearbeiten zu lassen, so ist dies in den Unterrichtsplänen vermerkt.

### Einstieg

**Fokus:** Sprechen

Seite / Aufg.	Material	Ablauf
94/1	Beamer / IAW	<u>Vor dem Öffnen des Buchs</u> Zeigen Sie nur das Foto (KB S. 94 oben) und bitten Sie die TN, das Foto und die Situation zu beschreiben. Fragen Sie die TN, wie Lamia Sari bei der Präsentation wirkt.
		<u>Nach dem Öffnen des Buchs</u> Fragen Sie, worüber Lamia Sari spricht. Die TN lesen die E-Mail. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter. Ergebnissicherung im PL.
	IAW / Beamer / Tafel	Fragen Sie die TN, wie ein Unternehmen über sich und seine Produkte informieren und seine Produkte bewerben kann. Zeichnen Sie ein Assoziogramm mit dem Zentrum <i>Werbung</i> und sammeln Sie die Beiträge der TN am Whiteboard.

### A einen Fachtext zum Thema *Marketing* verstehen

**Wortfelder:** Marketing, Vertrieb

**Grammatik:** Finalsätze (Nebensatz / Infinitivsatz, Präposition), Adjektivendungen (Arbeitsbuch)

**Fokus:** Lesen, Sprechen

Hintergrundinformationen: Internetrecherche „Marketing-Mix was ist das“

Seite / Aufg.	Material	Ablauf
94/A1	Plakate, Stifte, Magnete / Pinnnadeln	Die TN bilden Gruppen. Fragen Sie die TN, was ein Lebensmittelunternehmen alles bedenken und tun muss, wenn es ein neues Müsli erfolgreich verkaufen möchte. Die TN sammeln Ideen und machen Plakate. Ergebnissicherung im PL: Die TN präsentieren ihre Plakate. <b>Variante:</b> <i>Think – Pair – Share</i> – Zuerst macht sich jede/r TN Notizen, dann tauschen sich die TN zu zweit aus. Zum Schluss werden die Ideen in den Gruppen zusammengetragen und im PL präsentiert.
95/A2a	Beamer / IAW	Erklären Sie den TN, dass sie nun einen Fachtext zum Thema <i>Marketinginstrumente</i> lesen werden. Die TN lesen die Arbeitsanweisung und die Wörter im Schüttelkasten. Klären Sie unbekannte Wörter.

		<p><b>Hinweis:</b> Nehmen Sie bei der Wortschatzklärung nicht die Informationen aus dem Text vorweg. Erläutern Sie daher jeweils nur die einzelnen Komponenten der Komposita und die Wortbildung.</p> <p>Die TN lesen den Fachtext und ergänzen die Marketinginstrumente aus dem Schüttelkasten. Anschließend vergleichen sie zu zweit.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Zeigen Sie den Text und ergänzen Sie auf Zuruf die Wörter.</p> <p><b>Hinweise:</b> 1. Der Text ist recht lang und enthält viel unbekanntes Wortschatz, den man jedoch bei langsamem Lesen zumeist erschließen kann. Das erste Lesen soll dennoch zügig geschehen, damit sich die TN einen Überblick über den Text verschaffen können. Um zu vermeiden, dass die TN schon jetzt zu genau lesen, sollten Sie eine Zeitvorgabe von ca. 5 Minuten machen. 2. Die TN sollten ohne (elektronische) Wörterbücher arbeiten. Sagen Sie ihnen, dass Sie nach der Bearbeitung aller Leseverstehensaufgaben Wörter, deren Bedeutung die TN wissen möchten, erklären werden.</p>
96/A2b	Plakat(e), Stifte, Magnete / Pinn- nadeln	<p>Erklären Sie den TN, dass sie den Text jetzt noch einmal genauer lesen und den Inhalt in einer Mind-Map grob darstellen sollen. Erklären Sie die Mindmap und dass es darum geht, die wichtigsten Informationen zu den Marketinginstrumenten zusammenzutragen. Weisen Sie darauf hin, dass man mit dieser Methode komplexe Texte erschließen kann. Die TN bilden Paare, lesen den Text und erstellen gemeinsam die Mindmap.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Die TN vergleichen.</p> <p><b>Binnendifferenzierung:</b> Geben Sie ein bis zwei Paaren, die zuerst fertig sind, ein Plakat, um ihre Mindmap zu zeichnen. Diese Paare stellen im PL ihr Ergebnis vor, die anderen ergänzen.</p> <p><b>Variante:</b> In einer Gruppe mit technikaffinen TN können Sie für diese Aufgabenstellung den Einsatz von KI testen. Machen Sie zuerst darauf aufmerksam, dass Texte dem Urheberrecht unterliegen – sie dürfen also zum Beispiel nicht digitalisiert und weitergegeben werden. Für den privaten Gebrauch (z. B. nach Kauf des Buches und nur für den Eigenbedarf) ist eine Digitalisierung aber möglich. Besprechen / Recherchieren Sie mit den TN, welche Tools man für die Digitalisierung des Textes in A2a nutzen kann (OCR). Besprechen / Recherchieren Sie dann, welche KI-Tools es gibt, die bei der Bearbeitung der Aufgabe helfen können. So kann man z. B. eine generische Text-KI damit prompten, die Informationen im Text zu den vier Marketinginstrumenten zusammenzufassen, um so das Erstellen der Mind-Map vorzubereiten. Zur Erstellung einer Mind-Map kann man z. B. ein KI-gestütztes Mind-Mapping-Tool nutzen. etc. Besprechen Sie mit den TN anschließend, welche Vor- und Nachteile der Einsatz von solchen Tools hat. Verweisen Sie ggf. auf Aufgabe A2d, bei der die TN eine Präsentation erstellen sollen. Je weniger man sich selbst mit einem Text / Informationen beschäftigt, desto weniger ist man „im Thema drin“. Weisen Sie auch darauf hin, dass das Ergebnis eines generischen KI-Tools auf jeden Fall noch einmal von einem Menschen geprüft werden sollte.</p>
96/A2c		<p>Die Paare bleiben bestehen. Die TN lesen die Fragen. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter.</p> <p>Die TN lesen den Text noch einmal und beantworten die Fragen.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Die TN präsentieren ihre Antwort, die anderen geben Feedback.</p> <p><b>Tipp:</b> Bitten Sie die TN vor der Bearbeitung der Aufgabe, die entsprechenden Textstellen zu markieren. So können Sie sich bei der Ergebnissicherung auf die Textbelege beziehen.</p>

Unterrichtspläne

96/A2d	Beamer / Laptop	<p>Erklären Sie den TN, dass sie nun Marketing-Experten sind und einen Vortrag zum Thema <i>Marketinginstrumente</i> halten sollen. Zur Unterstützung des Vortrags sollen sie 4 bis 5 übersichtliche Folien erstellen.</p> <p>Die TN lesen den Text noch einmal, machen sich Notizen und erstellen Folien.</p> <p><b>Tipp:</b> Die TN arbeiten, wenn möglich, mit einer entsprechenden Präsentationssoftware und präsentieren dann am Whiteboard. Ist dies nicht möglich, können z. B. auch DIN A4-Zettel als „Folien“ gestaltet und genutzt werden.</p> <p>Die TN bilden Gruppen. Die TN präsentieren ihre Vorträge, die anderen geben Feedback. Notieren Sie dazu Feedbackkriterien am Whiteboard wie: flüssig und frei gesprochen, Folien übersichtlich, inhaltlich das Wesentliche erfasst, verständlich.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Einige TN präsentieren ihren Vortrag, die anderen geben Feedback.</p>
	AB S. 280	Ü1 Wortschatz: Nomen rund ums Marketing – Kompositateile verbinden
		Ü2 Wortschatz: Nomen rund ums Geld – Nomen ihrer Paraphrase zuordnen
		Ü3 Wortschatz: Nomen rund um Markt – Nomen in Aussagen ergänzen
		Ü4 Wortschatz: Nomen rund ums Marketing – Nomen der passenden Marketingstrategie zuordnen
		Ü5 Wortschatz: Verben (Kollokationen) – zwei passende Verben markieren
	AB S. 281	Ü6a Wortschatz: Verben mit Präpositionen – in einem Text über Marketingkonzepte Präpositionen ergänzen
		Ü6b Wortschatz: Verben mit Präpositionen – Verben mit ihrer Präposition zur Bewusstmachung notieren
		Ü7 Wortschatz: Adjektive (Marketing) – Adjektive in Aussagen ergänzen
96/A3	IAW / Beamer / Tafel	<p>Besprechen Sie mit den TN den Grammatikkasten.</p> <p>Die TN lesen die Arbeitsanweisung und die Sätze und ergänzen passende Konnektoren mit Hilfe des Grammatikkastens. Anschließend vergleichen sie zu zweit.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Zeigen Sie die Sätze aus A3 und ergänzen Sie sie Konnektoren auf Zuruf.</p> <p><b>Variante:</b> Die Bücher sind geschlossen. Erstellen Sie folgendes Tafelbild:</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <p><u>Finalsätze</u></p> <p>Eine gute Marketingstrategie ist erforderlich, ... neue Produkte erfolgreich am Markt ... platzieren.</p> <p>Neue Produkte sollen erfolgreich am Markt platziert werden. .... ist eine gute Marketingstrategie erforderlich.</p> <p>... die erfolgreiche Platzierung von Produkten am Markt ist eine gute Marketingstrategie erforderlich.</p> </div> <p>Bitte Sie die TN, die fehlenden Wörter zu ergänzen. Fragen Sie, wo ein Konnektor mit Hauptsatz oder Nebensatz steht und wo es sich um eine Präposition handelt. Ergänzen Sie → Konnektor + Nebensatz → Konnektor + Hauptsatz und → Präposition am Whiteboard. Lassen Sie dann die Bücher öffnen. Die TN lesen den Grammatikkasten und bearbeiten die Aufgabe.</p>
	AB S. 281	Ü8a Grammatik: Finalsätze – Konnektoren und Präpositionen markieren
		Ü8b Grammatik: Finalsätze – Konnektoren und Präpositionen ihrer syntaktischen Struktur zuordnen
	AB S. 281	Ü9a Grammatik: Finalsätze – Sätze mit <i>damit</i> schreiben

		Ü9b Grammatik: Finalsätze – Sätze mit <i>damit</i> in Sätze mit <i>um ... zu</i> umformulieren
		Ü9c Grammatik: Finalsätze – Regel ergänzen
		Ü10 Grammatik: Finalsätze – Sätze im Nominalstil (Präposition) mit <i>um ... zu</i> oder <i>damit</i> umformulieren
		Ü11*** Grammatik: Finalsätze – finale Verbalsätze nominalisieren (Präpositionen)
96/A4	Plakate, Stifte, Magnete/ Pinn- nadeln  ggf. Klebe- punkte	<p>Besprechen Sie die Aufgabenstellung. Bitten Sie die TN, sich ein neues Produkt wie ultraleichte, wasserdichte und zugleich atmungsaktive Laufschuhe oder eine Waschmaschine, die in einer halben Stunde die Wäsche wäscht und trocknet o.ä. zu wählen. Bitten Sie sie, mit den vier Instrumenten des Marketing-Mix eine Marketingstrategie zu entwickeln. Die TN bilden Gruppen, besprechen sich und erstellen Plakate. Machen Sie die TN darauf aufmerksam, dass sie auch besprechen sollen, wer welchen Teil der Präsentation übernimmt. Abwechslung im Vortrag, aber auch bei der Rolle der / des Präsentierenden, sorgt für eine deutlich bessere Aufnahmefähigkeit der Zuhörenden.</p> <p><b>Variante:</b> Jede Gruppe nutzt ein generisches KI-Tool als Inputgeber. Besprechen Sie vor der Gruppenbildung, was geeignete Prompts sein könnten, z. B. „Stell dir vor, du bist Mitglied in unserer Arbeitsgruppe. Wir sind vier Personen und sollen ein Plakat machen, wie unsere Marketingstrategie für ultraleichte, wasserdichte und zugleich atmungsaktive Laufschuhe aussieht. Die Basis für die Struktur unseres Plakates sind die vier Instrumente des Marketing-Mixes, also Distributionspolitik, Produktpolitik, Kommunikationspolitik und Preispolitik.“</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Die TN präsentieren ihre Marketingstrategie.</p> <p><b>Ergänzung:</b> <i>Galerierundgang</i> – Die Plakate werden in den Kursraum gehängt. Die TN schauen sie sich noch einmal genau an und kennzeichnen mit Klebepunkten diejenige(n) Marketingstrategie(n), die sie für besonders gelungen halten (3-Punkt-Abfrage, es dürfen auch alle Punkte auf ein Plakat geklebt werden). Im PL begründen die TN, warum sie für diese Strategie(n) Punkte vergeben haben.</p>
96/A5	IAW / Beamter / Tafel	<p>Erklären Sie den TN, dass sie gleich einen kurzen Vortrag von 2 Minuten halten sollen. Weisen Sie darauf hin, dass dies der Prüfungsvorbereitung dient und dass es dort 12 Themen zur Wahl gibt, auf die man sich gut vorbereiten kann. Erklären Sie, dass ein mögliches Thema das Thema hier im Buch ist. Die TN sollen also über eine ihrer Meinung nach besonders gelungene Werbekampagne sprechen. Dazu sollen sie sich zunächst Notizen machen, die sie sich anschließend gut einprägen sollten. Anschließend sollen sie zu zweit arbeiten und einander ohne Zuhilfenahme der Notizen 2 Minuten lang über die Werbekampagne berichten.</p> <p>Die TN bereiten ihren Vortrag vor. Dann arbeiten sie zu zweit. Sie halten ihre Minivorträge, die / der andere gibt Feedback, dann tauschen sie die Rollen. Notieren Sie dazu Feedbackkriterien am Whiteboard wie: freies Sprechen, flüssiges Sprechen, Verständlichkeit, inhaltlich angemessen.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Einige TN präsentieren ihren Vortrag im PL, die anderen geben Feedback. Anschließend stellen Sie entsprechend der Prüfung Nachfragen zum Vortrag.</p> <p><b>Hinweis:</b> 1. Die Aufgabe dient der Prüfungsvorbereitung für den <i>Deutsch-Test für den Beruf C1</i> und entspricht dem Aufgabentyp <i>Über ein Thema sprechen</i> aus dem Subtest Sprechen. Dort stehen 12 Themen zur Verfügung, von denen in der Prüfung aus zweien eines ausgewählt werden kann. Da die Themen feststehen, können sich die TN gut darauf vorbereiten. Das Thema in A5 entspricht Thema 11. 2. Die Vorbereitung auf die monologische Präsentation eignet sich als Hausaufgabe. In diesem Fall sollten die TN den Vortrag anhand ihrer Notizen gut vorbereiten und das freie Sprechen zu Hause üben.</p>

**B eine Präsentation verstehen und wiedergeben**

**Wortfeld:** Grafikbeschreibungen, Entwicklungen beschreiben  
**Grammatik:** Redewiedergabe (Präposition, Nebensatz)  
**Fokus:** Hören und Sprechen

Seite / Aufg.	Material	Ablauf
97/ B1	Beamer / IAW	<u>Vor dem Öffnen des Buchs</u> Zeigen Sie eine Grafik (z. B. Verkehrsmittelnutzung) und fragen Sie die TN, worum es in der Grafik geht und welche Vorteile Grafiken gegenüber der tabellarischen Angabe von Zahlen haben.
	IAW / Beamer / Tafel	<u>Nach dem Öffnen des Buchs</u> Erklären Sie den TN, dass sie sich nun einige Unternehmensgrafiken anschauen werden. Die TN bilden Paare. Weisen Sie darauf hin, dass alle drei Grafiken zu demselben Produkt gehören, und zwar zu dem Produkt, für das Lamia Sari eine Marketingstrategie entwickelt hat. Die TN betrachten die Grafiken und überlegen, um was für ein Produkt es sich handeln könnte. Ergebnissicherung im PL: Die TN beschreiben kurz den Inhalt der Grafiken. Anschließend stellen sie ihre Ideen vor, um was für ein Produkt es gehen könnte. Sammeln Sie die Vorschläge am Whiteboard. Fragen Sie, worauf sich die römischen Ziffern in der ersten Grafik beziehen. Erläutern Sie ggf. den Begriff <i>Quartal</i> . Die TN lesen die Redemittel. Klären Sie unbekannte Wörter. Bitten Sie die TN, die Redemittel anhand des Inhalts der Grafik mit Informationen zu „ihrem“ Produkt zu ergänzen. Ergebnissicherung im PL.
	AB S. 282	Ü12a Sprechen: Redemittel (Grafik erläutern) – Redemittel in Sätzen ergänzen
	AB S. 283	Ü12b Sprechen: Redemittel (Grafik erläutern) – Sätze mit vorgegebenen Redemitteln vervollständigen
97/B2a	◀ 049	Erklären Sie den TN, dass sie gleich den Anfang der Präsentation von Lamia Sari hören und herausfinden sollen, um welches Produkt es geht. Spielen Sie den Track vor, die TN notieren das Produkt. Ergebnissicherung im PL.
97/B2b	IAW / Beamer / Tafel	Klären Sie die Begriffe <i>Sortiment</i> , <i>Kollektion</i> und <i>Werbekampagne</i> zur Vorentlastung des globalen Hörens. Schreiben Sie dazu die Wörter mit Artikel ans Whiteboard und bitten Sie die TN um Erklärungen.
	◀ 050 Beamer / IAW	Die TN lesen die Arbeitsanweisung. Spielen Sie das Audio ab, die TN notieren die Reihenfolge, in der Lamia Sari über die Grafiken in B1 spricht. Ergebnissicherung im PL: Zeigen Sie die Grafiken und notieren Sie auf Zuruf die Reihenfolge.
97/B2c	◀ 050	Erklären Sie den TN, dass Sie den zweiten Teil der Präsentation gleich noch einmal hören. Die TN lesen die Arbeitsanweisung und die Fragen. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter. Spielen Sie den Track so oft wie nötig vor, die TN notieren ihre Antworten. <b>Hinweis:</b> Mehrfaches Vorspielen des Tracks wird erforderlich sein, da die TN zur Erledigung der Aufgabe schreiben müssen. Ergebnissicherung im PL: Die TN beantworten die Fragen, die anderen korrigieren ggf.

		<p><b>Tipp:</b> Fragen Sie bei der Ergebnissicherung jeweils nach, ob jemand eine andere Antwort hat. Geben Sie nicht die richtigen Antworten, sondern spielen Sie den Track mit Fokus auf die zweifelhaften Antworten noch einmal vor.</p>
97/ B3a		<p>Die TN bilden Paare. Bitten Sie die TN, dass sie Verben finden sollen, die Entwicklungen beschreiben. Kündigen Sie an, dass jeweils das Paar Sieger ist, das die meisten richtigen Wörter pro Assoziogramm findet. Die TN finden Verben und ergänzen.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Fragen Sie, wie viele Wörter für das erste Assoziogramm gefunden wurden, und lassen Sie das Paar mit den meisten Wörtern vorlesen. Notieren Sie die Verben am Whiteboard. Die anderen ergänzen usw.</p> <p><b>Variante:</b> Die TN suchen passende Wörter mithilfe eines generischen KI-Tools. Bitten Sie die TN im Plenum, sich auf einheitliche Prompts festzulegen. Sammeln Sie im Kurs Hinweise auf KI-Tools und notieren Sie diese am Whiteboard. Die Tools werden auf Paare / Kleingruppen verteilt. Die TN geben die Prompts ein. Die TN vergleichen im Kurs: Welches KI-Tool liefert welche Ergebnisse?</p>
97/B3b	IAW / Beamter / Tafel	<p>Weisen Sie darauf hin, dass man bei der Beschreibung von Grafiken auch angeben muss, wie sehr / sie stark sich etwas verändert. Fragen Sie, wann die Verkaufszahlen im 2. Diagramm in B1 gleich bleiben, wann sie stark steigen und wann sie kontinuierlich steigen.</p> <p>Die TN lesen die Arbeitsanweisung und ordnen die Adjektive zu. Anschließend vergleichen sie zu zweit.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Zeichnen Sie eine Tabelle wie in B3b ans Whiteboard, die TN ergänzen die Adjektive.</p>
	AB S. 283	Ü13 Wortschatz: Verben zur Beschreibung von Entwicklungen – Verben der passenden Entwicklung zuordnen
		Ü14a Wortschatz: Adjektive zur Beschreibung von Veränderungen – Adjektive finden
		Ü14b Wortschatz: Adjektive zur Beschreibung von Veränderungen – Adjektive ihren Synonymen zuordnen
		Ü15 Wortschatz / Redemittel / Mediation – Inhalte von Grafiken wiedergeben
97/B4		Verweisen Sie auf den Grammatikkasten. Die TN lesen die Mittel der Redewiedergabe. Bitten Sie sie, sich jeweils zwei Möglichkeiten mit Präposition und mit Nebensatz zu notieren.
	IAW / Beamter / Tafel	<p>Die TN bilden Paare. Erinnern Sie die TN an die Notizen, die sie bereits zu Lamia Saris Präsentation in B2c gemacht haben. Bitten Sie sie, sich weitere Notizen zur Präsentation zu machen, um mit deren Hilfe über den Vortrag von Lamia Sari zu berichten. Weisen Sie darauf hin, dass dabei die notierten Mittel der Redewiedergabe benutzt werden sollten. Erinnern Sie auch daran, dass Aussagen zur Wirkung der Werbekampagne mit den Grafiken in B1 belegt werden sollten, wobei auch Redemittel rechts neben B2 verwendet werden können.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Einige TN berichten über die Präsentation von Lamia Sari, die anderen geben Feedback. Notieren Sie dazu Feedbackkriterien am Whiteboard wie: freies und flüssiges Sprechen, Verständlichkeit, Verwendung von Mittel der Redewiedergabe, Verwendung von Redemitteln zur Erläuterung von Grafiken.</p> <p><b>Hinweis:</b> Bei dieser Aufgabe bietet es sich an, sie zuerst schriftlich (als Hausaufgabe) bearbeiten zu lassen und erst dann Paare zu bilden, um über die Präsentation zu berichten. Dadurch werden die Redemittel und die Mittel der Redewiedergabe gut gefestigt.</p>

		<b>Hinweis:</b> Die Übungen 16 und 17 im AB S. 283 f. sollten vor B4 bearbeitet werden.
	AB S. 283	Ü16 Wortschatz: Verben der Redewiedergabe – zum Nomen das passende Verb finden <b>Hinweis:</b> Diese Aufgabe sollte möglichst vor B4 bearbeitet werden, da die Mittel der Redewiedergabe dort aktiv angewendet werden sollen.
		Ü17a Sprechen: Redewiedergabe, Präpositionen mit Dativ – Artikelendungen ergänzen <b>Hinweis:</b> Diese Aufgabe sollte möglichst vor B4 bearbeitet werden, da die Mittel der Redewiedergabe dort aktiv angewendet werden sollen.
	AB S. 284	Ü17b Sprechen: Redewiedergabe, Präpositionen mit Dativ – Regel ergänzen <b>Hinweis:</b> Diese Aufgabe sollte möglichst vor B4 bearbeitet werden, da die Mittel der Redewiedergabe dort aktiv angewendet werden sollen.
		Ü18 Sprechen: Redewiedergabe – in Sätzen Fehler finden und korrigieren
		Ü19 Sprechen: Redewiedergabe – Redewiedergabe nominalisieren und mit Präpositionen formulieren
		Ü20 Prüfungsaufgabe Hören, Teil 3 – Präsentation mit minimalistischen Folien hören und die korrekte Detailinformation ankreuzen

### C einen Kostenvoranschlag verstehen und Konditionen verhandeln

**Wortfeld:** Kostenvoranschlag

**Grammatik:** impliziter Vergleich (Arbeitsbuch)

**Fokus:** Lesen, Hören und Sprechen

**Hintergrundinformationen:** Internetrecherche „Kostenvoranschlag“

Seite / Aufg.	Material	Ablauf
98/C1		<u>Vor dem Öffnen des Buchs</u> Fragen Sie die TN, ob sie beruflich oder privat schon einmal über Preise verhandelt haben, ob sie eine Taktik hatten und ob sie erfolgreich waren.
98/C2a		<u>Nach dem Öffnen des Buchs</u> Bitten Sie die TN, die Arbeitsanweisung vorzulesen. Klären Sie ggf. noch einmal den Begriff Kostenvoranschlag. Fragen Sie, bei welcher Firma der Kostenvoranschlag beauftragt wurde und was ganz allgemein der Gegenstand des Kostenvoranschlags ist (Produkte und Arbeiten). Weisen Sie die TN darauf hin, dass sie nicht alles genau lesen und verstehen müssen. <b>Hinweis:</b> In dieser Phase sollten nicht alle Posten genau durchgegangen werden, sondern nur grob erfasst werden, dass WC, Waschtische, Fliesen und Material sowie die Arbeiten zur Anbringung umfasst sind. Die TN lesen den Kostenvoranschlag und suchen die gefragten Informationen heraus. Ergebnissicherung im PL. Zur Vorentlastung sollte möglichst die Übung 21 im AB S. 285 bearbeitet werden.
99/C2b	Beamer / IAW	Die TN lesen die Arbeitsanweisung und die Aussagen. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter. Die TN lesen erneut und kreuzen die richtigen Aussagen an. Anschließend vergleichen sie zu zweit.

		<p>Ergebnissicherung im PL: Zeigen sie die Kostenvoranschlag. Die TN begründen ihre Entscheidung anhand der entsprechenden Stelle im Kostenvoranschlag. Markieren Sie die entsprechenden Stellen.</p> <p><b>Ergänzung:</b> Fragen Sie die TN, was einen Kostenvoranschlag auf den ersten Blick von einem Angebot unterscheidet. Verweisen Sie ggf. auf die Kopfzeile der Tabelle. Sammeln Sie am Whiteboard und verweisen Sie dann auf Übung 24a im AB (Seite 285). Die TN lesen und vergleichen mit der Sammlung am Whiteboard.</p>
99/C2c		<p>Bitten Sie die TN, den Kostenvoranschlag noch einmal zu lesen. Bitten Sie sie, zu markieren, über welche Punkte sie mit dem Sanitärbetrieb noch einmal sprechen und verhandeln würden.</p> <p>Ergebnissicherung im PL</p> <p><b>Hinweis:</b> Für diese Aufgabe bietet sich die Methode <i>Think – Pair – Share</i> an: Zuerst macht sich jede/r TN Notizen, dann tauschen sich zwei TN aus und zum Schluss werden die Ideen im PL präsentiert und diskutiert.</p>
99/C2d		<p>Erklären Sie den TN, dass ein Kollege von Herrn Fuchs sich nach dem Angebot der Firma Wolf erkundigt und sie für Herrn Fuchs die Nachricht beantworten sollen.</p> <p>Die TN lesen die Chatnachricht. Bieten Sie den TN die Möglichkeit, Wortschatzfragen zu stellen. Fragen Sie ggf. dezidiert, was „den Preis drücken“ bedeutet.</p> <p>Bitten Sie die TN, den Kostenvoranschlag zunächst noch einmal zu lesen und die wichtigsten Informationen zu notieren und ihre Notizen in C2c zu verwenden.</p> <p>Die TN schreiben die Nachricht und tauschen sie anschließend zu zweit und geben einander Feedback. Geben Sie Feedbackkriterien vor wie: inhaltliche Angemessenheit, Verständlichkeit, Textsortenangemessenheit, Sprachrichtigkeit.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Einige TN lesen ihre Chatnachricht vor, die anderen geben Feedback.</p> <p><b>Binnendifferenzierung:</b> Stellen Sie es den TN frei, die Antwort zu zweit zu verfassen. Nicht so lernstarke TN müssen nur eine der beiden Fragen des Kollegen beantworten. Stellen Sie auch dies allen TN frei, um eine Stigmatisierung zu vermeiden.</p>
	AB S. 285	<p>Ü21 Wortschatz: Nomen rund ums Bad – Nomen den passenden Bildern zuordnen</p> <p><b>Hinweis:</b> Diese Aufgabe sollte als Vorentlastung für Aufgabe C2 bearbeitet werden.</p>
		<p>Ü22 Wortschatz: Nomen + Verb – Nomen mit passendem Verb verbinden</p>
		<p>Ü23 Wortschatz: Nomen + Verb – zu Verb passendes Nomen finden</p>
		<p>Ü24a Lesen, Landeskunde: Ratgeber zu Kostenvoranschlag oder Angebot – richtige Aussage finden (Textverstehen)</p>
	AB S. 286	<p>Ü24b Mediation – Informationen aus einem Sachtext aufgrund einer Anfrage eines Kollegen zusammenfassen</p>
99/C3a	<p>◀ 051 Beamer / IAW</p>	<p>Erklären Sie den TN, dass Herr Fuchs von der Lion Sprint GmbH Herrn Roloff vom Sanitärbetrieb anruft, um über den Kostenvoranschlag zu sprechen. Die TN lesen die Arbeitsanweisung und die Themen. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter.</p> <p>Spielen Sie den Track vor, die TN bringen die Themen in die richtige Reihenfolge.</p> <p><b>Tipp:</b> Vor der Ergebnissicherung vergleichen die TN zu zweit. Fragen Sie anschließend, ob der Track noch einmal vorgespielt werden soll.</p>

		Ergebnissicherung im PL: Zeigen Sie die Themen und ergänzen Sie auf Zuruf die Reihenfolge (Nummerierung).
99/C3b	◀ 051 Beamer / IAW	<p>Erklären Sie den TN, dass sie das Gespräch gleich noch einmal hören. Bitten Sie sie, sich im Kostenvoranschlag zu notieren, welche Festlegungen und Ergänzungen besprochen werden. Weisen Sie darauf hin, dass die Kosten nicht berechnet werden müssen.</p> <p>Spielen Sie den Track vor, die TN notieren das Ergebnis des Gesprächs im Kostenvoranschlag.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Zeigen Sie den Kostenvoranschlag (KB S. 98 f.) und ergänzen Sie auf Zuruf die Änderungen.</p> <p><b>Tipp:</b> Um Hinweise darauf zu bekommen, wie gut der Text im Kurs verstanden wurde und ob Sie den Track noch einmal vorspielen müssen, lassen Sie die TN ihre Ergebnisse nach der Bearbeitung der Aufgabe zu zweit vergleichen. Fragen Sie, ob es Unstimmigkeiten gibt. Haben Sie den Eindruck, dass mehrere TN den Track noch einmal hören sollten, spielen Sie ihn erneut vor.</p>
	AB S. 286	Ü25a Grammatikwiederholung: Impliziter Vergleich – Äußerungen verstehen
		Ü25b Grammatikwiederholung: Impliziter Vergleich – Regel ergänzen
		Ü26 Grammatikwiederholung: Impliziter Vergleich – Komparativ in Sätzen ergänzen
99/C4	◀ 052 Beamer / IAW	<p>Weisen Sie die TN darauf hin, dass es gerade im beruflichen Leben wichtig ist, gut verhandeln zu können, und dass es für Verhandlungen gewisse Abläufe gibt. Erklären Sie den TN, dass sie gleich eine Verhandlung hören und mitlesen werden. Dabei sollen sie ergänzen, wo was geschieht (Beschreibung der Phasen in der Verhandlung). Die TN lesen die Arbeitsanweisung und die Phasen im Schüttelkasten. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter.</p> <p>Spielen Sie den Track vor, die TN lesen mit und ergänzen. Lassen Sie den TN nach dem Hören Zeit, um Fehlendes zu ergänzen.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Zwei TN lesen die Verhandlung vor, die anderen ergänzen die Phasen. Schreiben Sie die Ergänzungen mit.</p>
99/C5		<p>Erklären Sie den TN, dass sie gleich eine Verhandlung wie in C4 führen sollen und dass sie dazu entsprechende Redemittel benötigen. Erläutern Sie zunächst die Anordnung der Redemittelkästen: Von links nach rechts werden die Redemittel in der Reihenfolge der Phasen präsentiert, denen eine Verhandlung folgt. Bitten Sie die TN, die Redemittelkästen zu lesen und sich aus jedem Kasten mindestens ein Redemittel auszusuchen und zu notieren, das sie gern verwenden würden.</p> <p>Bitten Sie die TN, die Arbeitsanweisung und die zwei Situationen zu lesen. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter.</p> <p><b>Hinweis:</b> Vor den eigentlichen Dialogen sollten möglichst die Aufgaben 29 und 30 im AB S. 287 zur Festigung der Redemittel bearbeitet werden.</p> <p>Bilden Sie Dreiergruppen. Jede Person soll mindestens einmal spielen. Die TN führen die erste Verhandlung und tauschen die Rollen, die dritte Person gibt jeweils Feedback. Geben Sie dafür Feedbackkriterien vor wie: Inhaltliche Angemessenheit, schauspielerische Qualität, Aufbau der Verhandlung in Phasen, Verständlichkeit, Verwendung von Redemitteln.</p> <p><b>Tipp:</b> Es bietet sich an, einen Arbeitsbogen mit den Feedbackkriterien vorzubereiten, der so aufgebaut ist, dass die Kriterien bei jedem Gespräch abgehakt werden können.</p> <p>Ergebnissicherung im PL: Die Paare präsentieren ihre Verhandlung im PL, die anderen geben Feedback im Hinblick auf Ablauf und Verwendung von Redemitteln.</p>

		<p>Die Gruppen bearbeiten die zweite Situation. Ergebnissicherung im PL.</p> <p><b>Ergänzung:</b> Testen Sie mit den TN den Einsatz eines generischen KI-Tools. Ziel ist es, dass für beide Situationen ein Dialog mit den in C4 definierten Phasen erstellt wird. Besprechen Sie mit den TN, wie man so einen Prompt formulieren könnte. Beispiel: „Schreib bitte einen Dialog. Es geht um eine Verhandlung. Person A möchte in der Wohnung 100 Quadratmeter Parkett verlegen lassen. Person B arbeitet für eine Firma, die Parkett verlegt. Die Kostenschätzung beläuft sich auf ca. 6 000 Euro. Das ist Person A aber zu viel. Person A möchte einen Rabatt. Person B reagiert zurückweisend, bittet dann aber um Konkretisierung der Forderung. Person A macht einen Vorschlag. Person B lehnt die Forderung ab. Person A reagiert zögerlich. Person B reagiert mit einem Gegenangebot: beim Preis kann man kaum entgegenkommen, aber die Arbeiten können schon in 10-12 Tagen erledigt sein! Person A nimmt das Gegenangebot vorsichtig an.“ Lassen Sie verschiedene Tools gegeneinander antreten. Die TN prüfen und korrigieren das Ergebnis und spielen den Dialog dann im PL vor.</p>
	AB S. 286	<p>Ü27 Wortschatz: Nomen rund ums Angebot – Nomen zu vorgegebener Paraphrase finden (Silbenrätsel)</p>
		<p>Ü28 Wortschatz: Verben – Verben einem Nomen / einer Nominalphrase zuordnen</p>
		<p>Ü29 Sprechen: Redemittel (Verhandeln) – Redemittel ihrer kommunikativen Funktion zuordnen</p> <p><b>Hinweis:</b> Diese Aufgabe sollte möglichst vor dem Dialog in C5 bearbeitet werden, da die Redemittel dort aktiv angewendet werden sollen.</p>
		<p>Ü30a Sprechen: Redemittel (Verhandeln) – Redemittel in einem Dialog ergänzen</p> <p><b>Hinweis:</b> Diese Aufgabe sollte möglichst vor dem Dialog in C5 bearbeitet werden, da die Redemittel dort aktiv angewendet werden sollen.</p>
	AB S. 287	<p>28b Sprechen, Redemittel (Verhandeln) – eine Verhandlung schreiben</p> <p><b>Hinweis:</b> Diese Aufgabe sollte möglichst vor dem Dialog in C5 bearbeitet werden, da die Redemittel dort aktiv angewendet werden sollen.</p>