

# Video Teil 1 - Kontakte

Sieh dir das Video aufmerksam an und ergänze die folgenden Sätze.

1. Mit dem Begriff „Made in Italy“ verbindet man qualitativ hochwertige und \_\_\_\_\_ Produkte aus verschiedenen Branchen, zum Beispiel aus der \_\_\_\_\_, der Automobil- und Lebensmittelindustrie.
2. „Made in Germany“ hat vor allem bei Autos, Maschinen und \_\_\_\_\_ Produkten einen besonderen Stellenwert.
3. Wichtige Exportprodukte für Italien sind zum Beispiel \_\_\_\_\_ und Fahrzeuge für die Industrie.
4. Das deutsche Unternehmen Faber-Castell ist Weltspitze in der Herstellung von Bunt- und \_\_\_\_\_.
5. Zwischen Italien und Deutschland bestehen enge \_\_\_\_\_beziehungen; die beiden Länder sind \_\_\_\_\_partner.
6. Wenn man neue Geschäftsbeziehungen aufbauen möchte, kann man als ersten Schritt \_\_\_\_\_ im In- und Ausland kontaktieren.
7. Wir werden lernen, Telefongespräche am \_\_\_\_\_ zu führen und \_\_\_\_\_ E-Mails zu schreiben.
8. In den Berufsporträts mit Insiderinformationen berichten der \_\_\_\_\_ Peter Hading und die \_\_\_\_\_ Jutta Hartmann von ihren Erfahrungen.
9. Am Ende von Teil 1 werden wir uns mit den \_\_\_\_\_ italienischer Regionen beschäftigen.
10. Ziel der Gruppenarbeit von Teil 2 ist die \_\_\_\_\_ eines deutschen Unternehmens.

## Video-Skript

„Made in Italy“, „Made in Germany“ – hinter diesen Begriffen verstecken sich Welten.

„Made in Italy“ steht für Qualität und Kreativität – und zwar nicht nur in der Mode-, Automobil- und Lebensmittelindustrie.

„Made in Germany“ – dabei denken wir vor allem an Autohersteller, Maschinen und chemische Produkte.

In Teil 1 werden wir die Unternehmenslandschaft und die Wirtschaftskultur beider Länder näher kennen lernen.

In jeder Einheit erwarten dich spannende Lesetexte mit themenspezifischem Vokabular und vieles mehr.

Wusstest du zum Beispiel, dass Spezialmaschinen und Fahrzeuge für die Industrie zu den erfolgreichsten italienischen Exportprodukten gehören? Oder dass das deutsche Unternehmen Faber-Castell der größte Bunt- und Bleistifthersteller der Welt ist?

Wir werden auch die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Italien und Deutschland entdecken.

Welchen Stellenwert hat Deutschland für Italien bzw. Italien für Deutschland als Handelspartner?

Ganz konkret befassen wir uns mit der Frage, wie man neue Geschäftsbeziehungen aufbauen kann. Zum Beispiel, indem man sich an Handelskammern im In- und Ausland wendet.

Schritt für Schritt lernen wir, wie man Telefongespräche am Arbeitsplatz führt und wie man geschäftliche E-Mails am besten formuliert.

Wie kann ich mich in einem Unternehmen orientieren? Wie ist eine Firma strukturiert? Und welche Aufgaben kommen auf mich in bestimmten beruflichen Positionen zu? Antworten auf diese Fragen bekommst du unter anderem in den Berufsporträts mit Insiderinformationen.

In Teil 1 verrät uns der Verkaufsleiter Peter Hading, welche Kompetenzen und Fähigkeiten in seiner Stellung besonders wichtig sind.

In Teil 2 erfahren wir von der Unternehmerin Jutta Hartmann, die ihre eigene Firma gegründet hat, wie sich ihre Situation als Arbeitgeberin von der ihrer Angestellten unterscheidet.

Immer wieder werden wir durch Rollenspiele und praxisorientierte Partner- und Gruppenarbeiten eigene Erfahrungen in der Arbeitswelt von Italien und Deutschland sammeln.

In Teil 1 stehen Recherchen zu Wirtschaftssektoren italienischer Regionen auf dem Programm.

Als Abschluss von Teil 2 werden wir die Besichtigung eines deutschen Unternehmens vorbereiten.