

# Empfehlungen zur Vorgehensweise

## Vorschläge zur Vorgehensweise für die Let's Do Business Reihe (Online- und Offline-Kurse)

Die folgende Seiten erläutern die empfohlene Reihenfolge der Lektionen im Detail. Die Tests können vor oder nach Abschluss einer Lektion durchgeführt werden. Um einen Test zu durchlaufen, werden etwa 15-20 Minuten benötigt. Die benötigte Zeit, um eine Einheit in den Kursen „Language Skills“ durchzugehen, wird auf 35-40 Minuten geschätzt.

Kurs	Lektionen	Units	Geschätzte Lernzeit (Stunden)
The Language of Telephoning	7	19	40

Der Kurs **Language of Telephoning** besteht aus 7 Lektionen (19 Lerneinheiten mit verwandter Grammatik, Vokabular und Ausspracheeinheiten), einem Glossar mit 1.500 Begriffen und Ausdrücken aus dem Themenbereich Präsentationen. Um eine Einheit vollständig zu bearbeiten, werden etwa 45 Minuten benötigt. Studien über die Konversation am Telefon haben ergeben, dass eine Vielzahl von Anrufen getätigt wird, um sich über ein Problem zu beschweren und zu versuchen, eine Lösung zu finden. Die Schwerpunkte der Videoeinspielungen wurden entsprechend gesetzt. Die Szenarien zeigen die gängigsten Methoden.

Lektion	Titel	Inhalt
<u>Lektion 1</u>	<u>Taking Messages</u>	In vielen Fällen muss ein Manager nicht selbst ans Telefon gehen – aber falls doch lernt er hier, wie er am besten mit einem Telefongespräch umgeht. Die Übungen umfassen das Notieren von Namen, die korrekte Buchstabierung, etc.
<u>Lektion 2</u>	<u>Checking Details</u>	Wie gehen Sie mit einer Situation um, wenn etwas schiefgelaufen ist? Fragen Sie Details bei Ihrem Kunden nach. Der Fokus liegt auf den Zeiten der Vergangenheit.
<u>Lektion 3</u>	<u>Making Plans</u>	Sie treffen Vereinbarungen über das Telefon. Der Schwerpunkt liegt auf den Formen des Futur und auf Anfragen.
<u>Lektion 4</u>	<u>Solving Problems</u>	Ein Vertreter des Untnehmens versucht ein Problem mit einem Kundenkonto zu lösen. Der Schwerpunkt ist das Klären eines Sachverhalts.
<u>Lektion 5</u>	<u>Fixing Problems</u>	Ein Kunde kontaktiert das Untnehmen, um sich über ein Problem zu beschweren. Im Mittelpunkt stehen die Formen des Konditional.
<u>Lektion 6</u>	<u>Good Communication</u>	Sie stellen ein neues Produkt vor aber die Präsentationsausstattung ist unzureichend. Sie haben 12 Stunden Zeit, Ihr Problem zu lösen. Schwerpunkt: Modalverben.
<u>Lektion 7</u>	<u>Telesales</u>	Verkaufsgespräche am Telefon sind immer gebräuchlicher geworden. Eine Videosequenz zeigt einige der praktischsten Gesprächstechniken auf. Fokus: Fragestellung und Überzeugung.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.abacus-communications/Tel\\_descrip2.htm](http://www.abacus-communications/Tel_descrip2.htm)

## Vorschläge zur Vorgehensweise für die Let's Do Business Reihe (Online- und Offline-Kurse)

Kurs	Lektionen	Units	Geschätzte Lernzeit (Stunden)
The Language of Presentations	7	21	40

Der Kurs **The Language of Presentations** besteht aus 7 Lektionen (21 Einheiten mit zusammenhängender Grammatik, Vokabular und Übungen zur Aussprache), einem Glossar mit 1.500 Begriffen und Redewendungen, welche in Zusammenhang mit Präsentationen stehen. Um eine Einheit vollständig zu bearbeiten, werden etwa 45 Minuten benötigt. Die Videosequenzen wurden so ausgewählt, dass sie die gängigsten Methoden zeigen.

Lektion	Titel	Inhalt
<u>Lektion 1</u>	<u>Opening a Talk</u>	Wie beginnt man eine Präsentation? Darstellung der besten Wege einschließlich eines Musterbeispiels.
<u>Lektion 2</u>	<u>Selling the Product</u>	Wie verkauft man ein Produkt? Verkaufen Sie seine Vorzüge, nicht seine Eigenschaften. Diese Präsentation stellt insbesondere das Präsentieren von Produktvorteilen heraus.
<u>Lektion 3</u>	<u>Selling Yourself</u>	Sie halten eine Präsentation. Begründen Sie Ihre Anwesenheit. Schwerpunkt: Passivformen.
<u>Lektion 4</u>	<u>Selling A Concept</u>	Präsentationen werden oftmals genutzt, um ein neues Produkt oder eine Idee vorzustellen. Wie bringt man die Idee einer „gegnerischen“ Gruppe näher? Im Mittelpunkt stehen die Konditionalformen.
<u>Lektion 5</u>	<u>Selling Techniques</u>	Wie lassen sich Ihre Ideen gliedern und verständlich darstellen? Die Videosequenz in dieser Lektion zeigt auf, wie die richtige Sprache sie dabei unterstützt, Ihren Vortrag optimal zu gestalten
<u>Lektion 6</u>	<u>Handling Questions</u>	Wie gehen Sie mit dem Senior Management um, wenn die Herren anfangen, schwierige Fragen zu stellen? Ein Referent stellt in einer beispielhaften Videosequenz dar, wie er mit den Fragen umgeht. Im Mittelpunkt: Meinungen und Vorstellungen.
<u>Lektion 7</u>	<u>Handling Friction</u>	Sie kündigen Veränderungen der Arbeitszeiten an. Wie gehen Sie mit den Bedenken der Angestellten um? Die Lektion enthält hervorragende Beispiele, wie ein Referent eine schwierige Situation unter Kontrolle behält. Fokus: Indirekte Rede.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.abacus-communications/Pre\\_descrip2.htm](http://www.abacus-communications/Pre_descrip2.htm)

## Vorschläge zur Vorgehensweise für die Let's Do Business Reihe (Online- und Offline-Kurse)

Kurs	Lektionen	Units	Geschätzte Lernzeit (Stunden)
The Language of Meetings	4	17	40

Der Kurs **The Language of Meetings** besteht aus 4 Lektionen (17 Einheiten mit zusammenhängender Grammatik, Vokabular und Einheiten zur Aussprache) sowie einem Glossar über 1.500 Begriffe aus der Sprache der Geschäftswelt (Meetings). Um eine Einheit vollständig zu bearbeiten werden etwa 45 Minuten benötigt. Die Videosequenzen zeigen die gängigsten Methoden.

Lektion	Titel	Inhalt
<u>Lektion 1</u>	<u>Leading Questions</u>	Zwei Manager treffen sich, um die Anforderungen eines neuen Produktes zu bewerten. Schwerpunkt der Lektion: Planung für zukünftige Entscheidungen.
<u>Lektion 2</u>	<u>Handling Hostility</u>	Der Fokus dieser Lektion liegt im Umgang mit „schwierigen“ Angestellten der Konfliktlösung.
<u>Lektion 3</u>	<u>Effective Meetings</u>	Im Mittelpunkt steht das Vorsitzen eines Meetings und die Führung durch Tagesordnungspunkte.
<u>Lektion 4</u>	<u>Being a Leader</u>	Der Schwerpunkt dieser Lektion besteht darin, dem Lernenden Fähigkeiten zu vermitteln, ein Meeting zu leiten und mit schwierigen Situationen umzugehen.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.abacus-communications/Met\\_descrip2.htm](http://www.abacus-communications/Met_descrip2.htm)

## Vorschläge zur Vorgehensweise für die Let's Do Business Reihe (Online- und Offline- Kurse)

Kurs	Lektionen	Units	Stunden an Training
The Language of Negotiating	8	26	40

Der Kurs **The Language of Negotiating** besteht aus 8 Lektionen (26 Lerneinheiten mit verwandten Grammatik, Vokabular und Einheiten zur Aussprache) und einem Glossar von 1.500 Begriffen in Bezug auf die Sprache des Verhandeln. Es dauert ungefähr 45 Minuten, eine Einheit von Anfang bis Ende durchzugehen. Die Videosequenzen wurden ausgewählt, weil sie die gängigsten Methoden zeigen.

Lektion	Titel	Inhalt
<u>Lektion 1</u>	<u>Analysing Needs</u>	Gute Verhandlungspartner versuchen die Bedürfnisse der anderen Seite zu verstehen. Schwerpunkt: „Wh-Fragen“.
<u>Lektion 2</u>	<u>Price Objections</u>	Es bestehen immer Einwände gegen den Preis eines Produktes. Wie kann ein erfolgreicher Verhandlungspartner mit diesen Einwänden umgehen? Im Mittelpunkt stehen die sprachlichen Anforderungen.
<u>Lektion 3</u>	<u>Handling Objections</u>	Teil jedes Verhandlungsprozesses ist es, mit Einwänden umzugehen. Diese Lektion zeigt wie ein Vertreter mit den Einwänden eines Kunden umgeht. Im Beispiel werden die Bedenken des Kunden beseitigt und eine Lösung des Problems vorgeschlagen. Der Lernende lernt Zustimmung oder Ablehnung zu signalisieren.
<u>Lektion 4</u>	<u>Hostile Clients</u>	Nicht alle Verhandlungen verlaufen reibungslos. Die Lektion beschreibt, wie man mit Situationen umgeht, wenn ein Teilnehmer die Kontrolle verliert.
<u>Lektion 5</u>	<u>Solving Problems</u>	Bei vielen Projekten treten Probleme auf. Wie können diese am besten gelöst werden? Erfahrene Projektmanager wenden spezielle Fragetechniken an. Der Fokus der Lektion liegt auf dem Überprüfen des Verstehens.
<u>Lektion 6</u>	<u>Reaching Agreement</u>	Teil der Aufgaben eines Managers ist es, Probleme zu lösen. Beobachten Sie, wie die beiden Parteien versuchen, ihre Probleme zu lösen und eine für beide Seiten annehmbare Lösung zu finden.
<u>Lektion 7</u>	<u>Meeting To Decide</u>	Sie werden mit einer Konfliktsituation vertraut gemacht und beobachten, wie die Teilnehmer zu einer Lösung kommen. Den Schwerpunkt dieser Übung bilden die Modalverben.
<u>Lektion 8</u>	<u>Meeting To Agree</u>	Sie sehen ein vollständige Verhandlung von Anfang bis zum Ende. Jede Einheit führt Sie durch eine andere Stufe des Verhandlungsprozesses, angefangen bei der Begrüßung bis hin zum Abschluss des Geschäfts.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.abacus-communications/Neg\\_descrip2.htm](http://www.abacus-communications/Neg_descrip2.htm)

## Let's Do Business Grammar Online-Edition

Kurs	Lektionen	Units	Geschätzte Lernzeit (Stunden)
Let's Do Business Grammar	15	80	40

Der Abacus-Kurs ist der erste Online-Kurs für englische Grammatik in gesprochener Sprache. Klassische Grammatikkurse sind darauf ausgelegt, die Kenntnisse der Lernenden in der schriftlichen Sprache zu entwickeln. Die Produktentwickler von Abacus haben jedoch einen Kurs geschaffen, der die Lernenden dabei unterstützt, ihre Fähigkeiten in der mündlichen Sprache weiterzuentwickeln. Die Betonung liegt auf der Weiterentwicklung von Aspekten der Konversation im gesprochenen Englisch. Zu unterschiedlichen Situationen stehen entsprechende Übungen und Strategien zur Verfügung. Die Übungen weisen einen steigenden Schwierigkeitsgrad von leicht bis fortgeschritten auf. Die Übungen wurden aus allen Modulen (Meetings, Negotiating, Presentations und Telephoning) der Let's Do Business Serie entnommen. Lernen Sie, Höflichkeit auszudrücken, mit schwierigen Situationen umzugehen und einen guten Eindruck zu hinterlassen.

Der Grammatikkurs besteht aus folgenden 15 Kategorien (aufgelistet nach Schwierigkeitsgrad):

- Artikel, Determinanten und Nomen
- Verbformen und Zeiten
- Adjektive und Adverbien
- Frageformen
- Modalverben
- Stage 1
  
- -ing-Formen und Infinitive
- Konjunktionen
- Pronomen und Determinanten
- Konditionalformen
- Discourse markers
- Stage 2
  
- Understanding people
- Redewendungen mit dem Begriff „what“
- Indirekte Rede
- Passiv
- Relativsätze
- Stage 3

# Let's Do Business Listening and Pronunciation Practice Online-Edition

Kurs	Lektionen	Units	Geschätzte Lernzeit (Stunden)
Let's Do Business Listening and Pronunciation Practice	15	75	40

Der Kurs zum Hörverständnis ist darauf ausgelegt, dem Lernenden zu helfen, sowohl die häufigsten Idiome der gesprochenen Sprache als auch Sätze im Business-Kontext zu verstehen. Zugleich wird dem Lernenden die Gelegenheit gegeben, entsprechende Redewendungen zu üben. Die Übungen weisen einen steigenden Schwierigkeitsgrad von leicht bis fortgeschritten auf. Die Übungen entstammen den Modulen (Meetings, Negotiating, Presentations und Telephoning) der Let's Do Business Reihe. Lernen Sie englische Muttersprachler schneller und einfacher zu verstehen und lernen Sie, sich selbst deutlich zu präsentieren.

Die Übungen zur Aussprache basieren auf gesprochener Sprache nicht nur auf der Betonung einzelner Begriffe sondern auf ganzen Sätzen. Der Pronunciation-Kurs besteht aus 15 Kategorien (aufgelistet nach Schwierigkeitsgrad und der Häufigkeit, wie sie in einer Reihe der Textkorpora vorkommen):

- Verkürzte Formen von „to have“ und to „be“
- Formen des present simple und present continuous (-ing)
- Aussprache regelmäßiger und unregelmäßiger Vergangenheitsformen
- Verkürzte Formen von „will“ und „going to“
- Intonation von Frageformen
- Stage 1
- Betonte und unbetonte Laute
- Aussprache der Modalverben
- Intonation der Konditionalformen
- Intonation der „Question Tags“
- Discourse markers
- Stage 2
- Signalisieren von Einverständnis und Meinungsverschiedenheiten
- Bestätigung und Klären von Details
- Gebräuchliche Ausdrücke in Präsentationen
- Gebräuchliche Ausdrücke bei Meetings
- Gebräuchliche Ausdrücke bei Telefongesprächen
- Stage 3

## Let's Do Business Vocabulary Online-Edition

Kurs	Lektionen	Units	Geschätzte Lernzeit (Stunden)
Let's Do Business Vocabulary	20	80	40

Der Abacus-Vokabel-Kurs basiert auf einer Analyse der am häufigsten gebrauchten Wörter, Ausdrücke und Idiome in typischen Business-Situationen (Führen von Telefongesprächen, geschäftliche Besprechungen, Präsentationen sowie Kaufs- und Verkaufssituationen) in der englischsprachigen Welt (australisches, britisches und amerikanisches Englisch). Viele der Übungen basieren auf dem Gebrauch von Fachbegriffen, Ausdrücken und Idiomen im gesprochenen Business-Kontext.

Der Vokabelkurs besteht aus folgenden 20 Kategorien (aufgelistet nach der Häufigkeit):

- Verschiedener Gebrauch des Begriffs „get“
  - „Make“ und „Do“
  - „ed“- und „-ing“-Endungen
  - Häufig gebrauchte Wörter wie „have got“, „right“, „just“
  - Gebrauch von „Quantifiern“
- Stage 1
- 
- Verben zum Ausdruck der Zeit
  - Substitutsbegriffe in Sätzen
  - Gebrauch des Wortes „to see“
  - Gebräuchliche Begriffe aus der Geschäftswelt
  - Affixe
- Stage 2
- 
- „Want“, „need“ und „look for“
  - Verben des Sprechens
  - Positive words
  - Negative words
  - Abstufungen von Sicherheit und Verben des Denkens
- Stage 3
- 
- Infinitivformen and „-ing“-Formen
  - Gebräuchliche Kollokationen im Business-Vokabular
  - Idiomatic phrases
  - Phrasal verbs
  - Zusammengesetzte Begriffe
- Stage 4