

| | | |
|---|---|----------------|
| 900 Übungen zur Kommunikation im Beruf | Pädagogische Hinweise | B2 / 12 |
| <i>übergreifendes Lernziel</i> | B: Sich informieren / Unterlagen sammeln | |
| <i>Schwierigkeitsgrad</i> | 2 | |
| <i>Lernbereich</i> | 1: Unterlagen recherchieren | |
| <i>konkretes Lernziel</i> | 2 : Lernen, das Material je nach Situation und Quelle zu hinterfragen. | |
| <i>Voraussetzungen</i> | Keine | |
| <i>Anzahl der Übungen</i> | 6 | |
| <i>Abschlussübung</i> | B2/12-1.6 | |
| <i>Anmerkungen</i> | | |

Hinterfragen meint, sich unabhängig von Situation und Themenbereich Fragen stellen zu können.

Wie sieht das Hinterfragen des Materials aus?

Die richtigen Fragen zu stellen, die **nützlichen** Fragen, um eine Situation zu meistern, ein Problem zu lösen.

Die richtigen Fragen stellen bedeutet, sich die Mittel zu verschaffen, um aktiv werden zu können.

Hier ein Beispiel:

Ich möchte Holzfäller werden. Ich frage mich, wie ich das erreichen kann:

- Was kann ich über diesen Beruf in Erfahrung bringen?
- Könnte ich den Beruf in einem anderen europäischen Land ausüben?
- Bringe ich die nötigen physischen Voraussetzungen für diese Beschäftigung mit?
Bin ich zum Beispiel kräftig genug für diesen Beruf?
- Welche Ausbildung braucht man für die Ausübung des Berufs?
- Kostet die Ausbildung etwas?

Die Fragen sind jetzt gestellt. Der „Fragebogen“ ist fertig. Er ist „informativ“, weil ich mir durch die Beantwortung ein Bild vom Beruf des Holzfällers machen kann.

GEHEN SIE ZUR NÄCHSTEN SEITE.

| | | |
|---|--------------|----------------------|
| 900 Übungen zur Kommunikation im Beruf | Übung | B2 / 12 – 1.2 |
| | | Eval.: |

Diese Anzeige haben Sie in einer Zeitung gefunden.

Sie wollen genauere Informationen. Sie beschließen anzurufen. Aber zuerst...

sollten Sie mindestens 5 informative Fragen aufschreiben, um während des Telefonats nichts Wichtiges zu vergessen.

**Bundesministerium für Bildung und Forschung
Akademie Fürth**

Hans Weinberger

*Ausschreibung für die Ausbildung und Vorbereitung auf das Examen
zum(r) Krankenpfleger(in) / Säuglingspflegerin
und zum(r) Pfleger(in) in der ambulanten Pflege.*

Ausbildung GRATIS und BEZAHLT.

***Richtet sich an Personen zwischen 18-25 Jahren und an bestimmte Zielgruppen.
Informationsveranstaltung: Mittwoch, den 14. und 21. Januar***

Hans Weinberger – Berufsakademie Fürth
Hirschenstr. 67 – 90762 Fürth
Tel. 07345/3276 – Email: hans.weinberger@online.de

Fragen:

SEHEN SIE IN DER LÖSUNG B2/ 12-1.2 NACH.

Es folgen einige Fragen, die man sich vor dem Telefonat stellen könnte
(natürlich gibt es bestimmt noch andere):

- Welches sind die Berufe, die ambulante Pflege leisten?
- Was versteht man unter „bestimmte Zielgruppen“?
- Welche Schulbildung braucht man, um die Ausbildung machen zu können?
- Wie und wo kann man sich für die Informationsveranstaltungen eintragen?
- Wann beginnen die Informationsveranstaltungen?
- Wie lange dauern die Informationsveranstaltungen?
- Sind weitere Informationsveranstaltungen vorgesehen?
- Wie lange dauert die Ausbildung und Vorbereitung auf das Examen?
- Ist die Ausbildung für alle drei Ausbildungsgänge dieselbe?
- Wie viel wird während der Ausbildung gezahlt?

| | | |
|---|--------------|----------------------|
| 900 Übungen zur Kommunikation im Beruf | Übung | B2 / 12 – 1.3 |
| | | Eval.: |

Sie haben mehrere Anzeigen gelesen, in denen Voll- oder Teilzeit „Telefonverkäufer“ (Verkäufer, die Waren am Telefon verkaufen) in Ihrer Region gesucht werden.

Die Anzeigen erläutern, dass man deutlich sprechen und den Kontakt mit Kunden mögen sollte.

Sie möchten sich bei jemandem informieren, der diese Art von Arbeit bereits gemacht hat. Notieren Sie sich Fragen, die Ihnen wichtig erscheinen, bevor Sie ihn anrufen.

Fragen:

SEHEN SIE IN DER LÖSUNG B2/ 12-1.3 NACH.

Es folgen einige Fragen, die man sich vor dem Telefonat stellen könnte
(natürlich gibt es bestimmt noch andere):

- Wie viel bekommt man für diese Art von Arbeit bezahlt?
- Kann man mit dem eigenen Telefon von Zuhause arbeiten?
- Braucht man eine besondere Ausbildung?
- Ist es eine stressige Arbeit?
- Gibt es eine Kundenliste oder muss man die Kunden zum Anrufen selbst finden?
- Muss man eine bestimmte Zahl von Kunden pro Tag anrufen?
- Sind die Leute, die man anruft, manchmal unangenehm?
- Muss man eine bestimmte Zahl an Produkten pro Tag verkaufen?
- Bekommt man eine prozentuale Beteiligung für verkaufte Produkte?
- Ist die Arbeit ermüdend?
- Kann man sich seine Arbeitszeiten selbst aussuchen?

Usw.

Sie haben eine Arbeit gefunden, für die Sie ein Auto benötigen.
Sie suchen einen kleinen Gebrauchtwagen, einen Clio zum Beispiel.
Im Internet haben Sie folgende Anzeigen gefunden:

- ◉ **Clio 1.2**, 95, 120.000 km, Motorhaube muss lackiert werden, Preis VB.
- ◉ **Clio 1.2**, 3-Türer, weiß, 93, Servolenkung, el. Fensterheber, sehr guter Zustand, 160.000 km, 1.300€.
- ◉ **Clio 1.2**, 03/98, rot, Schiebedach, Airbag, Servolenkung, Zentralverriegelung, Radio CD, 84.000 km, 3.300€.
- ◉ **Clio 1.2**, 97, 120.000 km, Katalysator OK, 4.500€
- ◉ **Clio 1.2**, 115.000 km, 2.300€ VB.
- ◉ **Clio 1.3**, rot, 130.000 km, sehr guter Zustand, 1.250€ VB.
- ◉ **Clio 1.8RT**, 94, 120.000 km, gr. Revision, HU neu, Sport Kit, Schnäppchen, Katalysator OK, 1.600€ VB.
- ◉ **Clio 1.9 D**, 160.000 km, 92, 1.750€.
- ◉ **Clio 1.9 D**, 94, 136.000 km, Wagen überholt, sehr guter Zustand, el. Fensterheber, Zentralverriegelung, schwarz, €2.400.
- ◉ **Clio 1.9 D**, 97, 100.000 km, Servolenkung, el. Fensterheber, guter Zustand, 4.000€ FP.
- ◉ **Clio 1.9D**, 97, mit Katalysator, 3.800€.
- ◉ **Clio 16V**, rot, 92, viele Teile neu, 3.500€.

Suchen Sie sich eine der Anzeigen aus und schreiben Sie sie auf der nächsten Seite ab. Notieren Sie sich nun mindestens 6 Fragen, die Sie dem Besitzer des Autos stellen sollten, wenn Sie ihn für weitere Informationen anrufen.

GEHEN SIE ZUR NÄCHSTEN SEITE.

| | | |
|---|---------------------------|----------------------|
| 900 Übungen zur Kommunikation im Beruf | Übung (Seite 2) | B2 / 12 – 1.4 |
| | | Eval.: |

Anzeige:

Fragen:

SEHEN SIE IN DER LÖSUNG B2/ 12-1.4 NACH.

Wählen wir also eine der am unpräzisesten Anzeigen.

Anzeige:

Clio 1.9D, 97, mit Katalysator, 3.800€.

Es folgen einige Fragen, die man sich vor dem Telefonat stellen könnte
(natürlich gibt es bestimmt noch andere):

- Wie viel Kilometer ist das Auto schon gefahren?
- Ist es ein Unfallauto?
- Welche Farbe hat es?
- Hat es Servolenkung?
- Wie viele Türen hat es?
- Hat es Zentralverriegelung?
- Hat es eine Klimaanlage?
- Hat es elektrische Fensterheber?
- Sind manche Teile neu?
- Wie ist der Zustand der Reifen?
- Hat es Radio? Einen CD-Player?

Usw.

| | | |
|---|--------------|----------------------|
| 900 Übungen zur Kommunikation im Beruf | Übung | B2 / 12 – 1.5 |
| | | Eval.: |

Die Firma, in der Sie arbeiten, wird in eine 15 Kilometer entfernte Stadt umziehen.
Das Unternehmen verkauft Büromöbel, die auf einer 5000 m² großen Verkaufsfläche ausgestellt werden.
Man hat Sie damit beauftragt, eine konkurrenzfähige Umzugsfirma zu finden, die den Umzug am kommenden Sonntag ausführt.
Sie haben folgende Anzeige ausgewählt:

| |
|--|
| <i>Umzüge, niedrige Preise 7 Tage / Woche Tel. 03 18 24 24 97</i> |
|--|

Notieren Sie sich mindestens 5 Fragen, um beim Telefonat nichts Wichtiges zu vergessen.

Fragen:

SEHEN SIE IN DER LÖSUNG B2/ 12-1.5 NACH.

Es folgen einige Fragen, die man sich vor dem Telefonat stellen könnte
(natürlich gibt es bestimmt noch andere):

- Arbeitet das Umzugsunternehmen wirklich auch am Sonntag?
- Können sie den Umzug am kommenden Sonntag übernehmen?
- Wie sind die Preise für den Umzug von 5000 m² Büromöbeln in eine 15 Kilometer entfernte Stadt?
- Welche Vorsichtsmaßnahmen existieren, um die Möbel nicht zu beschädigen?
- Wie lange würde der Umzug dauern?
- Wann muss man spätestens einen definitiven Auftrag erteilen?