

Fallstudie

Ich denke, Möbel aus Horn sind ein *gutes / schlechtes* Geschäft, weil ...

Ich glaube, *Keramik* zu verkaufen ist eine *gute / schlechte* Idee, weil ...

Ich bin mir nicht sicher, ob Piotr *Keramik verkaufen / nicht verkaufen* soll, weil ...

Auch wenn der Verkauf von *Keramik* eine gute Idee ist, gibt es dennoch Nachteile. Zum Beispiel ...

Es scheint mir, dass der Verkauf von *Keramik* riskant ist, weil ...

Ich bin absolut davon überzeugt, dass er *Keramik* verkaufen muss, weil ...

Bilden Sie Paare oder kleine Dreiergruppen.

Jetzt ist es an der Zeit, Piotr bei der Entscheidung zu helfen, welche Produkte verkauft werden sollen.

1. Notieren Sie mindestens zwei Vorteile und Nachteile für jeden Hersteller, den Sie besuchen. Verwenden Sie die Begriffe aus dem vorigen Rahmen. Sie können die kursiven Wörter durch andere ersetzen.
2. Schreiben Sie die Vor- und Nachteile auf eine Tafel oder ein Blatt Papier und präsentieren Sie diese den anderen Gruppen.
3. Entscheiden Sie, welche Produkte für das Geschäft von Piotr am besten geeignet sind. Ordnen Sie sie in Gruppen vom Besten zum Schlechtesten hin und begründen Sie Ihre Entscheidung.