

# UNTERRICHTSPLAN MODUL 2 – IM BERUF

## Lernziele gemäß BAMF-Rahmencurriculum:

– Kann schriftlich und telefonisch einfache Bestellungen aufgeben.

**Einsatzmöglichkeit:** in Kursen mit berufssprachlicher Ausrichtung; erweiternd am Ende von Lektion 6

FORM	ABLAUF	MATERIAL	ZEIT
1	PL a Die TN sehen die Fotos auf dem Arbeitsblatt an. Besprechen Sie, was ein Tischler herstellt (z.B. Möbel) und welche Materialien und Werkzeuge er benötigt. Wenn falsche Anfänger und Handwerker im Kurs sind, können diese sicher einige Wörter beitragen. Ansonsten können Sie einige einfache Gegenstände mitbringen und zeigen (z.B. ein Stück Holz, einen Hammer, ein paar Nägel und einen Schraubenzieher). Es geht nur um eine Einstimmung auf das Thema.	ggf. Holz, Hammer, Nägel, Schraubenzieher	
	EA/ PA, PL b Die TN lesen das Bestellformular und ergänzen allein oder in Partnerarbeit die Informationen. Anschließend gemeinsame Kontrolle.  Lösung: a Murat Kafa; b Fax; c 10 Stück (= 2 Pakete); d 176,80 Euro  Wenn die TN beruflich mit Bestellungen und Rechnungen zu tun haben, gehen Sie auf die Vokabeln <i>Versandkosten</i> , <i>Rabatt</i> , <i>Gesamtpreis</i> , <i>Mehrwertsteuer</i> ein und bitten Sie die TN, Bestell- oder Rechnungsformulare aus ihrer Firma mitzubringen, um den Aufbau und die dort verwendeten Begriffe zu vergleichen.		
	PL c Die TN hören das Telefongespräch so oft wie nötig und ergänzen Frau Blaschkis Notizen. Anschließend Kontrolle.  Lösung: Kundennummer: 232199; Besteller: Murat Kafa; Produkt: Holznägel; Menge: 4 Pakete	Audio-Datei	
2	PA a Die TN entscheiden sich zu zweit für eine Situation. Um zu überprüfen, ob die Aufgabenstellung allen klar ist, fragen Sie bei Bedarf exemplarisch einige Paare, für welche Situation sie sich entschieden haben.		
	PL, PA b Die TN hören das Telefongespräch noch einmal und lesen im Dialograster mit. Achtung: Das Raster ist vereinfacht, aber die TN hören im Telefonat die wesentlichen Redemittel und machen sich bewusst, dass sie diese für ihr Gespräch ebenfalls benötigen. Dann spielen sie zu zweit das Rollenspiel. Sie tauschen die Rollen und sprechen noch einmal. Lassen Sie abschließend ein, zwei Gespräche im Plenum vorspielen oder geben Sie als Hausaufgabe auf, das Gespräch aufzuschreiben.  Tipp: Um die Telefonsituation nachzustellen, lassen Sie die TN Rücken an Rücken sitzen, sodass sie sich nicht sehen können.	Audio-Datei	

# UNTERRICHTSPLAN MODUL 2 – IM BERUF

## Hörtext:

- Holz & Nagel GmbH, Blaschki am Apparat, was kann ich für Sie tun?
- Guten Tag, Frau Blaschki. Hier spricht Kafa von der Tischlerei Wieler. Ich habe heute eine Bestellung per Fax gemacht, aber ...
- Entschuldigen Sie ... Wie ist denn bitte Ihre Kundennummer?
- Die Kundennummer ... Moment ... 2-3-2-1-9-9.
- Und der Name war ...?
- Kafa. Murat Kafa. Tischlerei Wieler.
- Ah ja. Und was brauchen Sie bitte, Herr Kafa?
- Ja, also, wie gesagt, ich habe vorhin eine Fax-Bestellung gemacht. Aber ich habe etwas vergessen.
- Kein Problem. Sie können auch telefonisch bestellen.
- Ah, gut. Wir brauchen auch Holznägel, 100 Millimeter lang, die Bestellnummer ist 210 FN.
- Holznägel, 100 Millimeter, 210 FN – Wie viel brauchen Sie?
- In einem Paket sind 100 Stück, oder?
- Ja.
- Dann vier Pakete. Was kostet das?
- Vier Pakete, das sind 398 Euro plus Mehrwertsteuer und Versand.
- 398 Euro – alles klar.
- Gut. Vielen Dank für die Bestellung. Auf Wiederhören.
- Danke auch. Auf Wiederhören.