

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 **leistungstärkeren 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
Stundenziel:	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
Stundenziel:	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
Stundenziel:	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
Stundenziel:	Die Schüler kennen Gründe für Deutschlands Exportstärke.

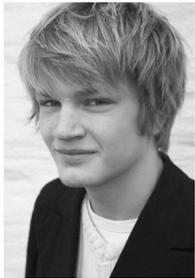


Auf der **CD RAAbits Englisch Berufliche Schulen (CD 16)** befinden sich alle Materialien im **veränderbaren Word-Format**. Zudem finden Sie hier Zusatzmaterialien.

M 1 Trainees talk about the companies they work for – a survey

The international youth magazine "Worktrend" has interviewed five German trainees. Find out what they say about their companies and the products and services they offer.

Liliana (17): I work for a modern car dealership¹ in the city centre of Bremen. I've always been interested in cars and their features². Our dealership isn't very big: It's a family-owned³ company with only twenty employees. We sell new cars that we get directly from the manufacturers. We also sell car accessories like seat covers or special cleaning products for cars. As we're in the city centre of Bremen we have a lot of regular customers as well as occasional customers who enter our dealership. I like my job because it's so varied and offers me good job perspectives in the future.



Niklas (19): I work for a medium-sized⁴ advertising agency⁵ in Bremen and we offer our services to customers from different sectors⁶. I develop web pages for companies which want us to advertise their products. As a member of the creative department I try to find the right words and choose the right images to make the products look interesting to their potential⁷ customers. We also book the space for the advertisement in newspapers or on the Internet. I hope I can continue working here later.

Vanessa (16): The retailer I work for is a leading DIY store⁸ in Dresden. We offer a wide range of products⁹ which we get from manufacturers or wholesalers. We sell for example all kinds of tools, bathroom equipment, lamps, wallpaper and paint. Our customers like to buy material to brighten up their homes and are interested in doing that by themselves. Sometimes there are customers who are a bit surprised when they notice that I know a lot about the tools they need to put up a bathroom cabinet. I'm very practical with my hands and quite proud of my skills. I hope they'll employ me on a permanent basis after my traineeship.



Dennis (17): The company I work for is a wholesaler in Hallbergmoos near Munich. We're specialized in organic¹⁰ fruit and vegetables which we mostly buy from regional farmers. So our products are environmentally friendly¹¹. We then deliver them to supermarkets in the Munich area. My task is to schedule¹² the goods for each supermarket. I don't like my job a lot as it is often boring. Perhaps I'll have my own shop after the traineeship and get the goods from my current apprenticing company¹³. We'll see.

Tarik (21): I work for a major German logistics company¹⁴ with subsidiaries all over the country. My workplace is in Gelsenkirchen. We offer worldwide transportation services. Companies call us and then we organise the transportation of their goods. I must know a lot about the different seaports¹⁵ and road connections to save time and money for our customers. Most of the day, I'm on the phone to make agreements¹⁶. The customers also have to be constantly informed. Therefore, the job is often stressful but satisfies me a lot, too.



© von oben nach unten: Fotos 1, 3 und 5: Colourbox; Fotos 2 und 4: Thinkstock

Vocabulary

- 1 **car dealership**: das Autohaus – 2 **feature**: die Eigenschaft, das Merkmal – 3 **family-owned**: sich in Familienbesitz befindlich – 4 **medium-sized**: mittelgroß – 5 **advertising agency**: die Werbeagentur – 6 **sector**: der Industriezweig, die Branche – 7 **potential**: zukünftig – 8 **DIY store**: der Heimwerkermarkt – 9 **a wide range of products**: eine große Produktpalette – 10 **organic**: Bio- ... – 11 **environmentally friendly**: umweltfreundlich – 12 **to schedule sth**: etw. planen, etw. terminieren – 13 **apprenticing company**: der Ausbildungsbetrieb – 14 **logistics company**: die Spedition – 15 **seaport**: der Hafen – 16 **to make agreements**: Absprachen treffen



Task 1: Read the texts and decide if the following statements are true or false and tick the correct box. If they are false, please correct them in full sentences in your exercise book.

	true	false
a) Liliana works for a manufacturer of car accessories with thirty employees. She finds her job very boring.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Niklas works for a company that offers advertising services to its customers.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Vanessa works for a DIY store in Bremen and isn't very practical with her hands. Therefore, she thinks that she should change her job soon.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Dennis works in the fruit and vegetable department of a supermarket. His task is to sell fruit and vegetables to customers.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Tarik organises the transportation of goods from one place to the other. He must know a lot about different sea ports and the right road connections.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Task 2: Look at the texts again. Then match these English expressions with their German equivalents.

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| 1 manufacturer | A die (Werbe-)Dienstleistungen |
| 2 to deliver sth. | B der Hersteller |
| 3 (advertising) services | C etw. liefern |
| 4 retailer | D der Einzelhändler |
| 5 regular customer | E die Filiale, die Niederlassung |
| 6 subsidiary | F der Stammkunde, die Stammkundin |
| 7 wholesaler | G die Waren |
| 8 goods | H der Großhändler |
| 9 a leading company | I jmdn. unbefristet/fest einstellen |
| 10 to employ so. on a permanent basis | J ein führendes Unternehmen |



Task 3: Translate the following sentences into English. Write the answers in your exercise book.

- Ich arbeite in einer kleinen Firma mit 30 Angestellten im Stadtzentrum von Hannover. Wir stellen Badezimmerschränke für Heimwerkermärkte her.
- Ich arbeite in einem Autohaus in Leipzig. Wir bekommen unsere neuen Autos direkt vom Hersteller. Meine Arbeit ist oft anstrengend, aber sie stellt mich sehr zufrieden.
- In der Werbeagentur, für die ich arbeite, muss ich für Kunden Webseiten entwerfen, um für ihre Produkte Werbung zu machen. Ich arbeite in Berlin und wir haben sehr viele Stammkunden.

Task 4: Write a short text about the company you work for. Make sure you mention these points. Feel free to add more information.

- what kind of company it is
- where it is
- what your current tasks are
- how many employees the company has
- what products or services it offers
- if you currently like your job or not and why

Task 5: Work with a partner. Tell him/her about your company. Speak as freely as possible.



This is our latest model – presenting products at a trade fair

M 2

Find out how products are presented to potential customers at a trade fair¹.

The situation:

Elektro Wesemann is a big retailer from Köthen near Magdeburg which specializes in importing state of the art² equipment³ for home entertainment. The company delivers it to lots of private customers in Germany who always make a point of having the latest⁴ equipment in their homes.

Today (4 August 2015) Frank Klein, a purchasing assistant⁵ at *Elektro Wesemann*, has an appointment⁶ with John Silver, a sales representative⁷ at *Silver Electronics Ltd* in Seoul, South Korea at the company's trade fair stand in Munich to discuss the latest products. Since 2008 there has been a successful business relationship with the company and the customers have always been impressed by the products they have on offer.

The sales conversation⁸:

1. _____

John Brown: Hello Mr Klein, I've been expecting you. Nice to see you again.

Frank Klein: Nice to see you, too, Mr. Silver. How are you?

2. _____

John Brown: I'm fine but I only arrived yesterday and I still have a bit of jetlag. But let us get down to business. How can I help you?

3. _____

Frank Klein: Lots of our customers have asked if we could supply home theatre systems⁹ with wireless speakers¹⁰ as they want to get rid of the tangle of cables¹¹. They attach great importance to excellent quality, too as you know.

John Brown: Yes, I know. Well, I would recommend this new LLX 510 theatre system to your customers. It has a very clear and sharp sound which you only get in the more expensive theatre systems. If your customers want a really great sound, this is definitely the one they're looking for.

4. _____

Frank Klein: That sounds interesting. But is there any guarantee that there won't be any distortion¹¹, for example when connecting a DVD player?

John Brown: Don't worry. This system has definitely no distortion when connecting a DVD player and by the way, the subwoofer will blow customers out of the room.

Frank Klein: That's exactly what our customers are looking for.

Vocabulary

1 (trade) fair: die (Handels-)Messe – 2 state of the art: hochmodern – 3 equipment: die Ausstattung – 4 the latest: here: das neueste – 5 purchasing assistant: der/die Mitarbeiter/-in im Einkauf – 6 appointment: der Termin – 7 sales representative: der/die Vertriebsmitarbeiter/-in – 8 sales conversation: das Verkaufsgespräch – 9 home theatre system: die Heimkinoanlage – 10 wireless speakers: kabellose Lautsprecher – 11 tangle of cables: das Kabelgewirr – 12 distortion: die (Ton-)Verzerrung



5. _____

Frank Klein: OK, we would need about 200 of them by the end of the year at the latest. Is that possible? And what about the price?

John Brown: No problem at all. We can deliver the system from mid-July. Let me calculate the price. The whole system costs €4,500 but we can offer you a 10% quantity discount¹³ on orders of at least 150 units. In addition to that, as a regular customer, we can grant you 2% cash discount¹⁴ for payment within ten days.

6. _____

Frank Klein: OK, I fully agree to your offer, Mr Brown.

John Brown: We 'll send you a written confirmation¹⁵ by e-mail within the next two weeks. Let me return safely to Seoul first.

7. _____

Frank Klein: No problem, Mr Brown. Thank you for your cooperation¹⁶.

John Brown: You're welcome Mr Klein.



© Thinkstock/ iStockphoto

Tasks

1. Read the text and the sales conversation. Sum up what happens in each paragraph in one sentence and write it on the lines in the text. In this way, you will find out about the procedure of a sales conversation.
2. Look at the dialogue again. How does the seller (John Brown) manage to convince the buyer (Frank Klein) of his products? Make notes.
3. Imagine you are Frank Klein. After the sales conversation, you write a memo in German about your conversation at the trade fair for your boss, Martina Klee.

Kurznachricht für: _____

Aufgenommen von: _____ **am:** _____

Gesprächspartner: _____

Betreff: _____

Elektro Wesemann

Gesprächsinhalt:

Vocabulary

13 **quantity discount:** der Mengenrabatt – 14 **cash discount:** der Barzahlungsrabatt – 15 **confirmation:** die Bestätigung – 16 **cooperation:** here: das Entgegenkommen



Giving a presentation on your company's products or services – task sheet

M 3

Prepare a presentation on your company and the products or services it offers with the help of this task sheet.

Tasks

Step 1 Find visual aids¹

During your presentation you're going to use a free table to present your company's products or services. Find interesting visual aids for your "trade fair stand". These can be for example photos or pictures of your company and its products, leaflets², brochures or models of products.

Tip: If your company offers smaller products, bring some of them and show them to your classmates.

Step 2 Prepare your presentation

Get the necessary information about your company and fill in the note-taking sheet.

Tip: If you work for a big company which offers a wide range of products or services, give a short overview first (e. g. *We offer metal products/IT services ...*) Then choose two or three products you're going to present to your classmates in detail. The words and expressions on the vocabulary sheet will help you.



Step 3 Practise your presentation and get feedback

Get together with a partner and practise your presentations. Use the notes on the note-taking sheet but try to speak as freely as possible. Then give each other tips for improvement.

Step 4 Give your presentation and listen to other presentations

Imagine you're at a trade fair and you want to present your company's products or services. Your classmates are potential customers. Set up your stand and give your presentation to the classmates that come by. Be prepared to answer questions. Then you choose some stands you're interested in and listen to other presentations.



Vocabulary

1 **visual aid:** visuelle Hilfsmittel (z. B. Fotos, Grafiken etc.) – 2 **leaflet:** das Prospekt, das Merkblatt