

# Partneraufgabe

## Partneraufgabe

**Ort:** Zoom-Breakout Session

**Dauer:** ca. 20 min.

**Hilfsmittel und Hilfen** für die Durchführung: Stifte und Papier für jd. TeilnehmerIn

**Beschreibung des Spiels:** Bitte wählen Sie gemeinsam mit Ihrem Partner eine der folgenden Aufgaben.

1. Bitte verwenden Sie das folgende Satzmuster, um die Vor- und Nachteile des Online-Shoppings zusammenzufassen. (die Bilder unten geben Ihnen einige Anregungen.)

### **Redemittel/ Satzmuster**

#### **eine kurze Präsentation halten**

##### **Einleitung**

Ich möchte Ihnen/ euch... vorstellen: ...

Mein Thema ist...

Ich habe das Thema... gewählt, weil...

Zuerst spreche ich über... , dann über...

##### **Hauptteil**

Zum ersten/ zweiten/... Punkt:...

Ich gebe Ihnen/ euch ein Beispiel:...

Mir gefällt besonders, dass...

Ich finde wichtig, dass...

##### **Schluss**

Kurz gesagt:...

Vielen Dank.

Haben Sie/ Habt ihr Fragen?

Gibt es noch Fragen?

#### **Vor- und Nachteile nennen**

Ich denke, dass... ein Vorteil/ Nachteil ist/ sind.

Ich finde, ... ist/ sind ein Vorteil/ Nachteil, weil...

Es ist ein Vorteil/ Nachteil, dass...

... hat/ haben den Vorteil/ Nachteil, dass...

## Die größten Nachteile beim Online-Shopping

Anteil der Befragten mit folgender Meinung zu Online-Bestellungen



Basis: 1.000 Befragte in Deutschland (ab 16 Jahren), 30. Aug.-11. Sept. 2019;  
Mehrfachantworten möglich  
Quelle: Pepper Media Holding

statista

## 11 GRÜNDE FÜRS ONLINE-SHOPPING

Was sind die wichtigsten Vorteile beim Online-Kauf?

1. UNABHÄNGIG VON DEN ÖFFNUNGSZEITEN **77%**
2. LIEFERUNG NACH HAUSE **76%**
3. ZEITERSPARNIS **67%**
4. GRÖßERE VIELFALT BEI EINEM PRODUKT **66%**
5. PRODUKTE, DIE ES IM STATIONÄREN HANDEL NICHT GIBT **53%**
6. GÜNSTIGERE PREISE **52%**
7. MEHR PRODUKTINFORMATIONEN **50%**
8. ZUSÄTZLICHE RABATTE **31%**
9. RÜCKTRITTSRECHT VOM KAUF **28%**
10. KEINE GESCHÄFTE AM WOHNORT **22%**
11. ANONYMITÄT BEIM ONLINE-KAUF **13%**

Grundlage der Angaben ist eine Umfrage, die Bitkom Research im Auftrag des Digitalverbands Bitkom durchgeführt hat. Dabei wurden 1.086 Internetnutzer ab 14 Jahren, darunter 1.054 Online-Käufer, befragt. Die Umfrage ist repräsentativ.

bitkom

2. Schreiben Sie mit Ihrem Partner einen eigenen Dialog für eine Einkaufsszene.  
(Der folgende Dialog kann als Referenz verwendet werden.)

Dialog

Verkäuferin: Kann ich Ihnen helfen?

Kunde: Ich brauche eine Hose.

Verkäuferin: Wie gefällt Ihnen dieses Modell?

Kunde: Das ist ganz schön. Aber ich möchte keine Hose in Rosa.

Verkäuferin: Kein Problem, wir haben die Hose auch in Weiß. Gefällt Ihnen die Farbe besser?

Kunde: Ja, die ist viel schöner. Ich probiere sie mal an. Verkäuferin: Kommen Sie bitte mit mir.