I.35

Mündlich kommunizieren in Beruf und Alltag

Diese Sportschuhe müssen Sie haben! – Produkte erfolgreich präsentieren

Dr. Christine Koch-Hallas, Mannheim

Foto: Pixabay.com

Wie gestalte ich eine erfolgreiche Produktpräsentation und was muss ich beim Aufbau beachten? Wie setze ich Gestik, Mimik und Stimme ein und wie bringe ich mein Produkt an den Kunden? Diesen Fragen gehen die Schüler in der vorliegenden Unterrichtseinheit nach. Dabei lernen sie unterschiedliche Präsentationstechniken und -medien kennen, erhalten hilfreiche Tipps, wie sie Fehler beim Präsentieren vermeiden und Sprache mithilfe von Signalwörtern kundenorientiert einsetzen können, aber auch, wie ihr Produkt den Kunden im Gedächtnis bleibt. Am Ende steht die selbstständige Erstellung und Präsentation des Produktes im Plenum mit anschließender Feedbackrunde.

KOMPETENZPROFIL

Dauer:	4–6 Unterrichtsstunden + LEK
Kompetenzen:	Vorbereiten und Gestalten einer Präsentation; Einsatz verschiedener Präsentationsmedien; kundenorientierte Präsentation eines Produktes; Einsatz von Körpersprache und Kommunikation beim Präsentieren; Reflexion des eigenen Lernprozesses durch Feedback
Thematische Bereiche:	Präsentationsaufbau, Präsentationsmedien, Produktpräsentation, AIDA-Modell
Medien:	Texte, Kriterienkatalog, Lückentext, Bilder, Checkliste, Evaluationsbogen, Rollenspiel, Spiel: Wissenslotto

VORSCHAU

netzwerk lernen

zur Vollversion

Auf einen Blick

1./2. Stunde

Thema: Grundlagen für Ihre gelungene Produktpräsentation

M 1 **Was macht eine gute Präsentation aus? /** Begriffe korrekt verbinden und über den Einsatz von Präsentationen im Job reflektieren

M 2 **Vorbereitung und Aufbau – der Präsentationstermin rückt näher /** einen Lückentext mit den richtigen Begriffen ergänzen und mithilfe eines Textes eine Checkliste erstellen

M 3 **Effektvolles Präsentieren – der Einsatz verschiedener Medien /** eine Tabelle ergänzen und den Sinn des Einsatzes unterschiedlicher Medien erschließen

M 4 **Die richtige Körpersprache – Erfolgsfaktor für Ihre Präsentation /** einzelne Aspekte den korrekten Beschreibungen zuordnen und eine Kurzpräsentation erarbeiten und präsentieren

M 5 **Langeweile fehl am Platz – Fehler beim Präsentieren kennen und vermeiden /** eine Liste zu bestimmten Aspekten erstellen und präsentieren

3./4. Stunde

Thema: Viel mehr als ein Sportschuh – Kunden überzeugen und gewinnen

M 6 **„Be different or die" – mit Ihrem Produkt im Gedächtnis bleiben /** das Produkt vorstellen, Werbeslogans formulieren und im Plenum vorstellen

M 7 **Das AIDA-Modell – die vier Phasen Ihrer Produktpräsentation /** die vier Stufen des AIDA-Modells formulieren

M 8 **„Signalwörter und Rhetorik – Sprache kundenorientiert einsetzen /** anhand von Signalwörtern einen Werbeslogan formulieren und im Plenum präsentieren

M 9 **Das Produkt an den Kunden bringen – aber wie? /** Vorteile von Produktvorführungen gegenüber anderen Präsentationsformen erschließen, ein Verkaufsgespräch vorbereiten und als Rollenspiel umsetzen

VORSCHAU

© RAABE 2020

netzwerk lernen
zur Vollversion

M 1

Was macht eine gute Präsentation aus?

Beim Präsentieren geht es darum, Interesse zu wecken, Menschen zu erreichen und zu motivieren. Eine gut strukturierte Präsentation ist auf die Interessen des Publikums abgestimmt, beantwortet anstehende Fragen und folgt einem Spannungsbogen. Die Gliederung ist nachvollziehbar und soll einen verständlichen Ablauf der Präsentation garantieren.

Abb.: Pixabay.com

Vorbereitung ●	● natürlich, klar, passend, lebendig
Gliederung ●	● locker, aufrecht, zugewandt
Eröffnung ●	● Zusammenfassung, Fazit, Fragerunde, Dank
Einstieg ●	● strukturiert, nachvollziehbar, Orientierung
Inhalt ●	● sorgfältig, ausreichend Zeit nehmen
Medien ●	● Tempo, Tonlage, Lautstärke
Publikum ●	● kurz, überraschend
Sprache ●	● Zeitrahmen einhalten, Zeit im Blick halten
Stimme ●	● Aufzählung der Kernargumente, stichwortartig
Körperhaltung ●	● strukturiert, logisch aufgebaut, visualisiert
Gestik, Mimik ●	● Begrüßung, Vorstellung
Dauer ●	● wirkungsvoll, deutlich, Pausen, Artikulation
Schluss ●	● Hilfsmittel gezielt einsetzen

Präsentieren bedeutet, _____

Aufgaben

1. Verbinden Sie die einzelnen Punkte, die für eine gute Präsentation wichtig sind, mit den passenden Beschreibungen auf der rechten Seite.
2. Vervollständigen Sie den abschließenden Satz.
3. Überlegen Sie in Partnerarbeit, wofür Präsentationen im Job eingesetzt werden können.

VORSCHAU

© RAABE 2020

netzwerk lernen
zur Vollversion

Signalwörter und Rhetorik – Sprache kundenorientiert einsetzen

M 8

Egal wie und wo Sie Ihr Produkt präsentieren – wichtig beim Einsatz der Sprache ist, dass sie für den Kunden verständlich ist und wichtige Kaufmotive anspricht. Dabei sollten Sie neben der Verwendung bestimmter Signalwörter auch auf eine lebendige Sprache achten.

Abb.: Pixabay

Worauf Sie beim Sprechen achten sollten:

1. Lautstärke: Variationen in der Lautstärke können Spannung erzeugen. Leises Sprechen führt dazu, dass sich die Zuhörer irgendwann abwenden.
2. Pausen: Pausen erzeugen Spannung und geben die Möglichkeit, kurz nachzudenken. Sie sind wichtig, damit die Informationen von den Teilnehmern auch verarbeitet werden können.
3. Modulation: Nicht monoton sprechen. Heben und senken der Stimme für einen wirkungsvollen Auftritt.
4. Artikulation: Die Aussprache sollte deutlich sein, wenn möglich, ohne Dialekt.
5. Betonung: Mit Betonungen kann einzelnen Worten eine besondere Bedeutung und ein besonderer Sinn gegeben werden. Betonungen machen die Präsentation lebendig.
6. Sprechgeschwindigkeit: Weder zu schnell noch zu langsam sprechen. Wer zu schnell spricht, verliert schnell die Aufmerksamkeit des Publikums.
7. Bildhafte Sprache: Argumente und Fakten mit Bildern, Vergleichen oder Metaphern untermauern. Der Zuhörer verbindet die geschilderte Situation mit einem bestimmten Bild und hält sie besser in Erinnerung. Beispiel: „Unser Unternehmen steht wie ein Fels in der Brandung."
8. Wörter benutzen, die beeinflussen und verkaufen: Mit Signalwörtern wie „neu", „gratis", „jetzt" oder „einfach" werden wichtige Kaufmotive angesprochen (Wunsch nach Sicherheit, Prestige, Zeitersparnis etc.) und machen auf Ihr Angebot aufmerksam. Auf Unterstellungen wie „Wie Sie ja wissen, …", Belehrungen wie „Noch einmal langsam für Sie, …", Generalisierungen wie „Das ist immer so, …" und Weichmacher wie „vielleicht" oder „eventuell" sollten Sie verzichten.

Aufgaben

1. Erläutern Sie, weshalb die Sprache einen großen Einfluss auf die Kaufentscheidung von Kunden hat.
2. Formulieren Sie in Partnerarbeit zu jedem der folgenden Signalwörter einen Werbeslogan für Ihren Sportschuh: Gratis, neu, jetzt, Geheimnis, Garantie, Sie/Ihr, einfach, sparen.
3. Stellen Sie Ihre Slogans im Plenum vor. Die anderen Schüler geben jeweils Ihr Feedback dazu und küren am Ende die besten Werbeslogans zu den einzelnen Begriffen.

© RAABE 2020

VORSCHAU

netzwerk lernen
zur Vollversion

Präsentation gelungen? M 12

Bewertungsbogen Gruppenarbeit

1. Wie wohl habe ich mich in der Gruppe gefühlt?						
sehr wohl	1	2	3	4	5	sehr unwohl
2. Wie vertrauensvoll war die Atmosphäre?						
sehr vertrauensvoll	1	2	3	4	5	feindselig
3. Wie frei habe ich mich anderen Gruppenmitgliedern gegenüber gefühlt?						
völlig frei	1	2	3	4	5	völlig blockiert
4. Habe ich bezüglich des Themas etwas dazugelernt?						
sehr viel	1	2	3	4	5	gar nichts
5. Wie aktiv haben Sie die Gruppe erlebt?						
sehr aktiv	1	2	3	4	5	sehr faul und passiv
6. Fühlte ich mich als Mitglied der Gruppe akzeptiert?						
völlig akzeptiert	1	2	3	4	5	absolut außerhalb
7. Bin ich mit dem sachlichen Arbeitsergebnis der Gruppe zufrieden?						
sehr zufrieden	1	2	3	4	5	sehr unzufrieden
8. Wurden meine Ansichten gehört und akzeptiert?						
wurden akzeptiert/besprochen	1	2	3	4	5	blieben unbeachtet
9. Ich empfand die Lehrkraft für die Gruppenarbeit ...						
sehr hilfreich/weiterführend	1	2	3	4	5	nicht hilfreich/weiterführend

© RAABE 2020

VORSCHAU

netzwerk lernen
zur Vollversion