

# Deutsch perfekt

IM UNTERRICHT



Einmal die  
digitale Version  
von **Deutsch  
perfekt** gratis:



Arbeitsblatt 1

## Wie Deutschland funktioniert

### Auf der Suche nach dem besten Schnäppchen!

Ihr Handy ist kaputt, oder Sie suchen einen günstigeren Vertrag? → Üben Sie im Rollenspiel als Kundin/Kunde ein Gespräch mit dem Verkäufer / der Verkäuferin. Finden Sie dann als Verkäufer/-in die besten Argumente für Ihr Angebot.

<p><b>A1 – Käufer/-in:</b> Ihr Handy ist kaputt, und Sie brauchen dringend ein neues. Es soll nicht mehr als 350 Euro kosten. Einen Vertrag haben Sie schon.</p>	<p><b>A2 – Käufer/-in:</b> Sie gehen ins Geschäft und möchten erst einmal die Angebote vergleichen. Sie suchen ein Smartphone und eine Flatrate für Internet und Telefon. 40 Euro finden Sie viel zu teuer! Dann kündigen Sie lieber.</p>	<p><b>A3 – Käufer/-in:</b> Die Hotline ruft Sie an. Sie hören sich das Angebot an, aber es ist Ihnen zu teuer. Auch Ihr aktueller Vertrag ist Ihnen zu teuer. Sie zahlen 30 Euro für Telefonflatrate und zehn Gigabyte Internet. Weniger Datenvolumen möchten Sie nicht.</p>	<p><b>A4 – Käufer/-in:</b> Sie wollen Ihren Vertrag kündigen, weil Sie viel zu viel bezahlen: 35 für drei Gigabyte Internetflatrate.</p>
<p><b>B1 – Verkäufer/-in:</b> Der Kunde / Die Kundin möchte ein neues Handy, es darf maximal 350 Euro kosten. Zu diesem Preis haben Sie nur ein Handy in Kombination mit einer Vertragsverlängerung von 24 Monaten.</p>	<p><b>B2 – Verkäufer/-in:</b> Eine Person kommt zu Ihnen ins Geschäft und möchte Handy- und Tarifangebote vergleichen. Sie machen ihr ein Angebot: 40 Euro für eine Flatrate. Sie gehen mit dem Preis herunter bis 25 Euro für fünf Gigabyte und Telefonflatrate. Das günstigste Handy dazu kostet 450 Euro.</p>	<p><b>B3 – Verkäufer/-in in der Hotline:</b> Sie rufen den Kunden / die Kundin an und bieten ihm/ihr ein Datenvolumen von 20 Gigabyte an. Er/Sie möchte aber weniger bezahlen. Sie haben ein Angebot von 25 Euro pro Monat für sechs Gigabyte Datenvolumen.</p>	<p><b>B4 – Verkäufer/-in:</b> Der Kunde / Die Kundin will kündigen. Versuchen Sie, ihr/ihm ein gutes Angebot zu machen, sodass er/sie nicht kündigt: - gleicher Preis, aber ein Tablet fast geschenkt für 50 Euro - 30 Euro und eine kostenlose Partnerkarte - 20 Euro für drei Gigabyte</p>



# Deutsch perfekt

IM UNTERRICHT



## Arbeitsblatt 2 Wie bitte?

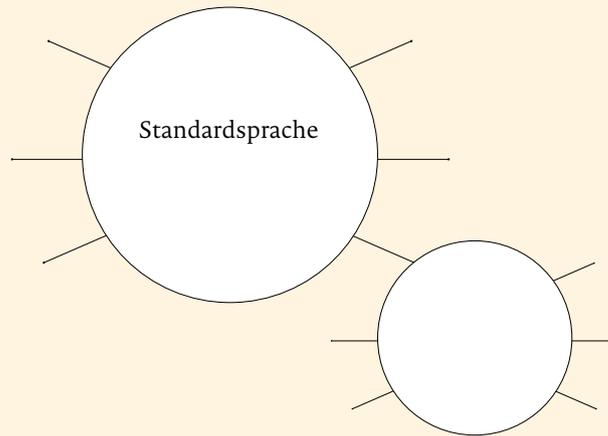
Einmal die  
digitale Version  
von **Deutsch  
perfekt** gratis:



### Dialekt und Standardsprache – wo spricht man wie?

Machen Sie ein Poster! → Stellen Sie sprachliche Varianten und ihre Regionen vor. Wählen Sie zuerst, ob Sie ein deutsches Wort (zum Beispiel mithilfe der Webseite [www.atlas-alltagssprache.de](http://www.atlas-alltagssprache.de)) oder ein Wort aus einer anderen Sprache vorstellen.

Schreiben Sie das gewählte Wort aus der Standardsprache in den großen Kreis. Am Ende der Linien können Sie in einem kleineren Kreis verschiedene regionalsprachliche Varianten ergänzen – oder Sie nennen die Region(en), wo man die Variante vor allem benutzt. Ergänzen Sie weiter, bis Ihr Poster – ähnlich wie der Atlas der Alltagssprache – die sprachlichen Varianten und ihre Regionen zeigt. Alternativ können Sie ein Onlinedokument oder das Bild einer Landkarte benutzen.



# Deutsch perfekt

IM UNTERRICHT



Einmal die  
digitale Version  
von **Deutsch  
perfekt** gratis:



Arbeitsblatt 3

## Wie geht es eigentlich ...?

### Einen argumentativen Text schreiben

5

Sind Sie für Schottergärten oder dagegen? → Wählen Sie eine Position, und schreiben Sie einen Text, in dem Sie diese begründen. Orientieren Sie sich an der hier vorgestellten Struktur und den Beispielsätzen!

Schreiben Sie Ihre Meinung zu einem Thema, und begründen Sie sie durch Argumente. Gliedern Sie Ihre Argumentation in drei Teile: Einleitung, Hauptteil und Schluss.

1. Einleitung: Nennen Sie das Thema, und machen Sie deutlich, welche Meinung Sie vertreten.

*... ist zurzeit ein großes Thema in den Medien.*

*In letzter Zeit wird oft über ... gesprochen.*

*Der Text ... beschäftigt sich mit dem Thema ...*

*Warum ich für/gegen ... bin, möchte ich mit den folgenden Argumenten darlegen.*

2. Hauptteil: Schreiben Sie hier mindestens zwei überzeugende Argumente, und geben Sie Beispiele dazu. Überlegen Sie sich die Reihenfolge, in der Sie die Argumente notieren wollen. Oft kann ein Text noch mehr überzeugen, wenn er mit dem schwächsten Argument beginnt und mit dem stärksten endet.

*Der Vorteil von ... ist ...*

*Ein weiteres wichtiges Argument (dafür/dagegen) ist ...*

*Das Hauptargument für/gegen ist aber ...*

3. Schluss: Hier stellen Sie noch einmal Ihre Meinung vor und kommen zu einem Fazit. Auch ist es möglich, an dieser Stelle eine Forderung zu formulieren.

*Abschließend/Zusammenfassend möchte ich sagen, dass ...*

*Ich bin der Meinung/Auffassung, dass ...*

*Meiner Überzeugung nach ...*

Gliedern Sie jedes Ihrer Argumente in drei Teile. Hier ein Beispiel:

1. These/Behauptung: Hier nennen Sie die These.

*Eine autofreie Innenstadt wäre besser für die Menschen.*

2. Begründung: Sie sollte detailliert sein, sodass mögliche Fragen dazu gleich beantwortet werden.

*Viele wissenschaftliche Studien sagen, dass die Emissionen von Autos die Erwärmung des Klimas fördern und der Gesundheit der Menschen schaden.*

3. Beispiel: Durch passende Beispiele wird Ihre Argumentation überzeugender.

*Ich wohne an einer Straße mit viel Verkehr. Es ist laut, und die Luft ist schlecht. Ohne Autos wäre es ruhiger, und es gäbe mehr Raum für Fußgänger, spielende Kinder, Radfahrer und Pflanzen.*

