



Gespräche führen: Eine Produktpräsentation hören / selbst ein Produkt präsentieren

1 Der Föhn. Ergänzen Sie die Wörter.

der Schalter • das Zubehör / der Aufsatz • der Griff • das Firmenlogo • der Motor



Herr Felten arbeitet bei einer Firma, die Haartrockner herstellt. Als Produktentwickler stellt er den Mitarbeitern der Vertriebsabteilung das neue Modell, den H-Protector 25, vor.

2 Hören Sie die Produktpräsentation. Richtig oder falsch? Kreuzen Sie an.

- | | richtig | falsch |
|--|--------------------------|--------------------------|
| a Herr Felten spricht vor allem über drei Dinge, die an dem H-Protector 25 neu sind. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| b Der neue Föhn ist für verschiedene Haartypen geeignet. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| c Der H-Protector 25 ist im Vergleich zu anderen Haartrocknern immer noch zu laut. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| d Der Ein- und Ausschalter des neuen Föhns ist da, wo er vorher auch war. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| e Das Firmenlogo ist jetzt gut sichtbar. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| f Die Farbwahl ist noch nicht entschieden. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



Gespräche führen: Eine Produktpräsentation hören / selbst ein Produkt präsentieren

3 Hören und lesen Sie die Produktpräsentation. Markieren Sie im Text wichtige Wörter und Wendungen für eine Produktpräsentation und ordnen Sie diese in die Tabelle unten ein.

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wie Sie wissen, haben wir im letzten Jahr einen neuen Föhn entwickelt – den H-Protector 25. Ich möchte Ihnen heute gerne die Neuheiten dieses Produkts vorstellen. Dabei gehe ich vor allem auf drei Punkte ein, und zwar auf

- die Erweiterung des Zubehörs
- die Reduzierung des Motorengeräusches sowie
- die Weiterentwicklung des Designs

Zu Punkt eins: Als wir mit der Entwicklung unseres neuen Föhns angefangen haben, haben wir immer wieder von Ihnen gehört, dass sich unsere Kunden einen besonderen Aufsatz wünschen. Mit dem Aufsatz, den Sie hier sehen, lässt sich sowohl glattes als auch lockiges Haar leicht föhnen.

Zweitens: Sie kennen das Problem: Unsere Kunden wünschen sich ein immer noch leiseres Gerät. Deshalb hat unsere Abteilung für technische Entwicklung das Motorengeräusch deutlich reduziert. Das ist übrigens ein klarer Vorteil des H-Protectors 25 gegenüber anderen Haartrocknern: Denn einen leiseren Föhn gibt es zurzeit nicht auf dem Markt.

Auch was das Design betrifft – und damit sind wir beim dritten Punkt – haben wir den H-Protector 25 weiterentwickelt: Der Griff liegt nicht nur gut in der Hand, sondern sieht auch schick aus. Außerdem befindet sich der Ein- und Ausschalter nun dort, wo er besonders leicht mit dem Daumen zu bedienen ist.

Auch die Platzierung unseres Firmenlogos hat sich etwas geändert: Es befindet sich jetzt auf beiden Seiten des Föhns und ist damit viel auffälliger. Und nun zum letzten Punkt in Sachen Design: Weil unseren Statistiken zufolge die Farbe Silber in diesem Jahr sehr beliebt ist, haben wir uns für einen silbernen H-Protector 25 entschieden.

Nun, ich hoffe, dass Sie unsere Kunden von dem neuen Föhn aus unserem Haus überzeugen können. Wenn Sie noch irgendwelche Fragen oder Anregungen haben, dann ist jetzt der richtige Zeitpunkt dafür ...

den Kontakt zu den Zuhörern herstellen	erklären, worüber man sprechen möchte	verschiedene Dinge aufzählen
<i>Wie Sie wissen, ...</i>	<i>Ich möchte Ihnen gerne ... vorstellen.</i>	<i>Zu Punkt eins:</i>



Gespräche führen: Eine Produktpräsentation hören / selbst ein Produkt präsentieren

4 Ein Produkt Ihres Betriebs / Ihrer Firma

a Was für Produkte bietet Ihr Betrieb / Ihre Firma an?

Unsere Firma stellt ... her. / bietet ... an.
Unser Betrieb produziert / fertigt / macht
Ich bin verantwortlich / zuständig für

b Präsentieren Sie nun selbst ein Produkt.

- Notieren Sie zunächst in Stichpunkten, was an dem Produkt neu ist.
- Die Redemittel aus Aufgabe 3 helfen Ihnen bei der Präsentation.

Das ist neu:

1. ...
2. ...
3. ...



Gespräche führen: Eine Produktpräsentation hören / selbst ein Produkt präsentieren

Lösungen:

1



2

- | | richtig | falsch |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|
| a Herr Felten spricht vor allem über drei Dinge, die an dem H-Protector 25 neu sind. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| b Der neue Föhn ist für verschiedene Haartypen geeignet. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| c Der H-Protector 25 ist im Vergleich zu anderen Haartrocknern immer noch zu laut. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| d Der Ein- und Ausschalter des neuen Föhns ist da, wo er vorher auch war. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| e Das Firmenlogo ist jetzt gut sichtbar. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| f Die Farbwahl ist noch nicht entschieden. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |

3

den Kontakt zu den Zuhörern herstellen:

haben wir immer wieder von Ihnen gehört, dass ...
... den Sie hier sehen

Sie kennen das Problem:

Ich hoffe, dass Sie unsere Kunden überzeugen können.

Wenn Sie noch irgendwelche Fragen oder Anregungen haben, ...

erklären, worüber man sprechen möchte:

Dabei gehe ich vor allem auf drei Punkte ein, und zwar auf ...

Unsere Kunden wünschen sich ...

Auch was das ... betrifft, ...

verschiedene Dinge aufzählen:

Zweitens:

und damit sind wir beim dritten Punkt

und nun zum letzten Punkt in Sachen ...