

# UNTERRICHTSPLAN MODUL 8 – IM ALLTAG

## Lernziele gemäß BAMF-Rahmencurriculum:

- Kann mit einfachen Worten fragen, ob es bei einer bestimmten Ware einen Preisnachlass gibt, z.B. bei Beschädigung.
- Weiß, dass es die Möglichkeit eines Preisnachlasses gibt.

## Einsatzmöglichkeit: erweiternd zu Lektion 22

FORM	ABLAUF	MATERIAL	ZEIT	
1	PL (EA/ PA)	a Die TN beschreiben die Situation auf dem Bild so genau wie sprachlich möglich. Helfen Sie mit Wortschatz und fragen Sie gezielt nach dem Problem. Wenn die TN bereits Vorkenntnisse durch ungesteuerten Erwerb haben, können sie ein Gespräch zum Bild schreiben, gern auch in Partnerarbeit.		
	PL	b Die TN hören das Gespräch und kreuzen an. Falls sie ein Gespräch geschrieben haben, vergleichen sie ihr Gespräch mit dem Hörtext.  Anschließend Kontrolle.  Lösung: einen Rabatt	Audio-Datei	
	PL	c Die TN lesen die Aussagen. Sie hören noch einmal und kreuzen an. Anschließend Kontrolle. Falls die TN auch c angekreuzt haben, machen Sie deutlich, dass die Kundin den Pullover 10 Euro günstiger, aber nicht für 10 Euro bekommt. Also: Originalpreis minus 10 Euro.  Lösung: richtig: b	Audio-Datei	
2	PA, PL	Die TN wählen zu zweit eine der vorgegebenen Situationen aus oder finden eine eigene. Sie schreiben ein Gespräch mithilfe des Dialograsters und üben es ein. Sie tauschen auch die Rollen. Anschließend werden dem Plenum einige Gespräche exemplarisch vorgespielt.  Landeskunde: Rabatte werden vor allem von den Händlern selbst angeboten, zum Beispiel, um das Lager zu räumen und Platz für neue Ware zu schaffen. Aber man darf auch aktiv einen Rabatt aushandeln. Allerdings ist das Feilschen um den Preis in Deutschland insbesondere im Einzelhandel nicht so üblich wie in anderen Ländern. Gefeilscht wird tendenziell nur bei teuren Produkten, wie zum Beispiel Küchen, Möbeln, Autos. Bei günstigeren Artikeln und Kleidung nur, wenn man einen Fehler am Produkt feststellt oder große Mengen abnimmt. Ausnahme ist natürlich der Flohmarkt, wo das Feilschen dazugehört.		

# UNTERRICHTSPLAN MODUL 8 – IM ALLTAG

## Hörtext:

- Guten Tag, kann ich Ihnen helfen? Gefällt Ihnen der Pullover?
- Ja, der gefällt mir ganz gut, aber ...
- Passt er nicht?
- Doch, doch. Größe 40 ist genau richtig. Aber sehen Sie mal hier: Da ist ein Webfehler.
- Hm, Sie haben recht. Tja, das ist leider der letzte Pullover in Rot. Aber in Blau habe ich ihn noch.
- Nein, Blau gefällt mir nicht. Ich möchte lieber den roten Pullover. Ich nehme ihn auch mit dem Fehler. Aber dann möchte ich einen Preisnachlass.
- Einen Rabatt, mhm ... Na gut, sagen wir: Ich gebe Ihnen den Pullover 10 Euro billiger. In Ordnung?
- 10 Euro günstiger – das ist gut. Dann nehme ich ihn. Vielen Dank.
- Gern geschehen. Kann ich sonst noch etwas für Sie tun?