

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 mit Hilfe von Tipps, wie sie Fehler beim Präsentieren vermeiden und Sprache mithilfe von Signalwörtern kundenorientiert einsetzen können, aber auch, wie ihr Produkt den Kunden in Erinnerung bleibt. Am Ende steht die selbstständige Erstellung und Präsentation des Produkts 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

Auf einen Blick

1./2. Stunde

- Thema:** Grundlagen für Ihre gelungene Produktpräsentation
- M 1** **Was macht eine gute Präsentation aus? /** Begriffe korrekt verwenden und über den Einsatz von Präsentationen im Job reflektieren
- M 2** **Vorbereitung und Aufbau – der Präsentationstermin rückt näher /** einen Kontext 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 beschreiben
- M 4** **Die richtige Körpersprache – Erfolgsfaktor für Ihre Präsentation /** einzelne Aspekte der korrekten Beschreibungen zuordnen und eine Präsentation 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 ein Werbeslogan formulieren und im Plenum präsentieren
- M 9** **Produkt an den Kunden bringen – aber wie? /** Vorteile von Produktvorführungen gegenüber anderen Präsentationsformen erschließen, ein Verkaufsgespräch vorbereiten und als Rollenspiel umsetzen

5./6. Stunde

Thema: Do it yourself – Ihr Produkt erfolgreich präsentieren

M 10 **Hilfe zur Selbsthilfe – Checkliste für Ihre erfolgreiche Präsentation** / anhand einer Checkliste das eigene Vorgehen beim Präsentieren überprüfen

M 11 **Let's go – eine Produktpräsentation selbständig durchführen** / mithilfe der Checkliste selbständig eine Präsentation erarbeiten und durchführen

M 12 **Präsentation gelungen? – Auswertung anhand eines Feedbackbogens** / einen Bewertungs- und Feedbackbogen ausfüllen und besprechen

Lernerfolgskontrolle

M 13 **Testen Sie Ihr Wissen! – Ein Wissenslotto**

Zusatzmaterial auf der CD 40 bzw. auf der 7. Datei

Auf der beiliegenden CD RAAbits Berufliche Schulen Deutsch (CD 40) finden Sie alle Materialien im veränderbaren Word-Format. Bei Bedarf können Sie die Materialien am Computer gezielt überarbeiten, um sie auf Ihre Lerngruppe abzustimmen.



Minimalplan

Wenn Sie weniger Zeit zur Verfügung haben, um das Thema in Ihrem Unterricht zu behandeln, können Sie wie folgt planen:

Stunde 1: Eine Präsentation vorbereiten und verschiedene Medien einsetzen **M 2 und M 3**

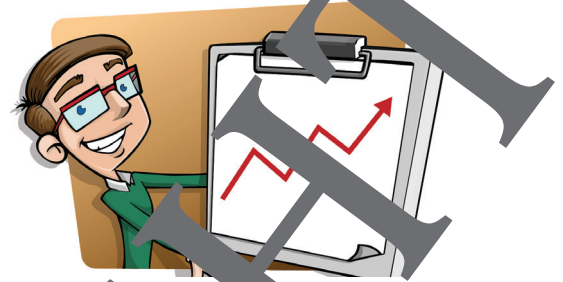
Stunde 2: Werbeslogans, Slogans und kundenorientierte Sprache verwenden **M 6 und M 7, M 9**

Stunde 3: Eine Präsentation selbstständig durchführen und auswerten **M 10–M 12**

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.



h: Pixabay.com

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

Präsentation bedeutet,

Aufgaben

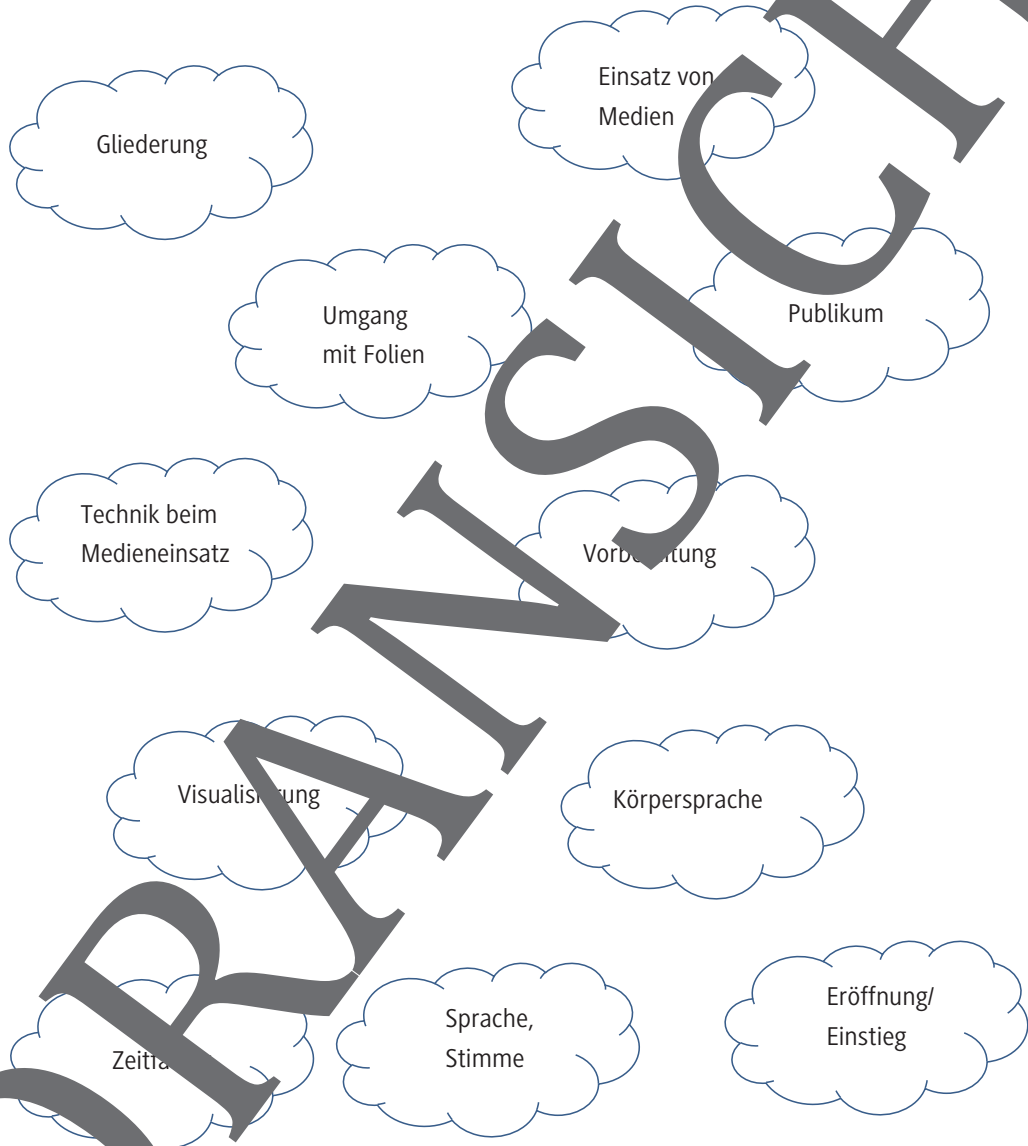
1. Vervollständigen Sie die einzelnen Punkte, die für eine gute Präsentation wichtig sind, mit den passenden Beschreibungen auf der rechten Seite.
2. Vervollständigen Sie den abschließenden Satz.
3. Überlegen Sie in Partnerarbeit, wofür Präsentationen im Job eingesetzt werden können.



M 5

Langeweile fehl am Platz – Fehler beim Präsentieren kennen und vermeiden

Im besten Fall verläuft Ihre Präsentation lebendig und anschaulich. Sie kann aber auch total schief laufen. Wenn Sie Ihr Publikum bei Interesse halten und ein positives Feedback erlangen möchten, sollten Sie die häufigsten Fehler kennen und vermeiden.



© RAABE 2020



Aufgabe

1. Notieren Sie gemeinsam mit Ihrem Sitznachbarn, was Sie bei den einzelnen Aspekten in den Wolken beachten müssen.
2. Erstellen Sie gemeinsam eine Liste, was Sie tun müssten, damit Ihre Präsentation richtig schief läuft und Sie das Publikum langweilen.
3. Stellen Sie Ihre Liste im Plenum vor.

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 den Ton 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 Präzision.
6. Sprechgeschwindigkeit: Weder zu schnell noch zu langsam sprechen. Wer zu schnell spricht, verliert schnell die Aufmerksamkeit des Publikums.
7. Bildhafte Sprache: Argumente und Aussagen 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 das Ihr Angebot aufmerksam. Auf Unterstellungen wie „Wie Sie ja wissen, ...“, Beleidigungen wie „Nicht einmal langsam für Sie, ...“, Generalisierungen wie „Das ist immer so, ...“ und Werturteile 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 Wirtschaftsprüfer: 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 kürten am Ende die besten Werbeslogans zu den einzelnen Begriffen.



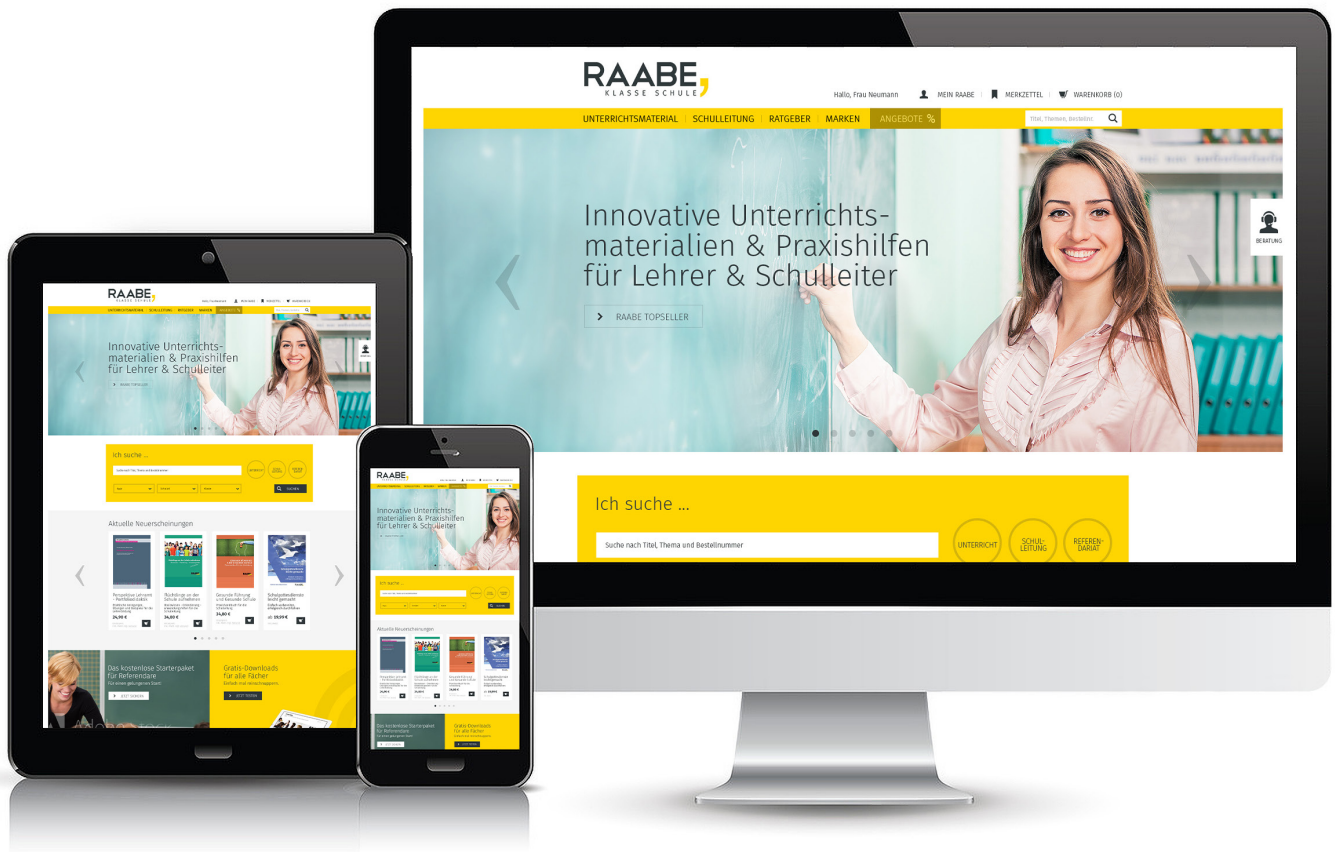
Präsentation gelungen?

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	wenig bis 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 Mehrkraft für die Gruppenarbeit ...						
sehr hilfreich/weiterführend	1	2	3	4	5	nicht hilfreich/weiterführend

Der RAABE Webshop: Schnell, übersichtlich, sicher!



Wir bieten Ihnen:



Schnelle und intuitive Produktsuche



Übersichtliches Kundenkonto



Komfortable Nutzung über
Computer, Tablet und Smartphone



Höhere Sicherheit durch
SSL-Verschlüsselung

Mehr unter: www.raabe.de