

## eine Präsentation abhalten/machen

Was sollte man vermeiden?

- man sollte vermeiden abzulesen

Was sollte man machen?

- Man sollte wenig Information auf ein Slide schreiben

=> Stichpunkte (Keywords)

- Zielsetzung : was möchte ich damit sagen?

Man sollte wenig Informationen auf ein Slide schreiben, um ..zu/ damit die Zuhörer den Inhalt besser verstehen können.

Man sollte vermeiden abzulesen, weil es für das Publikum langweilig ist.

sich erinnern an= to remember

**NIVEAU**

Mittelstufe (B2)

**NUMMER**

DE\_B2\_2024S

**SPRACHE**

Deutsch

## Lernziele

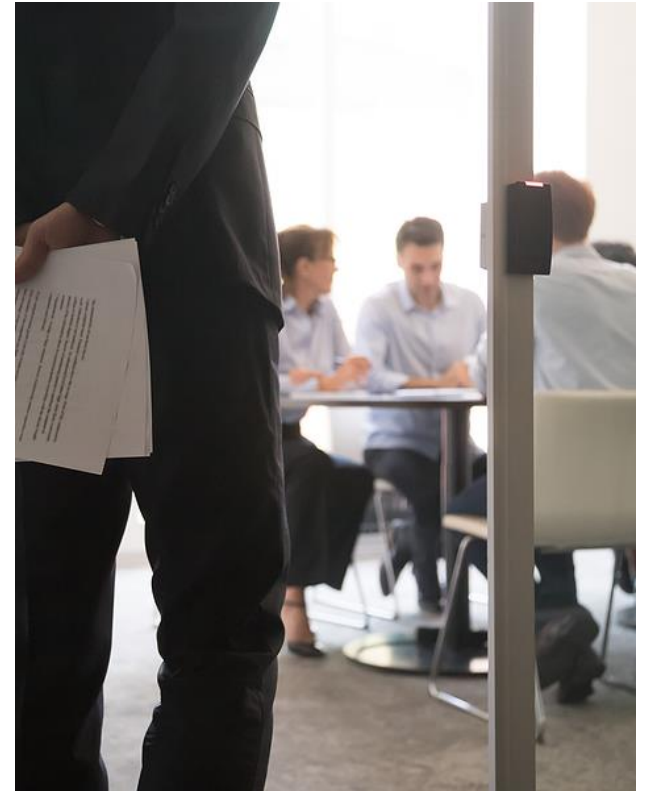
- Ich kann verhandeln.
- Ich kann über meine Erfahrungen mit Präsentationen sprechen.



# Aufwärmen

**Hast du schon einmal an  
einer Präsentation  
teilgenommen, die dich  
neugierig gemacht oder  
begeistert hat?**

**Was war das Thema?**





# Brainstorming

Du wurdest gebeten, eine Präsentation auf einer Konferenz zu halten. Herzlichen Glückwunsch!  
Welche grundlegenden Details musst du für deine Planung wissen?

**Sammelt** im Kurs.





Ich bin nervös/ängstlich/ aufgeregt (+/-)/ gestresst



Ich **habe** immer  
**Lampenfieber**, bevor  
ich eine Präsentation  
halte.

vor einem Konzert/ Vorstellungsgespräch/ Präsentation/  
Vortrag/Prüfung

**Bleib cool**, du wirst das

Was könnte **Lampenfieber** bedeuten?

das Reisefieber





## Und du?

runterkommen  
runterbringen

Was bringt dich runter?  
=>zählen  
=> tief atmen

# Hast du Lampenfieber vor Präsentationen oder bleibst du immer cool?

**Gibt es andere Situationen, in denen du  
Lampenfieber hast?**

das Zittern=> zittern=> ich zittere  
das Schwitzen=> schwitzen=> ich schwitze  
das Bauchschmerzen  
das Herzklopfen  
die Stimme bricht



# Anekdoten

1

“ Ich werde nie vergessen,  
was mein Wirtschaftsdozent  
am ersten Tag an der Uni zu  
mir gesagt hat. ...

2

“ Als ich das erste Mal das  
Gebäude der Firma betrat,  
war ich ziemlich nervös. ...

Die beiden Texte  
sind Anfänge von  
Anekdoten.

Was glaubst du,  
warum nutzen viele  
Referent:innen  
Anekdoten für den  
Einstieg in ihre  
Präsentation?

Erinnerst du dich  
noch an eine  
Anekdote einer  
Präsentation, die du  
mal besucht hast?





# Die Präsentation gestalten

Im Breakout-Room oder im Kurs:

1. **Sammelt** Vor- und Nachteile.
2. **Vergleicht** im Kurs.

## Bilder, Diagramme, Grafiken und PowerPoint- Präsentationen

Welche Vor- und Nachteile  
hat es, sie in Präsentationen  
zu nutzen?



Du gehst in den  
**Breakout-Room**? Mach  
ein **Foto** von dieser Folie.





# Eine Präsentation beenden

Es ist wichtig, eine Präsentation auf eine einprägsame Weise zu beenden.

**Sprecht über die unten genannten Techniken. Was glaubst du, ist die effektivste Art, eine Präsentation zu beenden? Begründe.**



Handlungsaufforderung



überraschende Informationen preisgeben



die Präsentation zusammenfassen



Fragen des Publikums beantworten

# Verschiedene Arten des Verhandelns

Lies die Beschreibungen von Patricks und Carmens Verhandlungsverhalten.

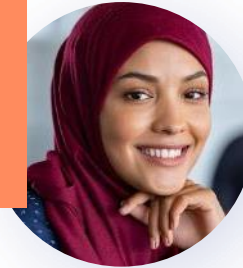
aggressiv  
direkt  
entschlossen  
unflexibel  
kompromisslos



Patrick

- hasst es, in einer Verhandlung etwas aufzugeben
- ist nicht sehr offen für Kompromisse
- sagt bei Verhandlungen oft „Vogel, friss oder stirb.“
- ist sehr entschlossen und direkt
- seine Abschlüsse scheitern oft an einer Pattsituation

flexibel  
freundlich  
empathisch  
teamfähig  
konfliktscheu  
kooperativ  
lösungsorientiert  
anpassungsfähig  
kompromissbereit



Carmen

- offen für jeden Vorschlag
- hasst Konflikte
- hat normalerweise keine starken Gefühle zu Dingen
- sagt bei Verhandlungen oft: „Machen wir es so, wie Sie es vorschlagen.“ oder „Was immer Sie für das Beste halten!“

hilfbereit (Person)/hilfreich (Sach)

# Verschiedene Arten des Verhandelns

**Wem bist du ähnlicher,  
wenn du verhandelst –  
Patrick oder Carmen?**



**✓ Welche Vorteile hat  
das Verhandlungs-  
verhalten von Patrick,  
welche das von  
Carmen?**

**✓ Welche Nachteile hat das  
Verhandlungsverhalten  
von Patrick, welche das  
von Carmen?**

Wenn man wie Patrick/Carmen ist, dann kann es passieren, dass ein Konflikt entsteht/ zustande kommt (to arise).



# Feiern oder nicht feiern?



Du bist Leiter:in der Personalabteilung eines neuen Start-up-Unternehmens, das nach zweijährigem Bestehen gerade in ein neues Büro umgezogen ist. Im Büro wird darüber diskutiert, eine Einweihungsparty zu veranstalten. Einige sind der Meinung, dass dies eine Chance sein könnte, den Bekanntheitsgrad eurer Marke zu erhöhen, während andere der Meinung sind, dass dadurch unnötig Geld verschwendet wird. Könnt ihr einen Kompromiss finden?



**Kolleg:in A:** Du vertrittst die Seite, die denkt, dass eine unterhaltsame, denkwürdige Einweihungsparty gut für deine Marke wäre.

**Kolleg:in B:** Du vertrittst die Seite, die meint, dass eine Einweihungsparty wahrscheinlich Zeit- und Geldverschwendung wäre.





# Über eigene Erfahrungen sprechen

**Beschreibe eine Situation aus deinem Leben, in der du verhandelt hast.**



**Musstest du einen Kompromiss eingehen?**



# Diskutieren

***Bei einer Verhandlung geht es nicht darum, die gegnerische Partei zu besiegen, sodass eine Person das Gefühl hat, verloren zu haben. Vielmehr sollte es darum gehen, Lösungen zu finden, von denen alle Parteien profitieren.***

**Stimmst du der Aussage zu?  
Warum (nicht)?**







# Ende der Lektion

Redewendung

***Vogel, friss oder stirb!***

**Bedeutung:** Nimm das Angebot an oder lehne es ab. Ich werde meinen Standpunkt nicht ändern.

**Beispiel:** „Ihre Gehaltsvorstellung passt leider nicht in unser Budget. Ich kann Ihnen eine Erhöhung um 3 % anbieten, das ist das Maximum. *Vogel, friss oder stirb!*“



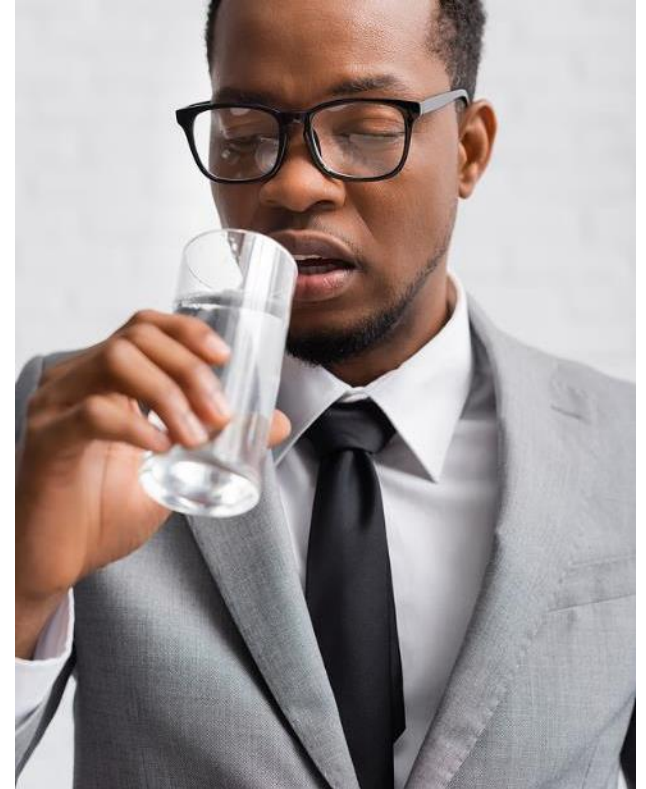
# Zusatzübungen



# Das Lampenfieber bekämpfen

**Was tust du, um vor  
einer Präsentation  
cool zu bleiben?**

**Erzähle.**





# Ratschläge geben

Gehe zurück zu Seite 10.

**Was würdest du  
Patrick raten?**

**Was würdest du Carmen  
raten?**





# Hierarchien

**Beziehungen und Macht spielen eine Rolle dabei, wie Verhandlungen ablaufen. Ein Start-up kann eine eher horizontale Machtstruktur haben, was bedeutet, dass die Kolleg:innen dazu neigen, sich die Autorität zu teilen.**

**Wie lassen sich Verhandlungen in einem Start-up mit denen in einer typischen Chef-Angestellten-Beziehung vergleichen?**



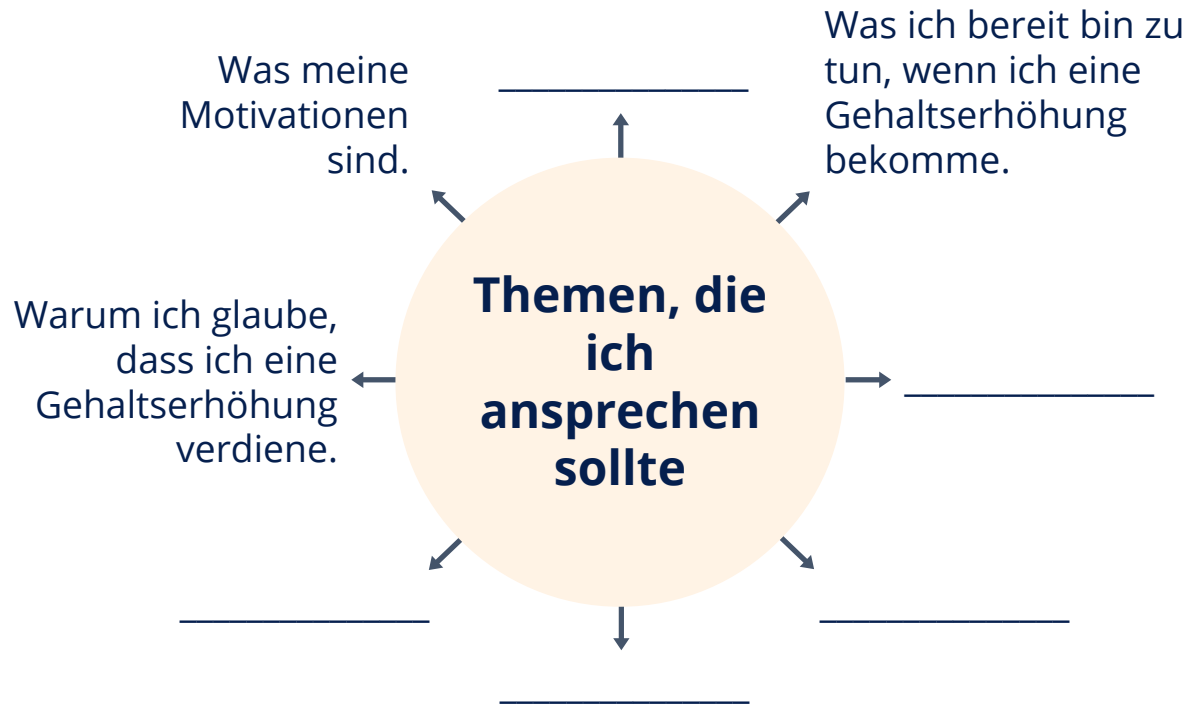




# Stell dir vor, du möchtest 10 % mehr Gehalt ...

Welche Themen solltest du in dem Gespräch mit deinem oder deiner Chef:in ansprechen, damit du die gewünschte Gehaltserhöhung erhältst?

**Sammelt** Themen.





# Zusammenfassung

## Eine Präsentation visuell gestalten

- Bilder
- Diagramme
- Grafiken
- PowerPoint-Präsentationen

## Eine Präsentation beenden

- Handlungsaufforderung
- überraschende Informationen preisgeben
- die Präsentation zusammenfassen
- Fragen des Publikums beantworten

## Verschiedene Arten des Verhandelns

### aggressiv

- keine Kompromisse eingehen wollen
- entschlossen und direkt sein
- Abschlüsse scheitern oft an einer Pattsituation

### kompromissbereit

- offen für jeden Vorschlag, konfliktscheu
- keine starken Gefühle zu Dingen

### Zustimmung

- *Das hört sich toll an!*
- *Sicher, machen wir das!*
- *Ich denke, dein Vorschlag ist gut.*

### Ablehnung

- *Das wird leider nicht klappen.*
- *Das ist keine gute Idee.*
- *Da bin ich anderer Meinung.*

### Kompromiss

- *Vielleicht können wir uns auf ... einigen.*
- *Vielleicht kommen wir auf einen gemeinsamen Nenner, wenn ...*



# Wortschatz

das Lampenfieber (nur Sg.)

cool bleiben

die Handlungsaufforderung, -en

(etwas) aufgeben

entschlossen sein

der Abschluss, -e

die Pattsituation, -en

besiegen

profitieren von + *Dat.*

