Studio d - Die Mittelstufe

Standorte – Standpunkte

- 1 Ein erfolgreiches Messegespräch führen: Ratgeber
- a) Welche Tipps gehören zusammen? Verbinden Sie.
- Verzichten Sie im Gespräch auf einen detaillierten Bericht über die neuesten Innovationen.
- Die meisten Messebesucher <u>fürchten sich</u> vor der bei Ausstellern beliebten Phrase "Kann ich Ihnen helfen?".
- 3. Halten Sie Gesprächsinhalte schriftlich fest.
- 4. In Ihrem Messeprotokoll sollten Sie viele Informationen über die potenziellen Kunden gesammelt haben.
- 5. Das Gespräch am Messestand <u>beginnt</u> mit der nonverbalen Kommunikation.

- a) Das Protokollieren <u>zeugt</u> von Ihren ernsthaften Absichten, Geschäftskontakte aufzunehmen.
- b) Setzen Sie sich möglichst kurz nach der Veranstaltung mit ihnen in Verbindung und vereinbaren Sie einen Termin.
- Konzentrieren Sie sich stattdessen auf die Wünsche und Bedürfnisse Ihres Kunden.
- d) Es besteht die Gefahr, dass sie bei der Wahl zwischen "Ja" und "Nein" mit "Nein" antworten. <u>Achten</u> Sie daher auf die Fragestellung.
- e) Suchen Sie deshalb den Blickkontakt mit den Besuchern, um mit ihnen ins Gespräch zu kommen.

c)	Ordnen Sie die Tipps den Gesprächsphasen zu.
	Vor dem Gespräch Während des Gesprächs Gesprächseröffnung Nachbereitung
d)	Markieren Sie die Präposition, die zu den unterstrichenen Verben gehört. Fragen Sie wie im Beispiel.
W	orauf soll der Aussteller verzichten?

b) An wen richten sich die Tipps: an einen Messebesucher oder an einen Aussteller?

e) Sie nehmen an der Messe als Aussteller teil. Erzählen Sie Ihrem Kollegen / Ihrer Kollegin, was Sie aus dem Ratgeber erfahren haben.

Ich habe aus dem Ratgeber erfahren, worauf der Aussteller verzichten soll. Auf einen detaillierten Bericht über die neuesten Innovationen!

Wirklich? Ich habe nicht gewusst, dass man *darauf* verzichten soll.



- 2 Produktbeschreibungen
- a) Welche Eigenschaften haben folgende Produkte? Ordnen Sie zu.
- b) Finden Sie die Adjektive zu den Nomen in 2a). Kontrollieren Sie mit dem Wörterbuch.

	die Wanderschuhe das Auto das Antischuppen-Shampoo das Smartphone das Seidenkleid das Zelt	sofortige Wirksamkeit (1) hohe Leistungsfähigkeit des Motors (2) Hautfreundlichkeit (3) Wasserdichtigkeit (4) elektrische Verstellbarkeit der Sitze (5) Hochwertigkeit des Stoffes (6) Benutzerfreundlichkeit (7) Widerstandsfähigkeit des Materials (8) Aktualität des Designs (9)		
c)	Ergänzen Sie die Sätze mit	Adjektiven aus 2b).		
1.	Die Regenjacke aus Regen.	Material <i>bietet</i> Ihnen o	optimalen Schutz	bei starkem
2.	Der neue VW ist <i>mit</i> elektrisch	ch Sitzlehnen a	ausgestattet.	
3.	Das neue Handymodell von	Nokia <i>verfügt über</i> ein	N	⁄lenü.
4.	Die neue Antifaltencreme ist	sofort		
		Außenschie	cht s <i>orgt für</i> Ihre	n Komfort auf
6.	Der Innenraum aus	Leder bestimmt den Pr	eis des Autos.	
		chnet sich durch einen besonders		Prozessor
		kte aus 2a). Benutzen Sie die kursiv n n durch hohe Leistungsfähigk		
00	der: Das Auto Vertug	<u>t über einen leistungsfähige</u>	n Motor.	

3 Messestand für Ihren Messeerfolg

Die alle Küı	nden wick Det mme	g ist ein gutes Mittel, nur indirekt an(2 ntigste Voraussetzun ails im Voraus durche rn Sie sich(4) ehmen bzw. Ihrem ne	2) sind M g für einen dacht werde um die rich	lesse Mess en. D tige /	en für die persönli seerfolg sind orga er Messestand lie Ausstattung. Bere	che Kontak nisatorisch efert den ers iten Sie Info	taufn e Fäh sten l orma	ahme besser geeig nigkeiten. <u>(3)</u> s Eindruck von Ihrer tionsmaterial zu Ihr
Pro	spel	kte am Stand aus. So Besucher den Firme	henken Sie	den	Kunden Kleinigke			
1.		a) darum	3.		a) folglich	5.		a) darüber
		b) damit			b) darauf			b) dazu
		c) dennoch			c) hiermit			c) dagegen
2.		a) denn	4.		a) darauf	6.		a) dazu
		b) dagegen			b) danach			b) denn
		c) dadurch			c) daher			c) dadurch
1. d	die V r <i>A</i>	en Sie Sätze. Ersetz isitenkarte / dem Kur ussteller gibt	nden / gibt /	Der .	Aussteller 1 die Visiten		nzun	gen durch Prono
1. c	die V r <i>A</i>	isitenkarte / dem Kur	nden / gibt /	Der .	Aussteller 1 die Visiten		nzun	igen durch Pronoi
1. d <u>De</u>	die V er A	isitenkarte / dem Kur Aussteller gibt	nden/gibt/ dem Kun sie ihm.	Der .	Aussteller 1 die Visiten	karte.		
1. d <u>De</u>	die V er A	isitenkarte / dem Kur Aussteller gibt Aussteller gibt	nden/gibt/ dem Kun sie ihm.	Der .	Aussteller 1 die Visiten	karte.		
1. c <u>De</u>	die V r A r A	isitenkarte / dem Kur Aussteller gibt Aussteller gibt	nden/gibt/ dem Kun sie ihm. amm/Das	Der Ander	Aussteller die Visiten nternehmen / den	karte.	ten /	bietet an
1. c De De	die V r A r A	isitenkarte / dem Kur Aussteller gibt Aussteller gibt neues Antivirusprogra	nden/gibt/ dem Kun sie ihm. amm/Das	Der Ander	Aussteller die Visiten nternehmen / den	karte.	ten /	bietet an

Lösungsschlüssel

Standorte - Standpunkte

1a)

1c, 2d, 3a, 4b, 5e

1b)

Die Tipps richten sich an einen Aussteller.

1c)

Vor dem Gespräch 2 Gesprächseröffnung 5 Während des Gesprächs 1 Nachbereitung 3, 4

1d)

Wovon zeugt das Protokollieren des Gesprächs? Wovor fürchten sich die meisten Messebesucher? Worauf soll sich der Aussteller konzentrieren? Worauf soll der Aussteller achten? Womit beginnt das Gespräch am Messestand?

1e)

Aus dem Ratgeber habe ich erfahren, ...

wovon das Protokollieren des Gesprächs zeugt. Von den ernsthaften Absichten, Geschäftskontakte aufzunehmen.

wovor sich die meisten Messebesucher fürchten. Vor der beliebten Phrase "Kann ich helfen?"! worauf sich der Aussteller konzentrieren soll. Auf die Wünsche und Bedürfnisse Ihres Kunden! worauf der Aussteller achten soll. Auf die Fragestellung!

womit das Gespräch am Messestand beginnt. Mit der nonverbalen Kommunikation!

Wirklich? Ich habe nicht gewusst, dass ...

das Protokollieren davon zeugt.

sich die meisten Messebesucher davor fürchten.

man sich darauf konzentrieren soll.

man darauf achten soll.

das Gespräch damit beginnt.

2a)

die Wanderschuhe (4), (6), (8), (9) das Auto (2), (5), (7), (9) das Antischuppen-Shampoo (1),(3) das Smartphone (7), (9) das Seidenkleid (6), (9) das Zelt (4), (6), (8), (9)

2b)

wirksam, leistungsfähig, hautfreundlich, wasserdicht, verstellbar, hochwertig, benutzerfreundlich, widerstandsfähig, aktuell

2c)

- 1. wasserdichtem
- 2. verstellbaren
- 3. benutzerfreundliches
- 4. wirksam
- 5. widerstandsfähigen
- 6. hochwertigem
- 7. leistungsfähigen

3

1c, 2b, 3a, 4c, 5b, 6c

4

- 2. Das IT-Unternehmen bietet den Interessenten sein neues Antivirusprogramm an.
 - Das IT-Unternehmen bietet es ihnen an.
- 3. Der Ansprechpartner teilt der Kundin den Besuchstermin per E-Mail mit.
 - Der Ansprechpartner teilt ihn ihr per E-Mail mit.
- 4. Die Firma hat dem Käufer die Waren nicht rechtzeitig geliefert.
 - Die Firma hat sie ihm nicht rechtzeitig geliefert.