

Sprechen  
Schreiben

### 1 Vom Produkt zum Kunden

- a** Zeigen Sie nun, dass es Ihnen gelingt, einen möglichen Kunden für ein Produkt zu begeistern. Bilden Sie dafür Arbeitsgruppen und wählen Sie gemeinsam in Ihrer Arbeitsgruppe ein Produkt.
- b** Planen Sie den Aufbau Ihrer Produktpräsentation.
- Überlegen Sie sich in Kleingruppen, vor welcher Zielgruppe Sie das Produkt vorstellen.
  - Analysieren Sie deren Bedürfnisse, Wünsche, Bedenken.
  - Arbeiten Sie den spezifischen Produktnutzen heraus.
  - Überlegen Sie sich eine spannende Dramaturgie für den Aufbau Ihrer Produktpräsentation.
  - Nutzen Sie Medien zur Visualisierung, etwa PowerPoint, Overhead-Folien oder Handouts, und sprechen Sie die Zuhörer direkt an.
- c** Bereiten Sie eine ca. dreiminütige Produktpräsentation vor. Die folgenden Redemittel helfen Ihnen. Auch in Aufgabenteil d finden Sie Nützliches. Außerdem können Sie Ihre Vorbereitung auch anhand der Checkliste „Verkaufsgespräche“ im Arbeitsbuch überprüfen.

**beginnen:** Wenn ich Ihnen kurz unser ... vorstellen darf.

**demonstrieren:** Sie haben hier ein Produkt mit ... Eigenschaften ...  
Ein besonderes Merkmal ist ... Es ist leicht zu sehen, dass ... Das Produkt zeichnet sich durch ... aus.  
Dieses Produkt erfüllt die höchsten Anforderungen. Wir liefern das Produkt in ... Ausführungen Ich übertreibe nicht, wenn ich sage ...

**unterbrechen:** Augenblick, Sie sagten gerade, dass ... Ist das aber nicht ...?

**beenden:** Lassen Sie mich zum Schluss noch sagen, dass ... Ich hoffe, Sie haben einen Überblick über die Möglichkeiten dieses Produkts erhalten.

**Zuhörende stellen Fragen zu einem Produkt:**  
Was sind die Vorteile von ...? Kann ich das Produkt auch für ... verwenden? Aus welchem Material besteht das Produkt? Ist das Produkt ökologisch unbedenklich? Mich würde ... interessieren ... Können Sie etwas über ... sagen? Ich übertreibe nicht, wenn ich sage ...

- d** Wie können Sie Enthusiasmus zeigen? Wie können Sie Spannung erzeugen? Seien Sie kreativ und sammeln Sie Ideen. Die folgenden Redemittel helfen Ihnen.

**Begeisterung ausdrücken:** besonders außergewöhnlich fantastisch großartig ungläublich

**verstärken:** sehr ausgesprochen höchst überaus

**SPANNUNG ERZEUGEN:**

Legen Sie eine kleine Pause vor der wichtigsten Information ein. Leiten Sie die wichtigste Information ein: „Jetzt kommt das Allerwichtigste: ...“ oder „Nun möchte ich Sie auf das wirklich Neue hinweisen ...“.

### TIPPS FÜR DIE PRÄSENTATION:

Bei jeder Art von Vortrag sollten Sie laut und deutlich sprechen. Dem Publikum gegenüber sollten Sie einen ruhigen Stand zeigen und Blickkontakt zu allen Zuhörern halten. Damit Ihr Vortrag dabei nicht zu statisch wirkt, setzen Sie gezielt Ihre Gestik ein. Wenn Sie die Zuhörer dann noch in Ihre Präsentation mit einbeziehen können, etwa durch kurze Fragen oder direkte Ansprache, haben Sie die äußere Form bereits im Griff.