

## Einstieg

Fokus: Sprechen

Seite	Aufgabe Material Verweis	Ablauf	Form	Zeit
KB S. 86	1 Beamer/ Interakti- ves White- board oder OHP, Folie	Projizieren Sie das Foto (KB S. 86 oben) mit OHP/Folie oder Beamer/ Interaktivem Whiteboard und bitten Sie die TN, das Foto und die Situation zu beschreiben. Fragen Sie die TN, wie Lamia Sari bei der Präsentation wirkt.	PL	
		Fragen Sie, worüber Lamia Sari spricht. Die TN lesen die E-Mail. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter. Abschlusskontrolle im PL	EA	
	Tafel	Die TN lesen die Arbeitsanweisung. Zeichnen Sie ein Assoziogramm mit dem Zentrum „Werbung“ und sammeln Sie die Beiträge der TN an der Tafel.	PL	

## A einen Fachvortrag zum Thema „Marketing“ verstehen

Fokus: Lesen

Vorbereitung: Marketing-Mix <https://bwl-wissen.net/definition/marketing-mix>,  
<http://www.betriebswirtschaft-lernen.net/erklaerung/marketing-mix-was-ist-das/>

Seite	Aufgabe Material Verweis	Ablauf	Form	Zeit
KB S. 86	A1 Plakate, Stifte, Magnete/ Pinns	Bilden Sie Gruppen. Fragen Sie die TN, was ein Lebensmittel- unternehmen alles bedenken und tun muss, wenn es ein neues Müsli erfolgreich verkaufen möchte. Die TN machen Plakate. Abschlusskontrolle im PL: Die TN präsentieren ihre Plakate.	GA	
KB S. 87	A2a	Die TN lesen die Arbeitsanweisung und die Wörter im Schüttelkasten. Klären Sie unbekannte Wörter. Die TN lesen den Fachtext und ergänzen die Marketinginstrumente. Abschlusskontrolle im PL Hinweis: Der Text ist recht lang und enthält viel unbekannt Wortschatz, den man sich aber bei langsamem Lesen zumeist erschließen kann. Das erste Lesen soll dennoch zügig gesche- hen, damit sich die TN einen Überblick über den Text verschaf- fen können. Um zu vermeiden, dass die TN schon jetzt zu	EA	

		genau lesen, sollten Sie eine Zeitvorgabe machen. 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.			
KB S. 88	A2b Plakat(e), Stifte, Magnete/ Pinns	Bilden Sie Paare. Die TN lesen die Arbeitsanweisung und die Mindmap. 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 lesen den Text und erstellen gemeinsam die Mindmap.  Abschlusskontrolle im PL: 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 korrigieren oder ergänzen.	PA		
	A2c	Die Paare bleiben bestehen. Die TN lesen die Fragen. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter.  Die TN lesen den Text noch einmal und beantworten die Fragen.  Abschlusskontrolle im PL	PA		
AB S. 92	1	Wortschatz: Nomen rund ums Marketing	EA		
	2	Wortschatz: Nomen rund ums Geld	EA		
	3	Wortschatz: Nomen rund um Markt	EA		
	4	Wortschatz: Nomen rund ums Marketing	EA		
	5	Wortschatz: Verben (Kollokationen)	EA		
AB S. 93	6a	Wortschatz: Verben mit Präpositionen in einen Text über Marketingkonzepte ergänzen	EA		
	6b	Wortschatz: Verben mit Präpositionen	EA		
KB S. 88 A3	A3	Die Bücher sind geschlossen. Erstellen Sie folgendes Tafelbild:  <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;"> <p>Finalsätze</p> <p>Eine gute Marketingstrategie ist erforderlich, ... neue Produkte erfolgreich am Markt ... platzieren. → Nebensatz</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> </td> </tr> </table> Bitten 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 entsprechend wie im ersten Beispiel an der Tafel.	<p>Finalsätze</p> <p>Eine gute Marketingstrategie ist erforderlich, ... neue Produkte erfolgreich am Markt ... platzieren. → Nebensatz</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>	UG	
<p>Finalsätze</p> <p>Eine gute Marketingstrategie ist erforderlich, ... neue Produkte erfolgreich am Markt ... platzieren. → Nebensatz</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>					
		Bitten Sie die TN, den Grammatikkasten zu lesen.  Die TN lesen die Arbeitsanweisung und die Sätze und ergänzen passende Konnektoren mit Hilfe des Grammatikkastens.  Abschlusskontrolle im PL	EA		

AB S. 93	8a	Finalsätze: Konnektoren markieren	EA	
	8b	Finalsätze: Konnektoren ihrer syntaktischen Struktur zuordnen	EA	
AB S 94	9a	Finalsätze: Sätze mit damit schreiben	EA	
	9b	Finalsätze: Sätze mit um ... zu umformulieren	EA	
	9c	Finalsätze: Regel ergänzen	EA	
	10	Finalsätze: Sätze mit um ... zu oder damit umformulieren	EA	
	11***	Finalsätze: Nominalisierung, Präpositionen	EA	
KB S. 88	A4 Plakate, Stifte, Magnete/ Pinns	Bilden Sie Gruppen. 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 machen Plakate, Abschlusskontrolle im PL: Die TN präsentieren ihre Marketingstrategie.	GA	

## B eine Präsentation verstehen und wiedergeben

Fokus: Hören und Sprechen

Seite	Aufgabe Material Verweis	Ablauf	Form	Zeit
KB S. 89	B1 Tafel.	Bilden Sie 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. Abschlusskontrolle im PL: Die TN beschreiben kurz den Inhalt der Grafiken. Anschließend geben Sie an, um was für ein Produkt es gehen könnte. Sammeln Sie die Ideen an der Tafel. Fragen Sie, worauf sich die römischen Ziffern in der ersten Grafik beziehen. Erläutern Sie ggf. den Begriff Quartal.	PA	
		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. Abschlusskontrolle im PL	PA	
AB S. 94	12a	Sprechen, Redemittel: Redemittel ergänzen	EA	
AB S. 95	12b	Sprechen, Redemittel: Sätze vervollständigen	EA	

KB S. 89	B2a 2◀15	Erklären Sie den TN, dass sie gleich den Anfang der Präsentation von Lamia Sari hören. Spielen Sie das Audio ab, die TN notieren das Produkt. Fragen Sie, um welches Produkt es sich handelt. Abschlusskontrolle im PL	EA	
	B2b	Klären Sie die Begriffe Sortiment, Kollektion und Werbekampagne zur Vorentlastung auf das globale Hören. Schreiben Sie dazu die Wörter mit Artikel an die Tafel und bitten Sie die TN um Erklärungen.	UG	
	2◀16	Die TN lesen die Arbeitsanweisung. Spielen Sie das Audio ab, die TN notieren die Reihenfolge, in der Lamia Sari über die Grafiken spricht in B1. Abschlusskontrolle im PL	EA	
	B2c 2◀16	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 das Audio so oft wie nötig ab, die TN notieren ihre Antworten. Abschlusskontrolle im PL Hinweis: Mehrfaches Abspielen des Audios wird erforderlich sein, da die TN zur Erledigung der Aufgabe schreiben müssen.	EA	
	B3a	Bilden Sie 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 ein Assoziogramm findet. Die TN finden Verben und ergänzen. Abschlusskontrolle 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 an der Tafel. Die anderen ergänzen usw.	PA	
	B3b	Weisen Sie darauf hin, dass man bei der Beschreibung von Grafiken auch angeben muss, wie sehr sich etwas verändert. Fragen Sie, wann die Verkaufszahlen im 2. Diagramm in B1 gleich bleiben, wann sie stark steigen und wann sie kontinuierlich steigen.	UG	
		Die TN lesen die Arbeitsanweisung und ordnen die Adjektive zu. Abschlusskontrolle im PL	EA	
AB S. 95	13	Wortschatz: Verben zur Beschreibung von Entwicklungen	EA	
	14a	Wortschatz: Adjektive zur Beschreibung von Veränderungen	EA	
	14b	Wortschatz: Adjektive zur Beschreibung von Veränderungen ihren Synonymen zuordnen	EA	
KB S. 89	B4	Die TN lesen die Mittel der Redewiedergabe. Bitten Sie sie, sich jeweils zwei Möglichkeiten mit Präposition und mit Nebensatz zu notieren.	EA	

		<p>Bilden Sie 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 ihrer Hilfe über den Vortrag von Lamia Sari zu berichten. Weisen Sie darauf hin, dass dabei die notierten Mittel der Redewiedergabe benutzt werden sollen. Erinnern Sie auch daran, dass Aussagen zur Wirkung der Werbekampagne mit den Grafiken in B1 belegt werden sollen, wobei auch Redemittel in B1 verwendet werden sollen.</p> <p>Abschlusskontrolle im PL</p> <p>Hinweise:</p> <p>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> <p>Die 15 und 16 im AB S. 95 f. sollten vor B4 bearbeitet werden.</p>	PA	
AB S. 95	15	Wortschatz: Verben der Redewiedergabe	EA	
AB S. 96	16a	Sprechen, Redewiedergabe, Präpositionen mit Dativ: Endungen ergänzen	EA	
	16b	Sprechen, Redewiedergabe, Präpositionen mit Dativ: Regel ergänzen	EA	
	17	Sprechen, Redewiedergabe: Fehler finden	EA	
	18	Sprechen, Redewiedergabe, Nominalisieren: Redewiedergabe mit Präpositionen formulieren	EA	

## C einen Kostenvoranschlag verstehen und Konditionen verhandeln

Fokus: Lesen und Sprechen

Vorbereitung: Kostenvoranschlag

<https://www.gruenderlexikon.de/checkliste/fuehren/kostenvoranschlaege-schreiben/kostenvoranschlag-angebot/>

Seite	Aufgabe Material Verweis	Ablauf	Form	Zeit
KB S. 90	C1	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.	PL	
	C2a	<p>Bitten Sie die TN den Kostenvoranschlag zu lesen und fragen Sie, was Gegenstand – Produkte und Arbeiten –des Kostenvoranschlags ist.</p> <p>Abschlusskontrolle im PL</p> <p>Hinweise:</p> <p>Hier sollten nicht genau alle Posten durchgegangen werden, sondern nur grob erfasst werden, dass WC, Waschtische,</p>	EA	

		Fliesen und Material sowie die Arbeiten zur Anbringung umfasst sind. Zur Vorentlastung sollte möglichst die Aufgabe 19 (AB S. 96) bearbeitet werden.		
KB S. 91	C2b	Die TN lesen die Arbeitsanweisung und die Aussagen. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter. Die TN kreuzen die richtigen Aussagen an. Abschlusskontrolle im PL	EA	
		Ergänzungsaufgabe Fragen Sie die TN, was einen Kostenvoranschlag auf den ersten Blick von einem Angebot unterscheidet. (Antwort: Umfang, Kostenvoranschlag ausführlicher, gibt jeden Arbeitsschritt an, s. dazu Übung 22 (AB S. 97)). Gehen Sie dazu noch einmal die Kopfzeile der Tabelle im Einzelnen durch.		
	C2c	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. Abschlusskontrolle im PL	EA	
AB S. 96	19	Wortschatz: Nomen rund ums Bad Hinweis: Diese Aufgabe sollte als Vorentlastung für Aufgabe C2 (KB S. 91), also vor C2, bearbeitet werden.	EA	
AB S. 97	20	Wortschatz, Nomen + Verb	EA	
	21	Wortschatz, Nomen + Verb	EA	
	22	Lesen, Landeskunde: Ratgeber zu Kostenvoranschlag oder Angebot verstehen	EA	
KB S. 91	C3a 217	Erklären Sie den TN, dass Herr Fuchs von der Lion KG Herrn Roloff vom Sanitärbetrieb anruft, um über den Kostenvoranschlag zu sprechen. Die TN lesen die Arbeitsanweisung. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter. Spielen Sie das Audio ab, die TN bringen die Themen in die richtige Reihenfolge. Abschlusskontrolle im PL	EA	
	C3b 217 Beamer /Interaktives Whiteboard oder OHP, Folie	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. Spielen Sie das Audio ab, die TN notieren das Ergebnis des Gesprächs im Kostenvoranschlag. Abschlusskontrolle im PL: Projizieren Sie den Kostenvoranschlag (KB S. 90 f.) und ergänzen Sie auf Zuruf die Änderungen.	EA	
AB S. 98	23a	Grammatikwiederholung: Impliziter Vergleich – Äußerungen verstehen	EA	

	23b	Grammatikwiederholung: Impliziter Vergleich – Regel ergänzen	EA	
	24	Grammatikwiederholung: Impliziter Vergleich: Komparativ ergänzen	EA	
KB S. 92	C4 218	<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 und dabei ergänzen sollen, wo was geschieht. Die TN lesen die Arbeitsanweisung und die Phasen im Schüttelkasten. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter.</p> <p>Spielen Sie das Audio ab, die TN lesen mit und ergänzen. Lassen Sie den TN nach dem Hören Zeit, um Fehlendes zu ergänzen.</p> <p>Abschlusskontrolle im PL: Zwei TN lesen die Verhandlung vor, die anderen ergänzen die Phasen.</p>	EA	
	C5	Erklären Sie den TN, dass sie gleich eine Verhandlung wie in C4 führen sollen. 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.	EA	
		<p>Bitten Sie die TN, die Arbeitsanweisung und die Situationen zu lesen. Klären Sie ggf. unbekannte Wörter.</p> <p>Hinweis: Vor den eigentlichen Dialogen sollten möglichst die Aufgaben 27 und 28 im AB S. 99 zur Festigung der Redemittel bearbeitet werden.</p>	EA	
		<p>Bilden Sie Paare. Die TN führen die erste Verhandlung und tauschen die Rollen.</p> <p>Abschlusskontrolle im PL: Die Paare präsentieren ihre Verhandlung im PL, die anderen geben Feedback im Hinblick auf Ablauf und Verwendung von Redemitteln.</p>	PA	
		<p>Die Paare führen Verhandlungen zur zweiten Situation und tauschen ihre Rollen.</p> <p>Abschlusskontrolle im PL</p>	PA	
AB S. 98	25	Wortschatz: Nomen rund ums Angebot	EA	
AB S. 99	26	Wortschatz: Verben	EA	
	27	<p>Sprechen, Redemittel: Redemittel (Verhandeln) ihrer kommunikativen Funktion zuordnen</p> <p>Hinweis: Diese Aufgabe sollte möglichst vor dem Dialog in C5 bearbeitet werden.</p>	EA	

	28a	Sprechen, Redemittel: Redemittel (Verhandeln): in einem Dialog ergänzen Hinweis: Diese Aufgabe sollte möglichst vor dem Dialog in C5 bearbeitet werden.	EA	
	28b	Sprechen, Redemittel: Redemittel (Verhandeln): eine Verhandlung schreiben Hinweis: Diese Aufgabe sollte möglichst vor dem Dialog in C5 bearbeitet werden.	EA	