A close up of a logo

Description automatically generated



**Anhang 1**

Ressourcen für Rollenspiele

„Better Futures“ Rollenspiel zur Kommunikation

**Zeit**: 30 Minuten

**Zielsetzung**: Förderung der Kreativität und des unternehmerischen Denkens, effektive Kommunikation, Zeitmanagement

**Material**: Zettel mit möglichen Produkten oder Dienstleistungen für das Verkaufsgespräch.

**Vorbereitung**: Erläuterung der Verkaufsgesprächsrede

Aktivität: (30 Minuten)

1. Der Person wird das Video "Das magische Whiteboard" aus Dragon's Den gezeigt. (8 Minuten)

Dies ist eine Reality-Fernsehshow, in der Unternehmer\*innen ihre neuen Ideen und Erfindungen 5 Millionären (den Dragons) vorstellen, die Investor\*innen in Risikokapitalanlagen sind. Sie müssen sie überzeugen, genau diese Summe mindestens in ein Projekt zu investieren. Wenn kein Drache bereit ist, zu investieren, scheitert der\*die Unternehmer\*in.

Link zu dem Video: <https://www.youtube.com/watch?v=_QvguJJNilA> (beginnend bei 2:00)

1. Einführung in die Aktivität: (2 Minuten)

• Stellen Sie sich vor, Sie sind ein Kandidat bei "Dragons Den".

• Wählen Sie einen Zettel aus. Auf dem Zettel steht ein Produkt oder eine Dienstleistung, die Sie den "Drachen" verkaufen müssen.

• Verbringen Sie 10 Minuten mit der Vorbereitung des Verkaufsgesprächs, das Sie mit den Drachen führen würden.

Mögliche zu berücksichtigende Aspekte: Ideenfindung, Geschäftsanalyse, Produktentwicklung, Testmarketing, Budget, Kosten, erforderliche Investitionen, Fortschritte des Projekts, Vermarktung usw.

• Präsentieren Sie mir Ihr Verkaufsgespräch so, als ob Sie bei Dragons Den auftreten würden. Ihre Vorstellung darf nicht länger als 5 Minuten dauern.

Wenn Sie präsentieren, vertrete ich (der Prüfer) die Dragons. Ich werde von einigen erstaunlichen Ideen hören; einige sind große Erfolge und andere sind peinliche Flops! Bin ich dabei, oder nicht?

Das Ziel von Dragons' Den ist einfach - so viel Geld wie möglich zu verdienen! Ich muss entscheiden, ob jede Erfindung eine Goldmine, ein Erfolg oder ein Flop ist, und eine Investition tätigen.

1. Der\*die Teilnehmer\*in präsentiert und beantwortet anschließend eine Reihe von Fragen zum Verkaufsgespräch. (10 Minuten)
2. De\*die Teilnehmer\*in erhält dann die folgende Selbsteinschätzung, die er\*sie ausfüllen (oder mündlich besprechen) kann: (maximal 10 Minuten)
   1. Wie würden Sie die Aktivität bewerten? War die Übung leicht oder schwer. Warum?
   2. Wie haben Sie sich während des Rollenspiels gefühlt? Waren Sie mit dem Tonfall zufrieden? Warum / Warum nicht?
   3. Würden Sie etwas ändern? Wenn ja, was?
   4. Gibt es irgendeine Ihrer Kommunikationsfähigkeiten, die Sie für verbesserungswürdig halten (denken Sie sowohl an nonverbale als auch an verbale Fähigkeiten)? Was würden Sie gerne verbessern und lernen?
   5. Über welche Art von Fachwissen/Erfahrung verfügen Sie in Bezug auf die Kommunikationskompetenz?  
        
        
        
      Geben Sie Beispiele aus der jüngsten Praxis

Mögliche Fragestellungen:

* Was halten Sie von x?
* Wie ist Ihre Meinung zu x?
* Sind Sie für oder gegen x?
* Wie Sie schon sagten...
* Ich denke, Sie sollten bedenken / im Hinterkopf behalten, dass ...
* Ich verstehe Ihren Standpunkt ...
* Ich verstehe, was Sie meinen, aber...
* Bis zu einem gewissen Grad stimme ich mit dem überein, was Sie sagen. Aber dennoch...
* Das ist richtig, aber...
* Ich muss Ihnen in diesem Punkt widersprechen.
* Ich fürchte, ich kann Ihnen nicht zustimmen.
* Darf ich einen Einwand erheben?
* Ich teile Ihre Ansichten in dieser Sache nicht.
* Ich sehe das nicht so.
* Unsere Ansichten sind unterschiedlich
* Es scheint mir nicht richtig zu sein
* Ich denke nicht, dass das ein sehr starkes / kraftvolles / überzeugendes Argument ist
* Das ist nicht der Punkt / Das ist nebensächlich
* Es ist völlig irrelevant
* Ich glaube, Sie haben eine wichtige Tatsache übersehen
* Übersehen Sie nicht die Tatsache, dass . . . ?
* Ich fürchte, das ist zu stark ausgedrückt / Das geht zu weit

Bewertung:

Die Bewertung besteht sowohl aus einer Bewertung durch die Organisation als auch aus einer Selbstbewertung, wie in den nachstehenden Tabellen beschrieben:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Anforderungen** | **Mögliche Punkte** | **Gegebende Punkte** |
| Eine angemessene Redezeit (mindestens 5 Minuten) | 1 |  |
| Deutlich und hörbar gesprochen. | 1.5 |  |
| Blickkontakt hergestellt\*, keinen Text abgelesen, aus Notizen gesprochen (ein gewisses Maß an Zögern/Selbstkorrektur ist verständlich). | 2 |  |
| Sprachliche Fehler verhinderten nicht, dass die Botschaft ankam. | 1.5 |  |
| Auf neue Fragen der Prüferin/des Prüfers eingegangen. | 2 |  |
| Zeigte Anzeichen von Kreativität, Initiative und neuen Ideen. | 2 |  |
| **Endergebnis :** | 10 |  |

\* Es wird davon ausgegangen, dass Augenkontakt kulturell nicht akzeptabel ist und daher nicht verwendet werden darf.

|  |  |
| --- | --- |
| Fragen zur Selbsteinschätzung | **Mögliche Punkte** |
| Wie würden Sie die Aktivität bewerten?  War die Übung leicht oder schwer. Warum? | 2 |
| Wie haben Sie sich während des Rollenspiels gefühlt?  Waren Sie mit der Präsentation zufrieden? Warum / Warum nicht? | 2 |
| Würden Sie etwas ändern? Wenn ja, was? | 2 |
| Gibt es irgendeine Ihrer Kommunikationsfähigkeiten, die Sie für verbesserungswürdig halten (denken Sie sowohl an nonverbale als auch an verbale Fähigkeiten)? Was würden Sie gerne verbessern und lernen? | 2 |
| Über welche Art von Fachwissen/Erfahrung verfügen Sie in Bezug auf die Kommunikationskompetenz? Geben Sie Beispiele aus der jüngsten Praxis. | 2 |
| Gesamtergebnis | 10 |

**Auswertung:**

Bitte beachten Sie, dass die Punktzahl nur ein Richtwert ist, der aber helfen kann, zu entscheiden, ob der\*die Teilnehmer\*in für den Kurs bereit ist:

|  |  |
| --- | --- |
| 14-20 | Bereit für den Kurs |
| 0-13 | Vielleicht sollten weitere Kurse/Trainings empfohlen werden (z.B: [Business Fundamentals: Effective Communication](https://www.futurelearn.com/courses/effective-communication)) |