

SPRECHEN

Alles über Präsen- tationen und Verhand- lungen

NIVEAU

Mittelstufe (B2)

NUMMER

DE_B2_2024S

SPRACHE

Deutsch

Lernziele

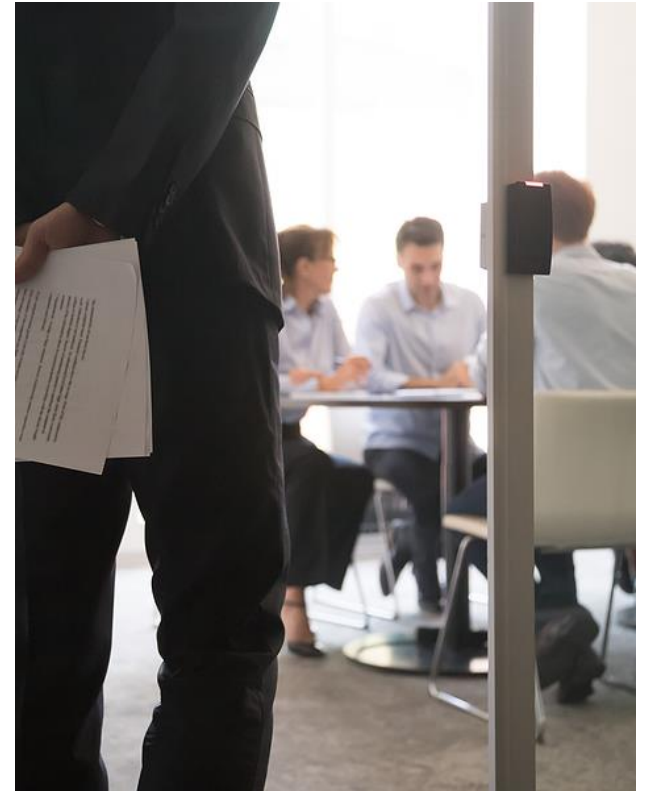
- Ich kann verhandeln.
- Ich kann über meine Erfahrungen mit Präsentationen sprechen.



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

Bleib cool, du wirst das
sicher gut machen!

Was könnte **Lampenfieber** bedeuten?



Und du?

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

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



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.



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



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!“

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?**

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?



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



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



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

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!*“



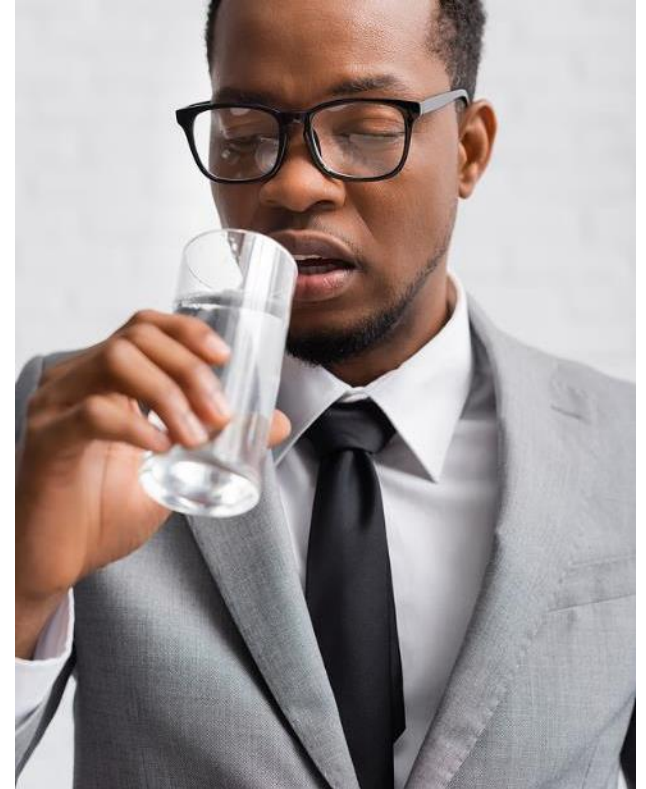
Zusatzübungen



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?

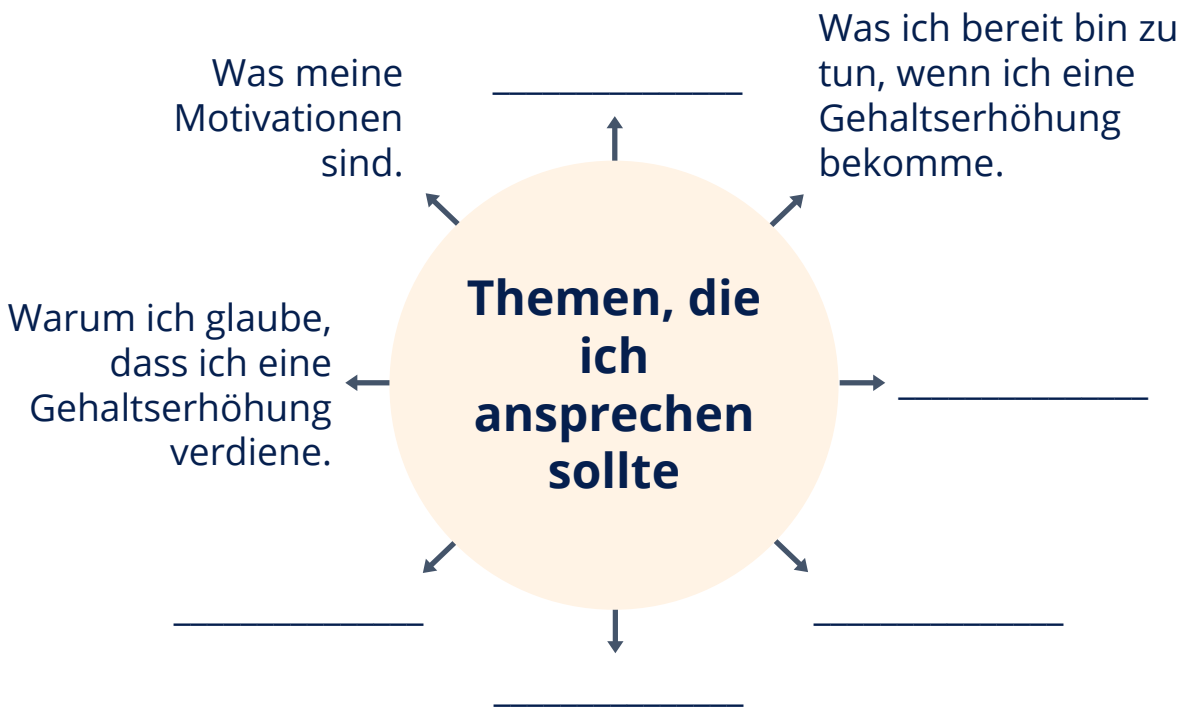




Stell dir vor, du möchtest 10 % mehr Gehalt ...

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.*

