



SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

What does your company sell? - Talking about products and services

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de



Fachliche Hinweise

Zur Unterrichtseinheit

Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens präsentieren

Wenn ein **Unternehmen** heute im In- und Ausland Erfolg haben möchte, wird es als erstes versuchen sich ein bestimmtes **Image** zu verleihen. Das wird oft dadurch erreicht, dass man interessierten Kunden eine kurze Firmengeschichte präsentiert und **eigene Stärken** wie z. B. eine innovative Produktpalette oder Erfahrung und Zuverlässigkeit besonders herausstellt. Danach werden die einzelnen Produkte sowie ihre Vorteile beschrieben, um den Kunden die **Unverzichtbarkeit dieser Waren** zu verdeutlichen. Ein entscheidender Faktor ist hierbei der richtige Umgang der Mitarbeiter mit den Kunden. Der Verkäufer sollte sich durch umfangreiche Kenntnisse der eigenen Produktpalette auf den jeweiligen **Kunden** einstellen, seine **Bedürfnisse** erfragen und ihm das für ihn geeignete Produkt bzw. Dienstleistung präsentieren.

Zum Zusatzbaustein

Der Export deutscher Waren ins Ausland und Gründe für Deutschlands Exportstärke

In keinem anderen Land der Welt gibt es mehr Weltmarktführer als in Deutschland. Entscheidend für unseren **Wohlstand** und die niedrige Arbeitslosigkeit ist allein der **Export**. Gründe hierfür sind zunächst einmal ein besonders stark ausgeprägter Mittelstand, der für gut ein Viertel der Exporte steht. Zudem verfügt Deutschland über eine herausragende Innovationskraft, die sich in der Anmeldung von Patenten widerspiegelt und dem Export eine entscheidende Schubkraft verleiht. Des Weiteren entwickeln sich die Lohnstückkosten in Deutschland besonders niedrig. Ebenso trägt auch das Gütesiegel „*Made in Germany*“ zum Exportboom bei. Aber auch die **duale Berufsausbildung** und die **hohe Qualifikation der Mitarbeiter** hat an der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte einen großen Anteil. Abschließend sollte auch noch die geografische Lage Deutschlands erwähnt werden. Während normaler Geschäftszeiten lassen sich trotz der Zeitunterschiede noch problemlos Telefonate mit Kunden auf dem amerikanischen Kontinent oder in Asien führen.

Einige statistische Angaben zur Gesamtentwicklung des deutschen Außenhandels

Die gesamte Warenausfuhr erwirtschaftete im Jahr 2014 eine Summe von 1134 Milliarden Euro. Die Importe betragen im gleichen Zeitraum lediglich 917 Milliarden Euro. Damit erreichte der deutsche **Außenbilanzsaldo** einen **Rekordüberschuss** von 217 Milliarden Euro, was einmal mehr die Rolle Deutschlands als eine der führenden Exportnationen in der Welt unterstreicht. Die **wichtigsten Exportgüter** waren dabei Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeugteile, gefolgt von Maschinen, chemischen Erzeugnissen sowie Metallen und Metallerzeugnissen. Diese Exportprodukte machten bereits ca. 50 % der gesamten Warenausfuhr aus. Papier- und Druckerzeugnisse, Mineralölprodukte sowie Bekleidung und Textilien, Glas, Keramik und Erdöl sowie Erdgas wiesen mit einem Gesamtanteil von 7,5 % einen relativ geringen Exportanteil auf. Der geringe Anteil ist in den Bereichen Erdöl und Erdgas auf geringe Vorkommen im eigenen Land zurückzuführen und bei Papier und Druckerzeugnissen sowie bei Bekleidung, Glas und Keramik auf die im Vergleich zum Weltmarkt oft deutlich höheren Herstellungskosten und den damit verbundenen weltweiten Konkurrenzdruck.

Didaktisch-methodische Hinweise

Aus welchen Teilen besteht dieser Unterrichtsvorschlag?

Die vorliegenden Unterrichtsmaterialien bestehen aus einer 4-stündigen **Unterrichtseinheit** zum Thema „*Describing products and services*“ sowie einem 1-stündigen **Zusatzbaustein** zum Thema „*Germany's export strength*“. Die beiden Teile bauen inhaltlich und sprachlich nicht aufeinander auf. Sie können daher unabhängig voneinander eingesetzt oder kombiniert werden.

An welches Niveau richten sich diese Unterrichtsmaterialien?

Die **Unterrichtseinheit** richtet sich vor allem an Schülerinnen und Schüler¹ der **Niveaustufe B1**. Der Zusatzbaustein zum Thema „Export“ ist für leistungsstarke Lerngruppen ab der Niveaustufe B2 gedacht.

¹ Im weiteren Verlauf wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit nur „Schüler“ verwendet.

Welche Berufsgruppen werden berücksichtigt?

Der vorliegende Unterrichtsvorschlag richtet sich vor allem an kaufmännische Berufsgruppen, die mit der Präsentation und dem Verkauf von Produkten und Dienstleistungen zu tun haben, wie zum Beispiel Groß- und Außenhandelskaufleute, Einzelhandelskaufleute sowie Vertriebsmitarbeiter.

Welche Methoden und Materialien kommen zum Einsatz?

Die Schüler befassen sich mit **Kurztexten (M 1)** und einem **Verkaufsgespräch (M 2)** auf einer Messe. Ihr Textverständnis überprüfen sie anhand einer **True-false-Übung (M 1)** sowie einer **Mediationsübung (M 2)**. Im Rahmen einer **Kurzpräsentation (M 3)** stellen sie ausgewählte Produkte und Dienstleistungen ihres Ausbildungsbetriebs mittels der Methode „**market place**“ vor. Im Zusatzbaustein dient ein farbiges **Balkendiagramm (M 7)** zum Thema „deutscher Export“ auf Folie als Einstieg. Anschließend lesen die Schüler einen **Sachtext (M 9)**. Ihr Textverständnis prüfen sie durch eine **Multiple-choice-Übung (M 9)**.

Wie wird der Wortschatz erarbeitet?

Das thematische Vokabular wiederholen und festigen die Schüler in der Unterrichtseinheit anhand von **Kurztexten (M 1)** und einem **Messegespräch (M 2)**. Der Wortschatz wird durch schriftliche und mündliche Übungen umgewälzt und gefestigt.

In der **thematischen Wortschatzliste (M 5)** sind die wichtigsten Vokabeln, die in der Unterrichtseinheit vorkommen, aufgeführt. Sie gliedern sich inhaltlich in zwei Bereiche:

- *Describing the company*
- *Describing and selling products and services*

Wie wird der Lernerfolg überprüft?

In der letzten Stunde der Unterrichtseinheit stellen die Schüler den eigenen Ausbildungsbetrieb und dessen Produkte bzw. Dienstleistungen in einer **Präsentation (M 3)** vor. Abschließend schreiben sie einen **Kurztest (M 6)**. Hier übersetzen sie vorgegebene Sätze ins Englische und stellen die Produkte oder Dienstleistungen des eigenen Unternehmens einem potenziellen Kunden in einer E-Mail vor.

Welche ergänzenden Medien können Schüler und Lehrer nutzen?

Zur Unterrichtseinheit

- www.youtube.com/watch?v=QKOO99UjsSE

Unter dem Suchbegriff „*Tips on giving oral presentations*“ finden Sie ein 2-minütiges Video, in dem in einfachem Englisch erklärt wird, worauf man während eines Vortrags achten sollte. Aufgrund der Untertitel ist das Video relativ einfach zu verstehen und auch für schwächere Schüler geeignet.

Zum Zusatzbaustein

- www.youtube.com/watch?v=uj9CJ5GLHqE

Unter diesem Link finden Sie eine 45-minütige Diskussionsrunde mit kürzeren Video-Einblendungen mit dem Titel „*Export Champions – Germany in the Dock*“ vom 22.11.2013.

Es lohnt sich, kleinere Ausschnitte im Anschluss an den Zusatzbaustein mit **leistungsstärkeren Lerngruppen** ab dem **Niveau B2** anzusehen. Wahlweise lassen sich zur Diskussionsrunde zusätzlich englische Untertitel einblenden. Die Sendung eignet sich, da sie einer allzu unkritischen Haltung gegenüber dem deutschen Exportüberschuss entgegenwirkt und diesen auch einmal aus der Sicht der anderen europäischen Staaten problematisiert. Anschließend bietet sich eine Klassendiskussion an.

Verlaufsübersicht

1. Stunde: The trainees and their companies' products and services	
Material	
M 1	Trainees talk about the companies they work for – a survey / anhand von Kurztexen thematischen Wortschatz erarbeiten und diesen in verschiedenen schriftlichen und mündlichen Übungen anwenden
<i>Stundenziel:</i>	Die Lernenden verstehen Kurztexen und wenden thematischen Wortschatz im Kontext an.

2. Stunde: Presenting products at a trade fair	
Material	
M 2	This is our latest model – presenting products at a trade fair / mittels eines Verkaufsgesprächs auf einer Messe Strategien zur Produktpräsentation erarbeiten und eine schriftliche Mediationsübung bearbeiten
<i>Stundenziel:</i>	Die Schüler entnehmen einem Verkaufsgespräch Informationen und erarbeiten Strategien zur Produktpräsentation.

3./4. Stunde: A presentation on your company and its products or services	
Material	
M 3	Giving a presentation on your company's products or services – task sheet / Aufgabenstellung zur Vorbereitung und Durchführung einer Kurzpräsentation zum Ausbildungsbetrieb und dessen Produkten und Dienstleistungen
M 4	Preparing the presentation – note-taking sheet / Informationen für die Präsentation sammeln und diese strukturieren
M 5	Talking about products and services / thematische Wortschatzliste
<i>Stundenziel:</i>	Die Lernenden stellen ihren Mitschülern in einer Kurzpräsentation ausgewählte Produkte oder Dienstleistungen ihres Ausbildungsbetriebs vor.

Zusatzstunde: Talking about Germany's export strength	
Material	
M 7	What Germany exports – a chart / ein Balkendiagramm zum Thema „deutscher Warenexport“ beschreiben
M 8	Describing the chart – useful expressions / Redemittel zum Beschreiben des Diagramms
M 9	About Germany's export strength – reading an article / anhand eines Sachtextes Gründe für Deutschlands Exportstärke herausarbeiten
<i>Stundenziel:</i>	Die Schüler kennen Gründe für Deutschlands Exportstärke.



Auf der **CD RAAbits Englisch Berufliche Schulen (CD 16)** befinden sich alle Materialien im **veränderbaren Word-Format**. Zudem finden Sie hier Zusatzmaterialien.



SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

What does your company sell? - Talking about products and services

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de

