

**EXPLORAR Y EXPLOTAR
LOS YACIMIENTOS,
REFINAR Y ADAPTAR LOS
PRODUCTOS. ¿PETRÓLEO? NO,
¡"CANTERAS" DE SITUACIONES
COMUNICATIVAS!**

BRIGITTE SCHATZL, WU WIEN



Jornadas de Español para Fines Específicos de Viena

Actividades comunicativas

- ¡Tienen **que hablar más!** Pero, ¿otro ejercicio en parejas?
- ¡No tengo tiempo para diseñar un juego de rol!
- ¿Qué **temas de debate actuales** y relacionados con los **objetivos de la asignatura** podrían ser **interesantes para mis estudiantes?**

• IA

- Para **facilitarme el trabajo** ... ⇔ Es como un **pozo no cubierto**: si te caes, tardas mucho en salir ...
- ¿Y el **medio ambiente**?
- **Variación de métodos** ... ⇔ **Cansancio de los estudiantes** ... + El **tiempo** que requiere **introducir** otra **herramienta nueva** con cada **actividad**
- **Facilidad para crear ejercicios** con **contenidos culturales** ... ⇔ **Estereotipos + etnocentrismo**

Unternehmenskommunikation (extern/intern)

Quelle: <https://www.bwl-lexikon.de/wiki/unternehmenskommunikation/>

Klassische  Instrumente für die interne Kommunikation sind:

- Mitarbeiterzeitschrift
- Rundschreiben
- Schwarzes Brett (Bullshit Board)
- Veranstaltungen (Meetings)
- Newsletter/ Infodienst
- Point of Information
- Flyer und Plakate
- Mitarbeitergespräche

Beispiel

Das Unternehmen „Sup

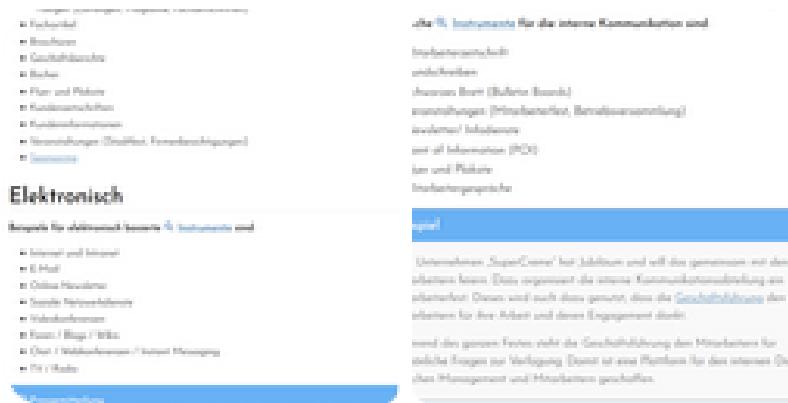
Mitarbeitern feiern. Dazu organisiert die interne Kommunikationsabteilung ein Mitarbeiterfest. Dieses wird auch dazu genutzt, dass die Geschäftsführung den Mitarbeitern für ihre Arbeit und deren Engagement dankt.

Während des ganzen Festes steht die Geschäftsführung den Mitarbeitern für persönliche Fragen zur Verfügung. Damit ist eine Plattform für den internen Dialog zwischen Management und Mitarbeitern geschaffen.

Klassische  Instrumente für die externe Kommunikation sind:

- Anzeigen (Zeitungen, Magazine, Fachzeitschriften)
- Fachartikel
- Broschüren
- Geschäftsberichte

ChatGPT, 24.4.2025,
versión gratuita



Instrumente für die interne Kommunikation

- Papier
 - Schwarzes Brett (Bullshit Board)
 - Broschüren
 - Geschäftsberichte
 - Bücher
 - Plan und Plakate
 - Rundschreibungen
 - Rundschreibungen
 - Veranstaltungen (Meetings, Firmenevents, Firmenfeiern)
 - Pressemitteilungen
- Digitale Instrumente
 - Schwarzes Brett (Bullshit Board)
 - Anwendungen (Intranetseiten, Beratungsberatung)
 - Mitarbeiter Intranet
 - mit der Information (POD)
 - Plan und Plakate
 - Intranetperspektive
- Elektronisch
 - Intranet und Internet
 - E-Mail
 - Online Newsseiten
 - Soziale Netzwerke/Anwendungen
 - Videokonferenzen
 - Forum / Blogs / Wikis
 - Chat / Webkonferenzen / Instant Messaging
 - TV / Radio
- Anwendungen
 - Videokonferenzen
 - Foren / Blogs / Wikis
 - Chat / Webkonferenzen / Instant Messaging
 - TV / Radio

Me puedes transcribir y traducir al español las siguientes dos imágenes?

- Videokonferenzen
- Foren / Blogs / Wikis
- Chat / Webkonferenzen / Instant Messaging
- TV / Radio

① Pressemitteilung

Das  Instrument Pressemitteilung kann sowohl im Print- als auch im Onlinebereich aufgegriffen und veröffentlicht werden.

Viele schriftliche Instrumente, aber auch einige digitale, an die vielleicht nicht auch denkt, z.B. das Mitarbeiter*innen-Gespräch.

Comunicación empresarial (interna y externa):

Traducción al español:

Instrumentos clásicos de comunicación interna:

- Revista para empleados
- Comunicados internos
- Tablón de anuncios
- Eventos (fiesta de empleados, asamblea de empresa)
- Boletines informativos / servicios de información
- Punto de información (POI)
- Flyers y carteles
- Entrevistas o charlas con empleados

Un ejemplo: mi hermano trabaja en una empresa que fabrica máquinas industriales. Tiene una revista para la plantilla y le invitaron a escribir un artículo sobre un viaje que había hecho con mi cuñada: Italia con dos antiguas Vespas.

Ejemplo:

La empresa "SuperCreme" celebra su aniversario y quiere festejarlo junto con los empleados. Para ello, el departamento de comunicación interna organiza una fiesta para el personal.

Este evento también se utiliza para que la **dirección** agradezca a los empleados por su trabajo y compromiso.

Durante toda la fiesta, la **dirección** estará disponible para responder preguntas personales de los empleados.

Así se crea una plataforma para el diálogo interno entre la dirección y el personal.

Nota de prensa

La nota de prensa puede utilizarse y publicarse tanto en medios impresos como en formato digital.

Instrumentos clásicos de comunicación externa:

- Anuncios (en periódicos, revistas, revistas especializadas)
- Artículos especializados
- Folletos
- Informes de gestión
- Libros
- Flyers y carteles
- Revistas para clientes
- Información para clientes
- Eventos (fiestas locales, visitas a la empresa)
- Patrocinio

Comunicación electrónica

Ejemplos de **instrumentos** electrónicos:

- Internet e intranet
- Correo electrónico
- Boletines informativos en línea
- Redes sociales
- Videoconferencias
- Foros / blogs / wikis
- Chat / videoconferencias / mensajería instantánea
- TV / radio

CHATGPT, VERSIÓN GRATUITA

Hola, necesitaría un texto como ejemplo para mis clases de español (B1, universidad, Empresariales). Quiero mostrarles un artículo redactado por un empleado de una empresa para la revista que tiene la compañía para su plantilla. El tema del artículo es el viaje que hizo este empleado con su mujer: hicieron un tour por la Toscana / Italia en dos Vespas antiguas (años 60). El artículo tendría que tener una longitud de aproximadamente una página y sería ideal que te inventaras también alguna imagen bonita para acompañarlo (una que muestre a los dos delante de algún monumento de la Toscana y otra que puede ser un mapa del recorrido). Me puedes ayudar?

UN VIAJE INOLVIDABLE EN VESPA POR LA TOSCANA

Este verano, mi mujer Laura y yo decidimos hacer algo diferente: un viaje por la Toscana en dos Vespas clásicas de los años 60. Desde hace tiempo teníamos el sueño de recorrer Italia sobre dos ruedas, y finalmente, ¡lo hicimos realidad!

Comenzamos nuestra aventura en Florencia, una ciudad llena de arte y vida. Nada más llegar, recogimos nuestras Vespas, de un rojo brillante, y tras una breve explicación sobre su funcionamiento (¡son muy distintas a las motos modernas!), empezamos nuestra ruta.

Nuestra primera parada fue en San Gimignano, famoso por sus torres medievales. Pasear por sus calles empedradas mientras las Vespas descansaban en la plaza principal fue como viajar en el tiempo. Después, seguimos hacia Volterra, donde disfrutamos de un almuerzo típico toscano: pasta fresca, vino local y, por supuesto, un delicioso helado.

El tercer día visitamos Siena. Aparcar las Vespas frente a la impresionante Piazza del Campo fue una experiencia única. Allí coincidimos con un mercado tradicional y compramos algunos recuerdos hechos a mano. Por las tardes, nos alojábamos en pequeños agroturismos, casas rurales rodeadas de viñedos, donde nos recibían como parte de la familia.

El último tramo de nuestro viaje nos llevó a Pisa, donde no podía faltar la foto frente a la famosa Torre Inclinada. Aunque nuestras Vespas llamaban mucho la atención de los turistas, nos sentimos como verdaderos italianos durante todo el recorrido.

Este viaje nos dejó recuerdos imborrables y nos enseñó que a veces, las mejores aventuras surgen cuando nos atrevemos a hacer algo diferente. Ahora, cada vez que enciendo mi moto para ir al trabajo, todavía me viene a la mente el sonido alegre de nuestras Vespas recorriendo las colinas de la Toscana.

Sí quieras, puedo también crear imágenes de verdad (tipo ilustraciones sencillas o realistas) para que tengas un material aún más profesional. ¿Quieres que te prepare las imágenes reales? 
(serían tipo "mockups" que puedes usar directamente)

Sí, por favor, créame las imágenes

Processing image

Lots of people are creating images right now, so this might take a bit. We'll notify you when your image is ready.

Un viaje inolvidable en Vespa por la Toscana



Este verano, mi mujer Laura y yo decidimos hacer algo diferente: un viaje por la Toscana en dos Vespas clásicas de los años 60. Desde hace tiempo teníamos el sueño de recorrer Italia sobre dos ruedas, y finalmente, ¡lo hicimos realidad!

Comenzamos nuestra aventura en Florencia, una ciudad llena de arte y vida. Nada más llegar, recogimos nuestras Vespas, de un rojo brillante, y tras una breve explicación sobre su funcionamiento (¡son muy distintas a las motos modernas!), empezamos nuestra ruta.

Nuestra primera parada fue en San Gimignano, famoso por sus torres medievales. Pasear por sus calles empedradas mientras las Vespas descansaban en la plaza principal fue como viajar en el tiempo. Despues, seguimos hacia Volterra, donde disfrutamos de un almuerzo típico toscano: pasta fresca, vino local y, por supuesto, un delicioso helado.

El tercer día visitamos Siena. Aparcar las Vespas frente a la impresionante Piazza del Campo fue una experiencia única. Allí coincidimos con un mercado tradicional y compramos algunos recuerdos hechos a mano. Por las tardes, nos alojábamos en pequeños agroturismos, casas rurales rodeadas de viñedos, donde nos recibían como parte de la familia.

El último tramo de nuestro viaje nos llevó a Pisa, donde no podía faltar la foto frente a la famosa Torre Inclinada. Aunque nuestras Vespas llamaban mucho la atención de los turistas, nos sentimos como verdaderos italianos durante todo el recorrido.

Este viaje nos dejó recuerdos imborrables y nos enseñó que a veces, las mejores aventuras surgen cuando nos atrevemos a hacer algo diferente. Ahora, cada vez que enciendo mi moto para ir al trabajo, todavía me viene a la mente el sonido alegre de nuestras Vespas recorriendo las colinas de la Toscana.

Falta el final, no? Podrías hacer las imágenes un poco más pequeñas e incluir el final del texto? Y en la imagen de la pareja: por favor, cambia la persona a la derecha por una con un aspecto un poco más femenino y de otra etnia, por ejemplo de Medio Oriente.



Un viaje inolvidable en Vespa por la Toscana



Este verano, mi mujer Laura y yo decidimos hacer algo diferente: un viaje por la Toscana en dos Vespas clásicas de los años 60. Desde hace tiempo teníamos el sueño de recorrer Italia sobre dos ruedas, y finalmente, lo hicimos realidad!

Comenzamos nuestra aventura en Florencia, una ciudad llena de arte y vida. Nada más llegar, recogimos nuestras Vespas, de un rojo brillante, y tras una breve explicación sobre su funcionamiento (¡son muy distintas a las motos modernas!), empezamos nuestra ruta.

Nuestra primera parada fue en San Gimignano, famoso por sus torres medievales. Pasear por sus calles empedradas mientras las Vespas descansaban en la plaza principal fue como viajar en el tiempo. Después, seguimos hacia Volterra, donde disfrutamos de un almuerzo típico toscano: pasta fresca, vino local y, por supuesto, un delicioso helado.

El tercer día visitamos Siena. Aparcar las Vespas frente a la impresionante Piazza del Campo fue una experiencia única. Allí coincidimos con un mercado tradicional y compramos algunos recuerdos hechos a mano. Por las tardes, nos alojábamos en pequeños agroturismos, casas rurales rodeadas de viñedos, donde nos recibían como parte de la familia.

El último tramo de nuestro viaje nos llevó a Pisa, donde no podía faltar la foto frente a la famosa Torre Inclinada. Aunque nuestras Vespas llamaban mucho la atención de los turistas, nos sentimos como verdaderos italianos durante todo el recorrido.

Este viaje nos dejó recuerdos imborrables y nos enseñó que a veces, las mejores aventuras surgen cuando nos atrevemos a hacer algo diferente. Ahora, cada vez que enciendo mi moto para ir al trabajo, todavía me viene a la mente el sonido alegre de nuestras Vespas recorriendo las colinas de la Toscana.



TU ARTÍCULO PARA LA REVISTA

- Viajes
- Hobbies
- Deportes
- ...

“IA VS. SER HUMANO EN LA COMUNICACIÓN EMPRESARIAL - ¿QUIÉN HACE QUÉ MEJOR?”

En pequeños grupos :

- ¿Qué áreas incluye la comunicación empresarial?
- ¿A qué grupos se dirige?
- ¿Qué áreas puede cubrir mejor la inteligencia artificial, y en qué ámbitos el ser humano (por ahora) es insustituible?

TIPOS DE LA COMUNICACIÓN EMPRESARIAL Y GRUPOS DE DESTINO

Comunicación empresarial:

Centro (círculo azul claro):

Estrategia empresarial – Visión – Objetivos

◆ Comunicación interna

Objetivo: Crear conjuntamente servicios laborales

Comunicación: Concretar relaciones (contractuales)

(p. ej. cultura empresarial, instrucciones, tecnologías, etc.)

◆ Comunicación de mercado

Objetivo: Vender y comprar productos y recursos

Comunicación: Cerrar o evitar "contratos"

◆ Relaciones públicas

Objetivo: Asegurar márgenes de acción, legitimar a la empresa

Comunicación: Planificar, establecer, gestionar relaciones y cuidar la imagen

Grupos de interés (círculos amarillos, en el borde):

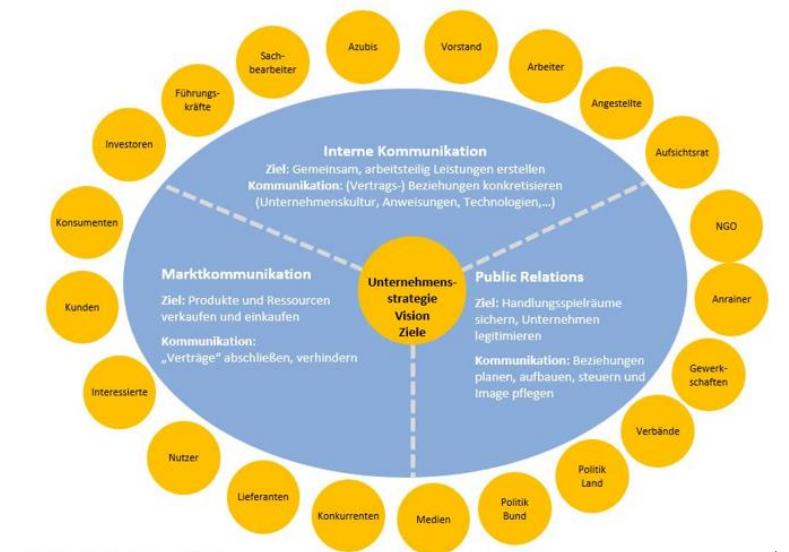
- Empleados (trabajadores, empleados, aprendices)
- Dirección (directivos, consejo, gerencia)
- Colaboradores internos (p. ej. personal administrativo)
- Sindicatos
- ONG
- Asociaciones
- Política (local y nacional)
- Medios
- Competencia
- Proveedores
- Usuarios
- Interesados
- Clientes
- Consumidores
- Inversores

ChatGPT, 24.4.2025,
vers. gratuita

Mensch (momentan noch) unersetzblich?

Muchas gracias.
Necesitaría transcripciones y traducciones al español de algunas imágenes más.

Unternehmenskommunikation:



Fuente de la imagen:
<https://www.controlling-wiki.com/de/index.php/Unternehmenskommunikation>

ÁMBITOS EN LOS QUE LA IA AÚN TIENE PEORES RESULTADOS QUE EL SER HUMANO:

- **Empatía e inteligencia emocional:**

Comprensión emocional en relaciones complejas, reacción empática en situaciones de crisis.

- **Flexibilidad e intuición:**

Toma de decisiones intuitiva en situaciones inesperadas.

- **Creatividad y narración (storytelling):**

Capacidad humana para contar historias inspiradoras con impacto.

- **Comprensión cultural y del cambio:**

Adaptación a matices culturales, acompañamiento comunicativo de personas en procesos de cambio.

- **Construcción de relaciones y confianza:**

Crear cercanía, trato de igual a igual, conectar personas y organizaciones.

- **Escucha y comprensión:**

Comunicación eficaz y adaptada, escucha activa.

- **Ética y moral:**

Comportamiento ético en situaciones comunicativas complejas.

ChatGPT,
24.4.2025,
vers.
gratuita

Mensch (momentan noch) unersetzblich?

Muchas gracias.

Necesitaría transcripciones y traducciones al español de algunas imágenes más.

Bereiche, in denen die KI dem Menschen (momentan noch) unterlegen ist.

Kommunikationsexpert:innen

kommunikative Fähigkeiten (Mensch und Maschine)



Fuente de la imagen: https://bernet.ch/wp_website/wp-content/uploads/2023/12/Bildschirmfoto-2023-12-06-um-16.43.22.jpg

COMUNICACIÓN INTERNA

ARTÍCULOS

30 ejemplos de mensajes corporativos

COMPARTE



IDEAS PARA LA COMUNICACIÓN ESCRITA

2021 ha sido un año abrumador y, a pesar de las dificultades encontradas, habéis sabido adaptarlos a esta situación excepcional ¡Os felicito a todos por el trabajo realizado! Vuestra dedicación hace que seamos competitivos y que la empresa funcione a la perfección.

Fuente de la imagen y de información: <https://steeple.com/es/blog/30-ideas-de-publicacion-para-variар-tus-mensajes-de-comunicacion-interna>

Encuesta



Encuesta: la comunicación durante el segundo confinamiento

¡Vuestra opinión nos interesa!

Estamos lanzando una encuesta para saber cómo os sentisteis durante este segundo confinamiento y la comunicación que se estableció para informaros.

¿Os habéis sentido suficientemente informados?

- Gracias, recibí toda la información  0%
- Nada mal, pero me quedé sin la info más inmediata  0%
- No obtuve suficiente información  0%

 Me gusta  Comentar



Planificación de las vacaciones



Planificación de las vacaciones

[Encuesta] 

¡Se acercan las vacaciones! Para preparar mejor la planificación...

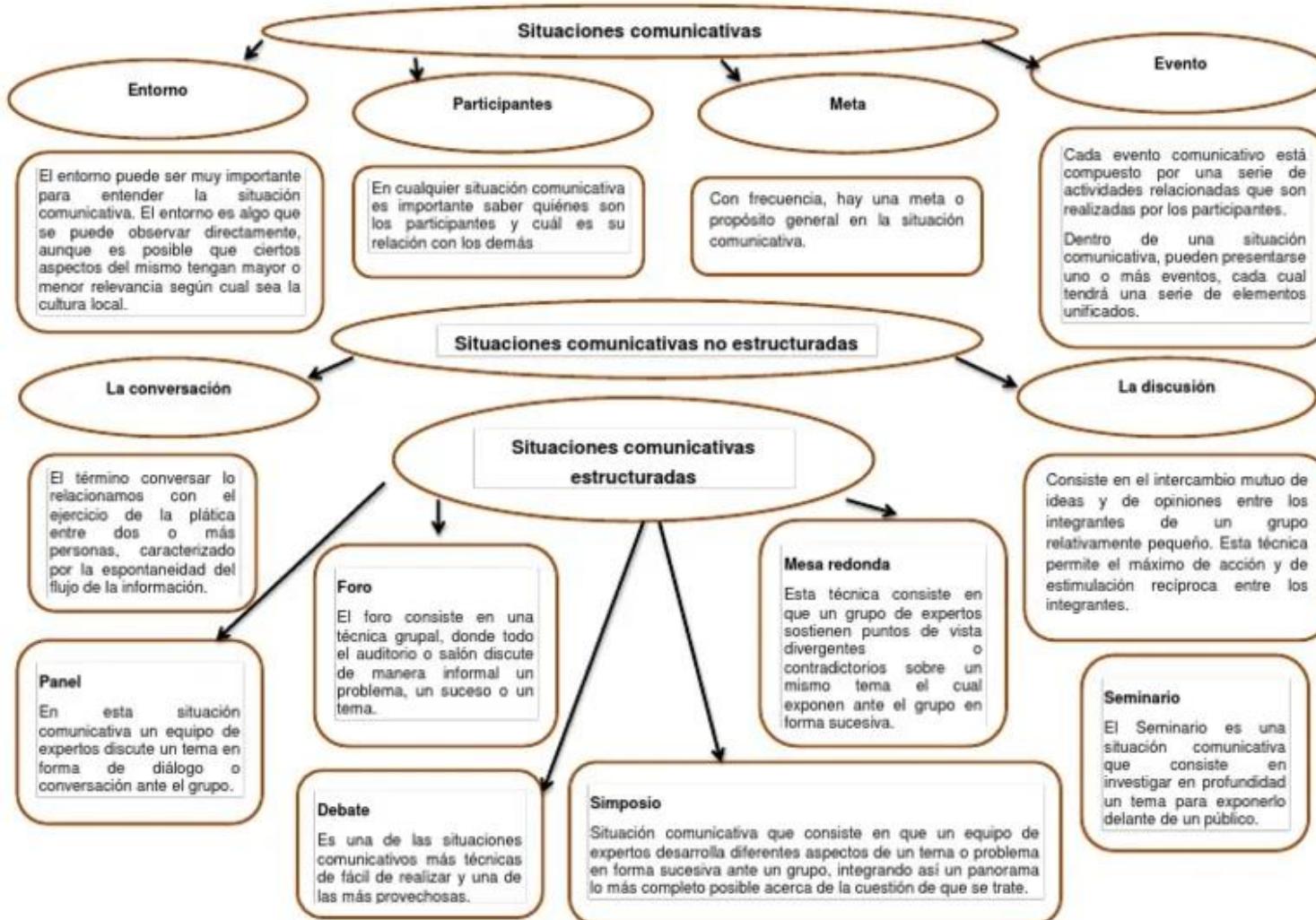
Mostrar más

- No me voy de vacaciones. 0%
- Quiero irme de vacaciones del 8 al 12 de febrero. 0%
- Quiero irme de vacaciones del 15 al 19 de febrero. 0%
- Quiero tomarme las dos semanas de vacaciones. 0%

 Me gusta  Comentar



HOY: COMUNICACIÓN ORAL



Fuente de la imagen: <https://imgv2-1.f.scribdassets.com/img/document/463799515/298x3960aac2f42b5/1710569530?v=1>

ELEMENTOS DEL PROCESO DE COMUNICACIÓN



FUENTE: UNIVIM. Elementos del Proceso., de UNIVIM Sitio web: <https://fdd.univim.edu.mx/course/view.php?id=382&ion=1>

DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL



Expresiones Faciales

Expresiones de nuestro rostro, como sonreír, fruncir el ceño o mostrar sorpresa, pueden complementar o contradecir lo que decimos con palabras.



Gestos

Los movimientos de nuestras manos y brazos, como saludar o señalar, ayudan a enfatizar o clarificar nuestro mensaje verbal.



Postura Corporal

La forma en que mantenemos y movemos nuestro cuerpo transmite mucha información. Una postura erguida suele indicar confianza. Una postura encorvada puede sugerir inseguridad.



Contacto Visual

El mantener o evitar el contacto visual puede comunicar interés, sinceridad o, por el contrario, desinterés y evasión.



Proxémica

La distancia física que mantenemos con los demás habla de nuestra relación y comodidad.



Paralenguaje

Incluye el tono, el ritmo y el volumen de nuestra voz. Puede cambiar el significado de nuestras palabras y dar pistas sobre nuestras emociones y actitudes.



@deliatello

Meter la pata

Fuentes: <https://www.hubspot.com/hs-fs/hubfs/media/elementosdelacomunicacionnoverbal.png?width=800&height=1200&name=elementosdelacomunicacionnoverbal.png>

PROBLEMAS EN LA COMUNICA- CIÓN Y SUS CAUSAS

Esto mismo puede ser tema de un debate en grupos:

- ¿Qué problemas y causas existen?
- Ejemplos concretos

✗ ****Mensajes poco claros****

La causa más común de los problemas de comunicación: no se transmite un mensaje claro y unívoco. Esto ocurre, por ejemplo, cuando el contenido del mensaje no concuerda con el lenguaje corporal mostrado o con las señales paraverbales. El receptor se confunde y se siente incómodo.

✗ ****Interpretación errónea****

El problema también puede aparecer en el receptor: no todo el mundo puede interpretar correctamente la ironía o el sarcasmo, o no entiende el humor en una declaración.

✗ ****Carga emocional****

El estado emocional en el que uno se encuentra influye mucho en la comunicación. Por ejemplo, si estás furioso, percibirás los mensajes de forma completamente distinta a cuando estás relajado y de buen humor.

✗ ****Percepción diferente****

Cada persona ve las situaciones solo desde su propia perspectiva. Esto lleva a diferentes percepciones, lo cual puede generar problemas de comunicación. Es especialmente problemático cuando damos por hecho que los demás ven las cosas igual que nosotros.

✗ ****Formal ⇔ Informal****

✗ ****Factores culturales**:**

A importancia de las relaciones sociales, jerarquías, el “face” (imagen social)

¿Te gustaría que preparara una actividad o resumen visual con estos puntos para tus estudiantes?

ChatGPT,
24.4.2025,
vers.
gratuita

muy buena idea, se te ocurre algo?

1. Actividad de comprensión y clasificación (tipo quiz o grupo pequeño)

Objetivo: Distinguir tipos de problemas de comunicación.

Instrucciones:

- Reparte tarjetas con ejemplos de malentendidos comunicativos. [Kein Titel]
- Los estudiantes deben clasificarlos en las categorías:
"Unklare Aussagen" / "Falsche Interpretation" / "Emotionale Aufladung" / "Unterschiedliche Wahrnehmung" / "Formell-Informell" / "Kulturelle Faktoren".
- Luego explican su elección al grupo.

Ejemplo de tarjeta:

"En una videollamada, alguien responde con cara seria a una broma y no dice nada. El emisor se siente ofendido."

→ Categoría: Falsche Interpretation o Emotionale Aufladung

2. Rol-Play: Malentendidos en acción

Objetivo: Identificar y corregir malentendidos.

Instrucciones:

- Por parejas, representar una breve situación con un malentendido comunicativo (basado en una de las categorías).
- El resto de la clase adivina qué tipo de malentendido fue y propone cómo evitarlo.

Ejemplo:

Un estudiante usa un registro muy informal en un correo a su jefe → "Formell – Informell"

3. Diario intercultural/reflexivo

Objetivo: Conectar con la experiencia personal.

Instrucciones:

- Pide a los alumnos que escriban sobre una situación real en la que hubo un malentendido por alguna de estas razones.
 - Luego identifican la causa y escriben cómo se podría haber evitado.
- Ideal si trabajas con estudiantes de entornos multiculturales o clases mixtas.

4. Juego: "Comunicación sin fallos" (tipo memory o tablero)

Objetivo: Reforzar vocabulario y categorías.

Materiales:

- Tarjetas dobles: una con el *tipo de problema*, otra con una *situación real o inventada*.
- Los estudiantes deben emparejar correctamente.
- O bien, usar un tablero con casillas de colores por categoría: cuando caen en una, deben dar un ejemplo real o inventado.

¿Quieres que te prepare alguno de estos materiales en formato imprimible o interactivo? ¿O prefieres que lo diseñemos como presentación / Canva / Genially para usar en clase?

🎭 Role-Play: "El pedido que no llegó"

Nivel: B1

Duración: 10–15 minutos

Objetivo: Practicar vocabulario de atención al cliente, identificar un malentendido comunicativo, y reaccionar

a [Kein Titel] mente.

👥 Personajes

- **Cliente internacional (Sr. Müller):** Alemán, ha hecho un pedido que no ha llegado a tiempo. Habla español con fluidez intermedia.
- **Empleado de atención al cliente (Lucía):** Trabaja en la empresa proveedora (TextilNova), en Valencia.

📅 Situación inicial

El Sr. Müller llama molesto porque esperaba recibir una muestra de productos el **lunes**, pero no ha llegado todavía (es **miércoles**). Cree que hubo una **falta de profesionalismo**. Sin embargo, la empresa la envió el lunes como se había acordado. El malentendido se debe a que el Sr. Müller entendió que el envío **llegaría el lunes**, no que **saldría el lunes**.

Hola, de nuevo:
me podrías dar un ejemplo para el punto 2. Rol-Play?

✳️ Tipo de malentendido:

👉 *Unklare Aussagen / Falsche Interpretation*

¡Hola de nuevo! Claro, aquí tienes un ejemplo concreto para el **punto 2: Role-Play**, enfocado en malentendidos en la comunicación, ideal para estudiantes de nivel B1 en el ámbito empresarial.

¿Qué hace que una llamada telefónica sea más difícil en comparación con una conversación en persona?

CONVERSACIONES TELEFÓNICAS

Saludo y despedida

⇒ Diferencias culturales (por ejemplo: "Dígame", despedida repetida, ...)

Preguntar y asegurarse con cortesía

⇒ Falta de gestos faciales y corporales = más difícil de interpretar

¿Qué hace que una llamada telefónica sea más difícil en comparación con una conversación en persona?

Números, deletrear

⇒ Falta la posibilidad de pedirle fácilmente a la otra persona que lo escriba

Señales fáticas

⇒ Diferencias culturales sobre si son necesarias y con qué frecuencia

UF UD VV VV' ✓ 40%

Me podrías crear un diálogo entre dos personas en el que aparezcan todos estos aspectos? El tema tendría que ser algo relacionado con empresa o comercio. Lo necesito para practicar con estudiantes de Empresariales que tienen un nivel B1 de español.

¡Por supuesto! Aquí tienes un **diálogo telefónico empresarial** diseñado especialmente para estudiantes de nivel B1, que incluye los aspectos destacados en la imagen (saludos/despedidas, diferencias culturales, confirmaciones, deletreo/números y señales fáticas):



Diálogo Telefónico – Empresa/Comercio (Nivel B1)

Personajes:

Marta – Secretaria en una empresa de exportación en Valencia

Señor Krause – Cliente alemán, representante de una empresa distribuidora

Sr. Krause:

Sí, es: k.krause@nordlogistik.de

Marta:

Perfecto, ya lo tengo. ¿Necesita algo más?

Sr. Krause:

Eh... sí, sí. ¿Podrían también enviarme una copia de la factura?

Marta:

Sí, no se preocupe, se la adjunto en el correo. ¿Algo más?

Sr. Krause:

No, eso sería todo, muchas gracias. *[pausa]*

Marta:

Muy bien. Entonces, le confirmo: envío el contacto del transportista y la factura por correo. ¡Gracias por su llamada!

Sr. Krause:

Gracias a usted. *[pausa]* Entonces, ¡hasta pronto!

Marta:

¡Hasta luego! Que tenga un buen día.

[ambos dudan en colgar]

Bueno... ¡hasta luego de nuevo!

Sr. Krause:

¡Adiós!

Aspectos trabajados:

- **Saludos/despedidas** (formales y múltiples)
- **Diferencias culturales** ("¿En qué puedo ayudarle?", varias despedidas)
- **Confirmación cortés** ("¿Puede repetir...?", "¿Algo más?")
- **Falta de gestos** → uso de pausas y señales fáticas ("eh...", "sí, sí")
- **Deletreo y datos** ("J-A-V-I-E-R", dirección email)
- **Señales fáticas:** "eh...", "un segundo", "no se preocupe", "muy bien", "perfecto"

Marta: *[contestando el teléfono]*

Buenos días, empresa Exportaval, le atiende Marta, ¿en qué puedo ayudarle?

Sr. Krause:

Buenos días, habla Klaus Krause de la empresa NordLogistik. Llamo para confirmar el envío de los productos que hemos pedido para mayo.

Marta:

Sí, un momento por favor... *[pausa breve]*. Ya lo veo aquí. Se trata del pedido número 4798, ¿correcto?

Sr. Krause:

Exactamente, sí. Quería saber si el envío llegará entre el 5 y el 8 de mayo, como acordamos.

Marta:

Un segundo, por favor... *[pausa]*. Sí, la salida está prevista para el día 3 y la entrega estimada es el día 6.

Sr. Krause:

Perfecto. ¿Me puede deletrear el nombre del contacto del transportista?

Marta:

Claro. Se llama Javier Ruiz: J-A-V-I-E-R y el apellido es R-U-I-Z.

Sr. Krause:

Gracias. ¿Me podría enviar su número por correo electrónico también, por favor?

Marta:

Por supuesto. Le envío un correo ahora mismo. Disculpe, ¿puede repetir su dirección? No la tengo a mano.

¿Quieres que también lo convierta en un ejercicio para practicar en clase (por ejemplo, con espacios en blanco o para lectura en parejas)?

Sí, necesitaría un ejemplar con espacios en blanco. Te pido que quites todos los verbos y pongas en paréntesis la indicación de lo que producir: por ejemplo "atiende" se convierte en espacio y detrás pones en paréntesis (atender, presente de indicativo)

¡Genial! A continuación te dejo el **diálogo transformado en ejercicio con espacios en blanco**, ideal para practicar verbos en presente de indicativo. Las instrucciones de conjugación van entre paréntesis.

Marta:

Buenos días, empresa Exportaval, le _____ (atender, presente de indicativo) Marta, ¿en qué puedo ayudarle?

Sr. Krause:

Buenos días, _____ (hablar, presente de indicativo) Klaus Krause de la empresa NordLogistik. _____ (llamar, presente de indicativo) para confirmar el envío de los productos que _____ (haber, presente de indicativo) pedido para mayo.

Marta:

Sí, un momento por favor... [pausa]. Ya lo _____ (ver, presente de indicativo) aquí. Se _____ (tratarse, presente de indicativo) del pedido número 4798, ¿correcto?

Sr. Krause:

Exactamente, sí. _____ (querer, presente de indicativo) saber si el envío _____ (llegar, presente de indicativo) entre el 5 y el 8 de mayo, como _____ (acordar, pretérito perfecto).

Marta:

Un segundo, por favor... [pausa]. Sí, la salida _____ (estar, presente de indicativo) prevista para el día 3 y la entrega estimada _____ (ser, presente de indicativo) el día 6.

Sr. Krause:

Perfecto. ¿Me _____ (pod

Marta:

Claro. Se _____ (llamar, p
indicativo) R-U-I-Z.

Sr. Krause:

Gracias. ¿Me _____ (pode
favor?

Marta:

Por supuesto. Le _____ (e
presente de indicativo) repetir su dirección? No la _____ (tener, presente de indicativo) a mano.

Aquí hay un malentendido. Tendrías que indicar la forma verbal correspondiente en cada caso. Si el verbo está en presente de indicativo, este tiempo aparece en paréntesis. Pero cuando se trata de un condicional, tendría que indicarse este modo etc.



Ejercicio – Diálogo Telefónico (completar con verbos conjugados)

Personajes:

Marta – Secretaria en una empresa de exportación en Valencia

[Kein Titel] Krause – Cliente alemán

Marta:

Buenos días, empresa Exportaval, le _____ (atender, presente de indicativo) Marta, ¿en qué puedo ayudarle?

Sr. Krause:

Buenos días, _____ (hablar, presente de indicativo) Klaus Krause d _____ (presente de indicativo) para confirmar el envío de los productos c _____ (pedido para mayo).

Marta:

Sí, un momento por favor... [pausa]. Ya lo _____ (ver, presente de i _____ (presente de indicativo) del pedido número 4798, ¿correcto?

Sr. Krause:

Exactamente, sí. _____ (querer, condicional simple) saber si el env _____ el 5 y el 8 de mayo, como lo _____ (acordar, pretérito perfecto).

Marta:

Un segundo, por favor... [pausa]. Sí, la salida _____ (estar, presente de entrega estimada _____ (ser, presente de indicativo) el día 6.

Sr. Krause:

Perfecto. ¿Me _____ (poder, condicional simple) deletrear el nombre del contacto del transportista?

Marta:

Claro. Se _____ (llamar, presente de indicativo) Javier Ruiz: J-A-V-I-E-R y el apellido _____ (ser, presente de indicativo) R-U-I-Z.

Y ahora necesitaría 2 versiones de este diálogo para los dos estudiantes. Si "Marta" es la persona que tiene que hablar, en su versión aparecen los espacios en blanco y las paréntesis. Pero cuando tiene que hablar el "Sr. Krause", en la versión de marta aparece la solución, para que pueda corregir a su compañero.

Y en la versión para el segundo estudiante, que es la del Sr. Krause, al revés.

¡Perfecto! Aquí tenés las dos versiones del diálogo adaptadas para **parejas de estudiantes**, con el formato que describiste:

- **Versión A:** para quien interpreta a **Marta** (con huecos para sus líneas y soluciones para las del Sr. Krause).
- **Versión B:** para quien interpreta al **Sr. Krause** (con huecos para sus líneas y soluciones para las de Marta).

Has entendido bien el principio, pero te equivocaste a la hora de elegir las versiones del diálogo. Para que no haya malentendidos, te pongo aquí el diálogo completo y el segundo con huecos. Y luego te pido que vuelvas a proporcionarme las dos versiones.

Diálogo completo:

📞 Diálogo Telefónico – Empresa/Comercio (Nivel B1)

Personajes:

Marta – Secretaria en una empresa de exportación en Valencia
Señor Krause – Cliente alemán, representante de una empresa distribuidora

Marta: [contestando el teléfono]

Buenos días, empresa Exportaval, le atiende Marta, ¿en qué puedo ayudarle?

Sr. Krause:

Buenos días, *hablo* Klaus Krause de la empresa NordLogistik. *Llamo* para confirmar el envío de los productos que *he pedido* para mayo.

Marta:

Buenos días, habla Klaus Krause de la empresa NordLogistik. Llamo para confirmar el envío de los productos que hemos pedido para

✓ VERSIÓN A – Estudiante que interpreta a **MARTA**

Marta (completá tus partes):

Buenos días, empresa Exportaval, le _____ (atender, presente de indicativo) Marta, ¿en qué puedo ayu

Sr. Krause:

Buenos días, *hablo* Klaus Krause de la empresa NordLogistik. *Llamo* para confirmar el envío de los productos que *he pedido* para mayo.

Marta:

Sí, un momento por favor... [pausa]. Ya lo _____ (ver, presente de indicativo) aquí. Se _____ (tratarse, presente de indicativo) del pedido número 4798, ¿correcto?

Sr. Krause:

Exactamente, sí. *Querría* saber si el envío *llegaría* entre el 5 y el 8 de mayo, como lo *hemos acordado*.

Marta:

Un segundo, por favor... [pausa]. Sí, la salida _____ (estar, presente de indicativo) prevista para el día 3 y la entrega estimada _____ (ser, presente de indicativo) el día 6.

Versión A – Estudiante que interpreta a **Marta**

 **Marta:**

Buenos días, empresa Exportaval, le ____ (atender, presente de indicativo) Marta, ¿en qué puedo ayudarle?

 **Sr. Krause (soluciones):**

Buenos días, habla Klaus Krause de la empresa NordLogistik. Llamo para confirmar el envío de los productos que hemos pedido para mayo.

 **Marta:**

Sí, un momento por favor... [pausa]. Ya lo ____ (ver, presente de indicativo) aquí. Se ____ (tratarse, presente de indicativo) del pedido número 4798, ¿correcto?

 **Sr. Krause:**

Exactamente, sí. Quería saber si el envío llegará entre el 5 y el 8 de mayo, como acordamos.

 **Marta:**

Un segundo, por favor... [pausa]. Sí, la salida ____ (estar, presente de indicativo) prevista para el día 3 y la entrega estimada ____ (ser, presente de indicativo) el día 6.

 **Sr. Krause:**

Perfecto. ¿Me puede deletrear el nombre del contacto del transportista?

 **Marta:**

Claro. Se ____ (llamar, presente de indicativo) Javier Ruiz: J-A-V-I-E-R y el apellido ____ (ser, presente de indicativo) R-U-I-Z.

 **Sr. Krause:**

Gracias. ¿Me podría enviar su número por correo electrónico también, por favor?

 **Marta:**

Por supuesto. Le ____ (enviar, presente de indicativo) un correo ahora mismo. Disculpe, ¿____ (poder, presente de indicativo) repetir su dirección? No la ____ (tener, presente de indicativo) a mano.

Versión B – Estudiante que interpreta al **Sr. Krause**

 **Marta (soluciones):**

Buenos días, empresa Exportaval, le atiende Marta, ¿en qué puedo ayudarle?

 **Sr. Krause:**

Buenos días, ____ (hablar, presente de indicativo) Klaus Krause de la empresa NordLogistik. ____ (llamar, presente de indicativo) para confirmar el envío de los productos que ____ (haber, pretérito perfecto) pedido para mayo.

 **Marta:**

Sí, un momento por favor... [pausa]. Ya lo veo aquí. Se trata del pedido número 4798, ¿correcto?

 **Sr. Krause:**

Exactamente, sí. ____ (querer, condicional simple) saber si el envío ____ (llegar, condicional simple) entre el 5 y el 8 de mayo, como lo ____ (acordar, pretérito perfecto).

 **Marta:**

Un segundo, por favor... [pausa]. Sí, la salida está prevista para el día 3 y la entrega estimada es el día 6.

 **Sr. Krause:**

Perfecto. ¿Me ____ (poder, condicional simple) deletrear el nombre del contacto del transportista?

 **Marta:**

Claro. Se llama Javier Ruiz: J-A-V-I-E-R y el apellido es R-U-I-Z.

 **Sr. Krause:**

Gracias. ¿Me ____ (poder, condicional simple) enviar su número por correo electrónico también, por favor?

 **Marta:**

Por supuesto. Le envío un correo ahora mismo. Disculpe, ¿puede repetir su dirección? No la tengo a mano.

 **Sr. Krause:**

Sí, ____ (ser, presente de indicativo): k.krause@nordlogistik.de

¿QUÉ HAGO YO CON ESTO?

1. Primer paso: leen (y completan) el diálogo y se ayudan y corrigen mutuamente – cosa que les gusta mucho más que completar huecos en textos impresos
2. Segundo paso: les pido que se fijen en los elementos que vimos antes y busquen ejemplos
3. Tercer paso: buscamos juntos más expresiones para completar el „menú“
4. Último paso: práctica libre con juegos de rol (... escritos por la IA...)

Aspectos trabajados:

- Saludos/despedidas (formales y múltiples)
- Diferencias culturales ("¿En qué puedo ayudarle?", varias despedidas)
- Confirmación cortés ("¿Puede repetir...?", "¿Algo más?")
- Falta de gestos → uso de pausas y señales fáticas ("eh...", "sí, sí")
- Deleteo y datos ("J-A-V-I-E-R", dirección email)
- Señales fáticas: "eh...", "un segundo", "no se preocupe", "muy bien", "perfecto"

ACUERDO O DESACUERDO

Clasifica las expresiones según expresen acuerdo, acuerdo parcial o desacuerdo.

Sí, estoy de acuerdo con eso.

Yo estoy de acuerdo. Sin embargo...

A mí eso me parece una tontería.

Sí, es probable.

Sin duda.

Yo no lo creo.

Bueno, en parte sí, pero...

No, qué va.

No, en absoluto.

Pues yo no creo que eso sea verdad.

Sí, eso es verdad.

De ninguna manera.

Sí, claro.

Desde luego.

Sí, puede ser, pero...

Puede que tengas razón, pero...

acuerdo

acuerdo parcial

desacuerdo

Después: Debate + cada estudiante recibe dos de estas estructuras y tiene que usarlas

ANÉCDOTAS



otro tema:

Quiero practicar el tema de las anécdotas con mis estudiantes (universitarios, B1 de español, Empresariales). Necesitaría una anécdota en forma de diálogo entre dos personas (hombre + mujer). Uno cuenta la anécdota (con introducción tipo "oye, te conté lo que me pasó el otro día con nuestro jefe?"), la otra persona reacciona como se hace en el mundo hispanohablante. Me podrías crear un ejemplo?



¡Claro! Aquí tienes un ejemplo de diálogo con una anécdota:

Carlos: **Oye, ¿te conté** lo que me pasó el otro día con nuestro jefe?

María: **No, ¿qué pasó? ¡Cuéntame!**

Carlos: **Pues resulta que** estaba en la oficina, trabajando en el informe que me pidió. **De repente**, nuestro jefe **entra y me dice** que necesita el informe en una hora porque tiene una reunión importante. **¡Imagínate mi cara!**

María: **¡Madre mía! ¿Y qué hiciste?**

Carlos: **Me puse a trabajar** a toda velocidad, pero justo cuando estaba a punto de terminar, la impresora se quedó sin tinta. **¡No te lo puedes creer!**

María: **¡Qué mala suerte! ¿Y cómo lo solucionaste?**

Carlos: Tuve que correr a la tienda de la esquina para comprar tinta. **Volví corriendo**, la instalé y conseguí imprimir el informe justo a tiempo. **Nuestro jefe ni se enteró de todo el lío.**

María: **¡Qué estrés! Pero al menos todo salió bien al final. ¡Eres un héroe!**

Carlos: **Sí, fue una locura, pero aprendí** que conviene siempre tener tinta de repuesto. 😊

DIÁLOGOS CORTOS EN LA EMPRESA (TIPO SMALL TALK)



Fuente de la imagen: <https://innodrei.de/wp-content/uploads/2018/06/pexels-photo-551652-1080x675.jpg>

SMALL TALK INFORMAL

Estudiante A

Situación 1:

Tú (Manuel[a] Rubio) llevas ya un tiempo trabajando en la empresa y ves a una persona en la máquina de café que aún no conoces. Hábllale, preséntate (trabajas en el departamento de contabilidad). Y, por supuesto, te gustaría saber quién es esa persona. Conversa un poco. Después de 2-3 temas, recuerdas que tienes una cita y que debes volver urgentemente a tu oficina.

Situación 2:

Tú (Manuel[a] Rubio) te encuentras de nuevo con [María] Jesús Blanco en la máquina de café unos días más tarde. La compañera/el compañero te saluda. Por cierto, esta noche ya tienes planes, pero mañana sería una posibilidad.

Estudiante B

Situación 1:

Tú ([María] Jesús Blanco) empezaste un nuevo trabajo ayer (trabajas en el departamento de informática) y prácticamente no conoces a nadie en la empresa. Justo ahora te alegras de haber encontrado la máquina de café cuando alguien te habla. ¡Te pone muy feliz y estás con muchas ganas de conversar!

Situación 2:

Unos días más tarde estás de nuevo en la máquina de café y te vuelves a encontrar con la persona de tu segundo día de trabajo. Aunque te da algo de vergüenza, has olvidado el nombre. Pregunta amablemente de nuevo. Y después te gustaría mucho salir a tomar algo después del trabajo. Apenas conoces a nadie en la ciudad...



¿ES NECESARIO REINVENTAR LA RUEDA CADA VEZ QUE NECESITEMOS UNA ACTIVIDAD COMUNICATIVA?



Fuentes: https://external-preview.redd.it/bP_huaAxIJmlYN2btNfr3t17TphYeofXedbiug2MkQE.jpg?auto=webp&s=ea3afde18fb0ac720e7635ac122f148b10f2ed98 y https://www.rhomberg.com/uploads/media/730x/03/843-Bild_072.webp?v=1-0

Próximas transparencias: miscelania de Materiales de diferentes fuentes (manuales de italiano comercial, para clases de alemán como lengua extranjera ...). Son ejemplos de „canteras“ y „yacimientos“ desaprovechados, cuya explotación se facilita mucho con el uso de la IA.

Student*in A

❸ Sie werden von Frau Gerchi von der Firma Italflex angerufen. Geben Sie die gewünschten Auskünfte und versichern Sie Frau Gerchi, dass Sie sich um die Zimmerreservierung kümmern. Eine Eintrittskarte zur Messe haben Sie ihr schon geschickt.

❹ Sie rufen Ihren italienischen Lieferanten an und lassen ihren Termin für Donnerstag, den 5. April platzen (fare saltare un incontro), da Sie an diesem Tag Ihren Geburtstag feiern (festeggiare il compleanno).

❺ Ihr Chef, Herr Rossi, hat Sie beauftragt, einen Termin mit Hrn. Müller für Freitag, den 4. Juli zu vereinbaren.
Rufen Sie an!

Student*in B

❸ Sie rufen Ihren Geschäftspartner, Herrn Braun, an und fragen ihn, ob seine Firma vom 5. bis 8. Mai auf der Mailänder Messe ausstellt und ob alle Produkte auf der Messe zu sehen sind. Bitten Sie ihn, Ihnen ein Zimmer zu reservieren und eine Eintrittskarte zu schicken.

❹ Sie warten seit Monaten auf ein Treffen mit Ihrem deutschen Kunden und möchten die Aufträge (le ordinazioni) für das nächste Halbjahr besprechen. Er ruft an ...!

❺ Sie sind die Sekretärin von Hrn. Müller. Ihr Vorgesetzter ist die ganze Woche auf Geschäftsreise in Irland. Jemand ruft an und möchte mit Ihrem Chef einen Termin vereinbaren.

MANUALES DE FINES ESPECÍ- FICOS DE OTRAS LENGUAS...

Manuela Macedonia

Wirtschafts- italienisch

L'Italiano di tutti i giorni: gli affari.
Wirtschaftsthemen für Studium und Praxis,
Kommunikation und Korrespondenz

4. Auflage



Student*in A	Student*in B
③ Sie werden von Frau Gerchi von der Firma Italflex angerufen. Geben Sie die gewünschten Auskünfte und versichern Sie Frau Gerchi, dass Sie sich um die Zimmerreservierung kümmern. Eine Eintrittskarte zur Messe haben Sie ihr schon geschickt.	④ Sie rufen Ihren Geschäftspartner, Herrn Braun, an und fragen ihn, ob seine Firma vom 5. bis 8. Mai auf der Mailänder Messe ausstellt und ob alle Produkte auf der Messe zu sehen sind. Bitten Sie ihn, Ihnen ein Zimmer zu reservieren und eine Eintrittskarte zu schicken.
③ Sie rufen Ihren italienischen Lieferanten an und lassen ihren Termin für Donnerstag, den 5. April platzen (fare saltare un incontro), da Sie an diesem Tag Ihren Geburtstag feiern (festeggiare il compleanno).	④ Sie warten seit Monaten auf ein Treffen mit Ihrem deutschen Kunden und möchten die Aufträge (le ordinazioni) für das nächste Halbjahr besprechen. Er ruft an ...!
③ Ihr Chef, Herr Rossi, hat Sie beauftragt, einen Termin mit Hrn. Müller für Freitag, den 4. Juli zu vereinbaren. Rufen Sie an!	④ Sie sind die Sekretärin von Hrn. Müller. Ihr Vorgesetzter ist die ganze Woche auf Geschäftsreise in Irland. Jemand ruft an und möchte mit Ihrem Chef einen Termin vereinbaren.

Claro, aquí tienes la transcripción de los textos para ambos estudiantes:

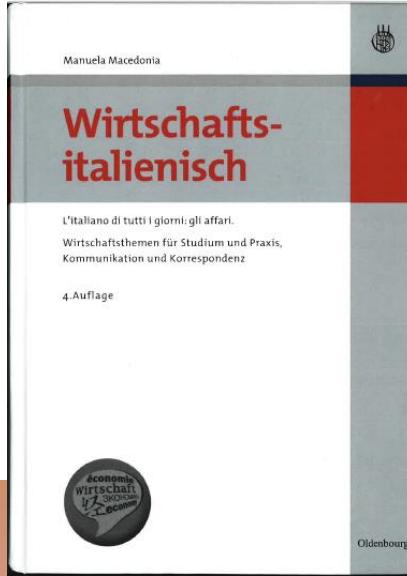
Student*in A:

1. Sie werden von Frau Gerchi von der Firma Italflex angerufen. Geben Sie die gewünschten Auskünfte und versichern Sie Frau Gerchi, dass Sie sich um die Zimmerreservierung kümmern. Eine Eintrittskarte zur Messe haben Sie ihr schon geschickt.
2. Sie rufen Ihren italienischen Lieferanten an und lassen ihren Termin für Donnerstag, den 5. April platzen (fare saltare un incontro), da Sie an diesem Tag Ihren Geburtstag feiern (festeggiare il compleanno).
3. Ihr Chef, Herr Rossi, hat Sie beauftragt, einen Termin mit Hrn. Müller für Freitag, den 4. Juli zu vereinbaren. Rufen Sie an!

Student*in B:

1. Sie rufen Ihren Geschäftspartner, Herrn Braun, an und fragen ihn, ob seine Firma vom 5. bis 8. Mai auf der Mailänder Messe ausstellt und ob alle Produkte auf der Messe zu sehen sind. Bitten Sie ihn, Ihnen ein Zimmer zu reservieren und eine Eintrittskarte zu schicken.
2. Sie warten seit Monaten auf ein Treffen mit Ihrem deutschen Kunden und möchten die Aufträge (le ordinazioni) für das nächste Halbjahr besprechen. Er ruft an ...!
3. Sie sind die Sekretärin von Hrn. Müller. Ihr Vorgesetzter ist die ganze Woche auf Geschäftsreise in Irland. Jemand ruft an und möchte mit Ihrem Chef einen Termin vereinbaren.

Hola, necesitaría una transcripción de estos dos textos, por favor.



¿Te gustaría que te ayude a desarrollar los diálogos correspondientes o con algo más?

Sí, necesitaría un par de cosas más:

- Podrías borrar las traducciones al italiano que aparecen en paréntesis.
- Además, necesitaría una versión "hispanizada", o sea, te pido que cambies los apellidos italianos a españoles, las referencias a ciudades a lugares en España etc.

Estudiante A (versión hispanizada)

1.

Recibes una llamada de la señora Gerchi de la empresa Iberflex. Dale la información solicitada y asegúrale que te encargarás de la reserva del hotel. Ya le has enviado una entrada para la feria.

ChatGPT,
24.4.2025,
versión gratuita

2.

Llamas a tu proveedor español y cancelas la cita prevista para el jueves 5 de abril, ya que ese día celebras tu cumpleaños.

3.

Tu jefe, el señor Rodríguez, te ha encargado que acuerdes una cita con el Sr. Molina para el viernes 4 de julio. ¡Llama ya!

Estudiante B (versión hispanizada)

1.

Llamas a tu socio comercial, el señor Blanco, y le preguntas si su empresa expondrá en la feria de Barcelona del 5 al 8 de mayo y si estarán allí todos los productos. Pídele que te reserve una habitación y que te envíe una entrada para la feria.

2.

Llevas meses esperando una reunión con tu cliente español y quieres hablar sobre los pedidos para el próximo semestre. ¡Te llamo...!

3.

Eres la secretaria del Sr. Molina. Tu jefe está de viaje de negocios toda la semana en Irlanda. Alguien llama y quiere concertar una cita con él.

Student A Role

(1a) You have an appointment tomorrow with your dentist, Dr. White, at 8 am. Call his office and try to reschedule your appointment to next week.
You are free next week on Thursday and Friday in the early morning.

(2a) You need a teacher to teach business English in your company. You have decided to phone a man named "Ken", whose name you found in an ad in a local newspaper.
Call Ken. Ask about: his experience, pricing, availability, teaching style, etc. Try to decide if you want to hire him.

(3a) You are a young adult. Tomorrow, you will have friends over for a turkey dinner. You have bought a 20-pound (9kg) turkey, but you have no idea how to prepare it. Call your parents for help.

(4a) You want to take your wife/husband on a trip this weekend. First, decide where you want to go. Then, phone your travel agent to reserve a plane ticket and hotel.
Also: ask for recommendations of things to do there.

(5a) You are a recruiter for a headhunting company. You'd like to recruit Student B, a senior accountant, for a position at another company. Call and ask if he/she is satisfied with his/her job. Try to get him/her to have lunch with you to discuss your offer.

Student B Role

(1b) You are a receptionist at a dentist's office. Dr. White, the dentist, is busy all this week. Next week she is free on Wednesday afternoon (3-5pm) and next Friday morning (8-10am). You will soon receive a phone call.

Note: your office charges \$40 for canceling appointments without 24 hours notice.

(2b) Your name is Ken. You have decided to become an English teacher. You have no experience but English is your native language.
You need students.
Your phone will ring soon.

(3b) It's holiday time.
One of your wonderful children will call you soon for help.

(4b) You are a travel agent. Try to sell Student A one of the following travel packages:
Option 1: roundtrip, first class, \$950. Hotel: Hyatt, \$250/night, *****
Option 2: roundtrip, economy class, \$310. Hotel: Bob's Inn, \$99/night, ***

(5b) You are a senior accountant. You have been with your company for 15 years.
Soon your phone will ring.

Google: „BUSINESS ENGLISH“ + „ROLE PLAY“

Fuente: <https://www.englishcurrent.com/roleplays/roleplay-cards2-telephone/>

Student*in A

Sie sind Angestellte(r) beim Architektenbüro „Sturny & Partner“ in Konstanz. Ihr Büro mietet jährlich 10 Parkplätze für die Angestellten und die Besucher. In letzter Zeit beschweren sich allerdings viele Kunden, dass alle Parkplätze belegt sind. Ihr Chef bittet Sie, den Vermieter (die Immobilienfirma Segesser) zu kontaktieren und das Problem zu klären.

Google: „DAF berufspraxis rollenkarten“

Sie, wer sich um die Parkplatzvermietung kümmert.
In Sie die Situation: Wenn man früh morgens kommt, gibt es keine Parkplatzprobleme, aber ab erden die Plätze oft von Personen genutzt, die im naheliegenden Supermarkt einkaufen gehen. Sie deutlich, dass diese Situation Ihren Kunden gegenüber nicht tolerierbar ist.

- Weisen Sie auf eventuelle Konsequenzen hin, falls es keine Verbesserung gibt.

Student*in B

Sie sind Angestellte(r) im Immobilienbüro Segesser. Sie erhalten einen Anruf von einem unzufriedener Kunden, der sich wegen der Nutzung der Kundenparkplätze beschwert.

- Fragen Sie, seit wann das Problem besteht.
- Fragen Sie nach den Nummern der Parkplätze.
- Zeigen Sie Verständnis für das Problem.
- Erklären Sie, dass es in Bezug auf die verantwortlichen Personen eine Änderung gab und dass das Problem eventuell damit zu tun hat (nicht genügend Kontrollen und Bußgelder).
- Sie versprechen alles zu tun, um dieses Problem zu regeln.

Berufspraxis Deutsch B1 | Rollenkarten



szenarioverlauf fachstelle szenarien

Alle Bilder Videos News Kurze Videos Web Bücher : Mehr

Meintest du: *szenario verlauf* fachstelle szenarien

 Fachstelle berufsbezogenes Deutsch
<https://www.deutsch-am-arbeitsplatz.de> › PDF  :

5 SZENARIEN

8 5 SZENARIEN FÜR LEHRKRÄFTE AUS ALLER WELT – **Szenario 1. DIE SITUATION.** Sie ...
Hamburg: Fachstelle Berufsbezogenes Deutsch im Förderprogramm Integration.

 Fachstelle berufsbezogenes Deutsch
<https://www.deutsch-am-arbeitsplatz.de> › PDF  :

5 SZENARIEN

Dieses **Szenario** zielt darauf ab, die sprachlich-kommunikativen Kompetenzen der Lehrenden im Bereich Teamarbeit / Absprachen mit Kolleg*innen zu fördern.

 Netzwerk-IQ
<https://www.netzwerk-iq.de> › IQ_Publikationen  :

Szenarien

von R Schritt — Mit der vorliegenden Broschüre „**Szenarien** im berufsbezogenen Unterricht. Deutsch als Zweitsprache, Grundlagen – Anwendung – Praxisbeispiele“ ...
116 Seiten

**Google: „szenario fachstelle deutsch“**

SZENARIOVERLAUF



Szenarien

im berufsbezogenen Unterricht Deutsch als Zweitsprache

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung“ IQ2

Grundlagen
Anwendungen
Praxisbeispiele

SCHRITT 1:
Telefonat
eine Information auf dem
Anrufbeantworter hinterlassen



SCHRITT 2:
Telefonat
sich persönlich krankmelden



SCHRITT 3:
E-Mail
die Krankmeldung schriftlich bestätigen

Kann-Beschreibungen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer können

- die wichtigsten Informationen zu einer Krankmeldung als Nachricht auf einem Anrufbeantworter hinterlassen.
- sich (schriftlich) krankmelden und über das Thema Krankheiten sprechen.
- ein formales Telefongespräch mit dem Vorgesetzten führen.
- Informationen einholen und weitergeben.

Die Rollen

- ein Praktikant / eine Praktikantin
- der zuständige Mitarbeiter / die zuständige Mitarbeiterin

Die Situation

- Ein Praktikant muss sich morgens krankmelden und ruft im Praktikumsbetrieb an.
- Der Ansprechpartner ist nicht erreichbar.
- Der Praktikant hinterlässt eine Nachricht auf dem Anrufbeantworter und bittet um Rückruf. Der zuständige Mitarbeiter hört die Nachricht ab und ruft zurück.

Schritt 1: Telefonat

Rolle A
Praktikant/in

DIE SITUATION

Sie machen seit drei Wochen ein Praktikum in einer Firma.

Im Praktikum werden Sie von Herrn/Frau ... angeleitet.

Er/Sie ist Ihr/e Ansprechpartner/in.

Heute sind Sie mit Halsschmerzen und Fieber aufgewacht.

Sie können nicht zum Praktikum gehen.

Sie rufen in der Firma an, aber es meldet sich nur der Anrufbeantworter (AB) von Herrn/Frau ...

IHRE AUFGABE

Sprechen Sie auf den Anrufbeantworter und melden Sie sich krank.

Bitten Sie Herrn/Frau ... um Rückruf.

Schritt 2: Telefonat

Rolle A
Praktikant/in

DIE SITUATION

Ihr Ansprechpartner, Herr/Frau ... ruft Sie zurück.

Sie waren noch nicht beim Arzt, haben aber am Nachmittag einen Arzttermin.

IHRE AUFGABE

Begrüßen Sie Herrn/Frau ...

Reagieren Sie auf die Fragen.

Schritt 3: E-Mail

Rolle A
Praktikant/in

DIE SITUATION

Sie waren beim Arzt und haben eine Krankschreibung für fünf Arbeitstage.

Nach dem Arztbesuch haben Sie Zeit, Herrn/Frau ... die gewünschte E-Mail zu schreiben.

IHRE AUFGABE

Schreiben Sie eine E-Mail an Herrn/Frau ...

- Von wann bis wann hat der Arzt Ihnen eine Krankmeldung gegeben?
- Fragen Sie, ob Sie das Praktikum um diese fünf Tage verlängern können.

IQ | Fachstelle
Berufsbezogenes
Deutsch



Szenarien

im berufsbezogenen Unterricht Deutsch als Zweitsprache

Förderprogramm „Integration durch Qualitätierung IQ“

Schritt 1: Telefonat

Rolle B

Mitarbeiter/in

DIE SITUATION

Sie sind Herr ... / Frau ... Sie arbeiten in der Firma.

Sie hatten gerade eine Besprechung und kommen zurück in Ihr Büro.

Dort haben Sie eine wichtige Nachricht von Ihrem Praktikanten / Ihrer Praktikantin auf dem Anrufbeantworter.

Sie machen sich Notizen zum Anruf.

IHRE AUFGABE

Hören Sie die Nachricht auf dem Anrufbeantworter und machen Sie sich Notizen

- Name des Anrufers:
- Grund des Anrufs:
- Was sollen Sie tun?



Schritt 2: Telefonat

Rolle B

Mitarbeiter/in

DIE SITUATION

Sie haben heute viele Besprechungen und Termine.

Als Sie danach wieder in Ihr Büro kommen, sehen Sie die Telefonnotiz und erinnern sich daran, dass Sie Herrn/Frau ... noch zurückrufen müssen.

In der Firma gilt die Regel: Wenn sich jemand krankmeldet, muss er zum Arzt gehen und danach per E-Mail Bescheid geben, wie lange er krank meldet ist.

IHRE AUFGABE

- Rufen Sie den Praktikanten / die Praktikantin an.
- Fragen Sie danach, wie es ihm/ihr geht und was der Arzt gesagt hat.
- Erinnern Sie daran, dass jeder, der krank ist, zum Arzt gehen und die Firma schriftlich informieren muss, wie lange er/sie krank ist.
- Sagen Sie, dass Sie auf die E-Mail warten und wünschen Sie gute Besserung.

Schritt 3: E-Mail

Rolle B

Mitarbeiter/in

DIE SITUATION

Sie haben eine E-Mail vom Praktikanten / von der Praktikantin mit der Krankmeldung bekommen.

IHRE AUFGABE

Beantworten Sie die E-Mail.

- Bestätigen Sie, dass Sie die E-Mail bekommen haben.
- Schreiben Sie, dass der Praktikant das Praktikum gerne um fünf Tage verlängern kann.
- Wünschen Sie gute Besserung.

4.9 „Sie müssen sofort eine Lösung finden“ – Eine Reklamation

Autorin: Anne Sass

Niveaustufe: B2.2/C1

Zielgruppe: Beschäftigtenkurse, Techniker/innen und Mitarbeiter/innen in Einkauf und Vertrieb

Einbindung in den Kursverlauf: Dieses Szenario verlangt, neben den erforderlichen technischen Kenntnissen, eine hohe kommunikative Kompetenz, da es sich um die Schlichtung einer Reklamation handelt. Daher eignet es sich zum Einsatz am Ende eines B2.2- oder besser noch eines C1-Kurses, der diese Themen aufgreift.

Anmerkung: Vor dem Szenario ist es dringend erforderlich, den Umgang mit Konflikten/Beschwerden zu trainieren und den Teilnehmenden Strategien zu vermitteln, wie sie auf einen sehr verärgerten Kunden so reagieren können, damit es zu einer Lösung des Konflikts und nicht zur Eskalation kommt. Die technischen Details (Herstellung von Klebstoff) zeigen auch auf, wie Fachwortschatz in ein Szenario eingebunden werden kann.

Bei der Planung eines Szenarios mit technischer Ausrichtung ist es sehr sinnvoll, die Teilnehmenden in die inhaltliche Planung des Szenarios einzubeziehen. So hat die Autorin vor Erstellung dieses Szenarios mit Experten zum Thema (einer Key Account Managerin und einem Techniker) Interviews zum Thema „Kundenreklamation“ sowie „technische Ursachen von Reklamationen“ geführt.

SZENARIOVERLAUF



Grundlagen
Anwendungen
Praxisbeispiele

SCHRITT 1:

Telefonat

ein fehlerhaftes Produkt (Klebstoff) reklamieren / eine Reklamation annehmen



SCHRITT 2:

Besprechung

in der Produktion eine Fehleranalyse vornehmen und gemeinsam nach Lösungswegen suchen



SCHRITT 3:

E-Mail

den Vorgesetzten über die Reklamation und den Lösungsweg informieren / Kunden auf die Vorschriften zur Lagerung des Produktes aufmerksam machen

Kann-Beschreibungen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer können

- ein fehlerhaftes Produkt telefonisch reklamieren bzw. eine Reklamation annehmen und bearbeiten.
- komplexe Sachverhalte verständlich vermitteln.
- Meinungsverschiedenheiten in geschäftlichen Kommunikationssituationen ausgleichen.
- Kommunikationsstrategien an den Kontext anpassen, um spannungsgeladene Situationen zu bewältigen.
- aktiv und gut zuhören, sodass eine angenehme Gesprächsatmosphäre entsteht und eine effektive Kommunikation gefördert wird.
- akzeptable Lösungsvorschläge anbieten und das weitere Vorgehen abstimmen.
- eine gut strukturierte E-Mail an den Vorgesetzten/Kunden verfassen, in der zusammenfassend über die Probleme bei der Produktion und den gewählten Lösungsweg berichtet wird.

Die Rollen

Jasmin Meyer-Schmidt arbeitet als Key Account Managerin⁵⁷ bei der Klebach AG, Spezialklebstoffe für Handel und Industrie, in Dortmund.

Pedro Zapato ist der Kollege von Jasmin Meyer-Schmidt und als Anwendungstechniker zuständig für die Produktion der Klebstoffe.

Patrick Blum arbeitet im Einkauf der Firma Cleanfix GmbH in Genthin.

HINTERGRUND DES SZENARIOS



Szenarien

im berufsbezogenen Unterricht Deutsch als Zweitsprache

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung IQ“

Die Situation

Die Firma Cleanfix GmbH ist ein wichtiger Schlüsselkunde von Klebach, einem internationalen Klebstoffkonzern mit Hauptsitz in Dortmund.

Klebach hat einen ganz neuen Zwei-Komponenten-Klebstoff für die Herstellung von mehrlagigen Küchentüchern entwickelt. Das Besondere an diesem Klebstoff ist, dass er eine sehr schnelle Anfangshaftung hat, schnell aushärtet und dennoch kein Dibutylphthalat (DBP) enthält. DBP, das als gesundheitsgefährdend eingestuft wurde, konnte durch Glycerintriacetat (GTA) ersetzt werden. GTA gilt als unbedenklich und ist darüber hinaus kostengünstiger als DBP.

Die Tests mit dem innovativen Produkt „Kleber – GTA plus“ sind sehr erfolgreich verlaufen und die Firma Cleanfix plant eine Abnahme von 1000 Tonnen des Klebstoffs pro Jahr. Klebach hat die ersten 100 Tonnen „GTA plus“ geliefert und bei Cleanfix hat die Produktion von Küchentüchern mit dem neuen Klebstoff begonnen.



DIE SITUATION

Sie sind Jasmin Meyer-Schmidt und Key Account Managerin bei der Firma Klebach in Dortmund. Einer Ihrer Schlüsselkunden ist die Firma Cleanfix in Genthin. Ihr Ansprechpartner dort ist Patrick Blum, der Leiter des Einkaufs.

Die Firma Cleanfix hat mit der Produktion von Küchentüchern mit dem neuen Klebstoff „Kleber – GTA plus“ begonnen, aber es gibt Probleme. Der Einkaufsleiter, Patrick Blum, von Cleanfix ruft Sie an und beschwert sich über die Qualität des gelieferten Produkts „Kleber – GTA plus“. Herr Blum behauptet, das Produkt bringe nicht die erforderliche Leistung. Bei der Produktion der Küchentücher würden die einzelnen miteinander verklebten Lagen des Papiers nicht haften.

Patrick Blum ist ziemlich aufgebracht, da die gesamte Produktion gestoppt werden musste und er nicht pünktlich an seine Kunden liefern kann. Er hat schon jetzt einen Verlust von ca. 10.000 € und fürchtet überdies einen großen Vertrauensverlust bei seinen Kunden.

Sie nehmen den Anruf entgegen und versuchen gemeinsam mit Patrick Blum eine Lösung zu finden und eine Fehleranalyse vorzunehmen. Ihr Ziel ist es, möglichst schnell die Ursache des Problems zu finden. Da es kürzlich einen Kälteeinbruch gab, vermuten Sie, dass der Klebstoff bei Cleanfix nicht sachgerecht gelagert wurde. Wenn die Komponenten nämlich nicht bei Zimmertemperatur gelagert werden, degeneriert der kälteempfindliche Klebstoff und es kann zu den von Herrn Blum beschriebenen Problemen kommen.

Auch wenn Sie sich ziemlich sicher sind, dass es sich um einen Lagerungsfehler auf Seiten des Kunden handelt, versuchen Sie diplomatisch zu bleiben, um die bislang sehr gute Kundenbeziehung nicht zu beeinträchtigen.

IHRE AUFGABE

- Versuchen Sie herauszufinden, was genau passiert ist.
- Bleiben Sie freundlich und sachlich, auch wenn Herr Blum sehr verärgert ist.
- Fragen Sie nach, wo und wie der Klebstoff gelagert wurde.
- Äußern Sie die Vermutung, dass falsche Lagerung des Klebstoffs eine Ursache für die Probleme sein kann.
- Bitten Sie um Produktproben, damit Ihre Produktionsabteilung den Fehler analysieren kann.
- Schlagen Sie vor, am nächsten Tag gemeinsam mit einem Techniker nach Genthin zu kommen, um sich das Problem vor Ort anzuschauen. Vereinbaren Sie eine konkrete Uhrzeit (11:30 Uhr).
- Bieten Sie an, schon zwei Tage später eine Ersatzlieferung zu schicken.

DIE SITUATION

Nach dem Telefonat mit Patrick Blum haben Sie direkt mit Ihrem Techniker, Pedro Zapato, gesprochen und die Reise nach Genthin für den nächsten Tag geplant. Pedro Zapato nimmt genau wie Sie an, dass der Klebstoff degeneriert ist, weil er zu kühl gelagert wurde.

Am nächsten Tag fahren Sie frühzeitig in Dortmund los, um pünktlich um 11:30 Uhr in Genthin zu sein. Aber wegen eines Staus auf der A2 kommen Sie erst um 12:30 Uhr in Genthin an. Dort treffen Sie einen immer noch sehr verärgerten Patrick Blum, der nicht gerade kooperativ zu sein scheint.

Die neue Klebstofflieferung ist noch nicht angekommen und die Produktion der Küchentücher konnte bis jetzt nicht wieder gestartet werden. Ihr Ziel ist es diesen sehr guten Kunden auf keinen Fall zu verärgern und gemeinsam mit ihm die Ursache des Problems zu analysieren. Das heißt konkret, auch wenn der Fehler bei dem Kunden liegt, machen Sie Zugeständnisse und kommen dem Kunden entgegen, um der bislang guten Kundenbeziehung nicht zu schaden.

IHRE AUFGABE

- Begrüßen Sie Patrick Blum und stellen Sie Ihren Techniker, Pedro Zapato vor.
- Versuchen Sie herauszufinden und zu analysieren, was genau passiert ist.
- Zeigen Sie Verständnis für die Situation vor Ort.
- Finden Sie gemeinsam mit Patrick Blum und Pedro Zapato eine konstruktive Lösung.

**Szenarien**

im berufsbezogenen Unterricht Deutsch als Zweitsprache
Föderal program „Integration durch Qualifizierung“

Grundlagen
Anwendungen
Praxisbeispiele

DIE SITUATION

Sie konnten das Problem bei Cleanfix schon am nächsten Tag lösen. Die neue Lieferung ist eingetroffen und mit diesem Klebstoff funktionierte alles bestens. Sie möchten Ihren wichtigen Schlüsselkunden nicht verlieren und haben sich sehr kulant gezeigt, indem Sie Patrick Blum fest zugesagt haben, dass die zweite Klebstofflieferung kostenfrei ist.

Zurück an Ihrem Arbeitsplatz in Dortmund schreiben Sie per E-Mail einen kurzen Bericht an Ihren Chef, Herrn Dröge (Paul.Droege@Klebach.de). Dieses Schreiben soll Ihren Chef einerseits über den gesamten Vorfall informieren und andererseits begründen, warum Sie den Klebstoff kostenfrei geliefert haben, obwohl der Kunde den Klebstoff falsch gelagert hatte.

Anmerkung: Ihr Chef war gerade zwei Wochen auf Dienstreise in Asien und ist daher absolut nicht auf dem neuesten Stand.

IHRE AUFGABE

- Erläutern Sie, was genau bei Cleanfix passiert ist⁵⁸.
- Begründen Sie, warum Sie den Ersatzklebstoff kostenfrei geliefert haben. (Sie wollten den Kunden an Klebach binden, denn für ein anderes Produkt – Babywindeln – hat er sich bereits für einen anderen Klebstofflieferanten entschieden!)
- Sagen Sie, dass Sie gern einen Termin machen möchten, um die kommenden Verkaufsverhandlungen zu besprechen.

DIE SITUATION

Sie sind Patrick Blum, Einkaufsleiter bei der Firma Cleanfix in Genthin. Sie produzieren unter anderem Küchentücher. Für die Produktion benutzen Sie einen neuen Klebstoff „Kleber – GTA plus“ von der Firma Klebach in Dortmund.

Als Sie mit der Produktion beginnen, gibt es große Probleme. Der neue Klebstoff bringt absolut nicht die erforderliche Leistung. Die einzelnen miteinander verklebten Lagen der Küchentücher haften auch nach 24 Stunden noch nicht. Sie haben einen kompletten Produktionsausfall und sind total verärgert. Vor allem haben Sie sowieso schon Lieferengpässe bei Küchentüchern und können sich eine weitere Verzögerung nicht leisten. Sie rufen bei Ihrer Ansprechpartnerin bei Klebach, Jasmin Meyer-Schmidt, an und beschweren sich. Sie brauchen eine sehr schnelle Lösung für dieses Problem.

IHRE AUFGABE

- Rufen Sie bei Jasmin Meyer Schmidt an und bringen Sie Ihre Verärgerung zum Ausdruck.
- Beschweren Sie sich über den neuen Klebstoff „Kleber – GTA plus“. (Der Klebstoff ist dünn wie Wasser und auch nach 24 Stunden noch nicht ausgehärtet.)
- Sagen Sie, dass Klebach die volle Verantwortung für den Produktionsausfall trägt und Ihnen einen anderen Klebstoff liefern soll.
- Machen Sie deutlich, dass so schnell wie möglich eine Lösung gefunden werden muss, da Sie sonst sehr hohe Verluste haben, die Sie Klebach in Rechnung stellen werden.
- Akzeptieren Sie die Vorschläge von Jasmin Meyer-Schmidt nur, wenn Sie Ihnen angemessen und akzeptabel erscheinen.

DIE SITUATION

Sie haben mit Jasmin Meyer-Schmidt vereinbart, dass sie am kommenden Vormittag gemeinsam mit einem Techniker, Pedro Zapato, zu Ihnen kommt, um die Lage vor Ort zu prüfen. Sie sind immer noch sehr verärgert, denn die Produktion steht still, der versprochene Ersatzklebstoff ist noch nicht geliefert worden und überdies kommen Jasmin Meyer Schmitt und Pedro Zapato auch noch eine Stunde zu spät. Als die beiden auch noch die Vermutung äußern, dass Cleanfix selbst dafür verantwortlich sei, dass der Klebstoff nicht funktioniert, werden Sie wirklich wütend. Erst nach einer heftigen Diskussion finden Sie einen angemessenen Lösungsweg.

IHRE AUFGABE

- Begrüßen Sie Jasmin Meyer Schmidt und Pedro Zapato. Machen Sie deutlich, dass Sie sehr verärgert sind.
- Beschreiben Sie die Situation in der Produktion.
- Machen Sie sehr deutlich, dass Cleanfix auf keinen Fall der Verursacher des Schadens ist und das Klebach für alle entstandenen Schäden aufkommen muss.
- Reagieren Sie wütend auf die Vermutung, dass falsche Lagerung bei Cleanfix die Ursache für die Probleme sei.
- Beruhigen Sie sich nach und nach und gehen Sie auf die konstruktiven Lösungsvorschläge von Jasmin Meyer Schmidt und P
- Verdeutlichen Sie, dass Sie zwar noch skeptisch sind, der neuen Klebstofflieferung das Problem gelöst werden.
- Laden Sie Frau Meyer Schmidt und Pedro Zapato zur Kantine ein.



Szenarien

im berufsbezogenen Unterricht Deutsch als Zweitsprache
Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung“

Grundlagen
Anwendungen
Praxisbeispiele

DIE SITUATION

Endlich, nachdem die Firma Klebach den Ersatzklebstoff geliefert hat, läuft die Produktion wieder einwandfrei. Sie nehmen sich nun die Zeit, um Ihrer Vorgesetzten, Diana Golücke (diana.golueke@cleanfix.de), eine E-Mail zu schreiben, in der Sie sie über den Stand der Dinge informieren.

IHRE AUFGABE

- Schreiben Sie eine E-Mail an Ihre Vorgesetzte. (Sie haben sie aufgrund von Urlaubszeiten und Dienstreisen einige Wochen nicht gesehen.)
- Beschreiben Sie detailliert, warum es zum Produktionsausfall gekommen ist.
- Erläutern Sie auch, welchen Lösungsweg Sie gefunden haben.
- Berichten Sie über das positive, kulante Verhalten der Firma Klebach.
- Machen Sie einen Terminvorschlag, um gemeinsam zu besprechen, wie künftig die Lagerung des Klebstoffs aussehen soll, um weitere Probleme zu vermeiden.

Schritt 2: Besprechung

Rolle C

Pedro Zapato

DIE SITUATION

Sie arbeiten als Anwendungstechniker bei der Firma Klebach. In den letzten Monaten haben Sie viel Zeit in das Projekt „Kleber – GTA plus“ gesteckt und sind der festen Überzeugung, dass Sie gemeinsam mit Ihrem Team einen sehr nachhaltig produzierten, effektiven und kostengünstigen Klebstoff entwickelt haben, der sich optimal für das Kleben von mehrlagigen Produkten aus Papier eignet.

Sie erfahren von Ihrer Kollegin aus dem Vertrieb, Jasmin Meyer-Schmidt, dass es bei der Firma Cleanfix bei der Produktion von Küchentüchern Probleme mit dem neuen Klebstoff gibt. Sie sind sicher, dass es sich um einen Anwendungsfehler handelt, denn Ihr Klebstoff hat in bester Qualität die Firma Klebach verlassen.

Gemeinsam mit Jasmin Meyer Schmidt fahren Sie zu dem Kunden nach Genthin, um vor Ort zu schauen, was eigentlich los ist. Kurz nachdem Sie dort eingetroffen sind, erhalten Sie einen Anruf von Ihrem Team: Sie haben den Klebstoff getestet (Vergleich des gelieferten Klebstoffs mit der vom Kunden zurückgeschickten Probe) und bestätigen, dass das Produkt zu kühl gelagert wurde. Dies hat die Eigenschaften derart verändert, dass der Klebstoff nicht mehr funktioniert.

IHRE AUFGABE

- Begrüßen Sie den Einkaufsleiter der Firma Cleanfix.
- Betonen Sie, dass es gar nicht sein kann, dass der Klebstoff nicht hält, was er verspricht, da Sie selbst das Produkt kontrolliert haben.
(Nehmen Sie das Telefonat Ihres Kollegen aus Dortmund entgegen)
- Geben Sie wider, was Sie gerade erfahren haben: Der Klebstoff hat die Firma einwandfrei verlassen und der Schaden muss bei der Firma Cleanfix entstanden sein.
- Diskutieren Sie über die möglichen nächsten Schritte, damit die Produktion schnell wieder einwandfrei laufen kann.

Schritt 3: E-Mail

Rolle C

Pedro Zapato

DIE SITUATION

Sie konnten das Problem bei Cleanfix schon am nächsten Tag lösen. Die neue Lieferung ist eingetroffen und mit diesem Klebstoff funktionierte alles bestens.

Damit es bei anderen (auch potenziellen) Kunden nicht zu ähnlichen Problemen kommt, hat Frau Jasmin Schmidt Sie gebeten eine E-Mail an alle Kunden zu schreiben, in der Sie darauf hinweisen, was bei der Verwendung von „Kleber – GTA plus“ beachtet werden muss und wie der Klebstoff gelagert werden sollte.

IHRE AUFGABE

- Schreiben Sie eine E-Mail an alle Kunden, die den „Kleber – GTA plus“ einsetzen oder einsetzen wollen.
- Beschreiben Sie nochmals die Vorteile des Klebstoffs (nachhaltige Produktion, kostengünstiger durch hohe Effektivität, schnelle Anfangshaftung, Aushärtung in nur drei Stunden sowie ein unkomplizierter Herstellungsprozess durch vordosierte Komponenten).
- Machen Sie genaue Angaben zur Lagerung des Produktes (unter -10 Grad nicht kältebeständig, daher ist im Winter die Lieferung in geheizten LKWs sowie die Aufbewahrung in beheizbaren Lagern notwendig).
- Sagen Sie, dass Sie der Ansprechpartner für alle weiteren technischen Fragen sind.



Modellantwort Schritt 1

J. Meyer-Schmidt: Firma Klebach, Jasmin Meyer-Schmidt, guten Tag!

P. Blum: Guten Tag, Frau Meyer-Schmidt, hier Patrick Blum, Cleanfix!

J. Meyer-Schmidt: Ach, hallo, Herr Blum, schön, von Ihnen zu hören. Wie läuft es denn mit der Produktion. Haben Sie unseren neuen Klebstoff schon im Einsatz?

P. Blum: Frau Meyer-Schmidt, Sie wissen ja gar nicht, was hier los ist! Wir haben vorgestern die Lieferung bekommen und gestern mit der Produktion gestartet und es ist eine absolute Katastrophe. Was haben Sie uns da eigentlich geliefert, das ist doch Wasser und kein Klebstoff!

J. Meyer-Schmidt: Oh, das tut mir leid, aber unsere Tests haben hervorragende Ergebnisse gezeigt.

P. Blum: Die Tests interessieren mich nicht, mich interessiert, was hier und jetzt in der Produktion läuft, und das ist absoluter Mist. Wir haben schon jetzt einen Produktionsausfall im Wert von 10.000 € und unsere Kunden sind total sauer, weil wir Lieferengpässe haben. Sie müssen da sofort eine Lösung finden.

J. Meyer-Schmidt: Ja, gern suche ich mit Ihnen gemeinsam eine Lösung. Aber dazu brauche ich ein paar weitere Informationen. Beschreiben Sie doch bitte mal genau, welche Schwierigkeiten Sie haben.

P. Blum: Das haben ich doch eben gesagt: Das Zeug klebt nicht. Selbst nach 24 Stunden ist es noch nicht ausgehärtet!

J. Meyer-Schmidt: Das kann natürlich verschiedene Ursachen haben und das müsste von unseren Anwendungstechnikern überprüft werden.

P. Blum: Wir brauchen keine langatmigen Analysen, wir brauchen sofort eine Lösung.

J. Meyer-Schmidt: Natürlich, Herr Blum, am besten ist es wohl, wenn ich mit einem unserer Techniker direkt morgen vorbeikomme und wir uns das vor Ort anschauen.

P. Blum: Ja, das sollten Sie tun, dann sehen Sie, was Ihr Produkt hier für ein Chaos angerichtet hat.

J. Meyer-Schmidt: Sind Sie ganz sicher, dass der Klebstoff die Ursache ist?

P. Blum: Was denn sonst, die anderen Rohstoffe sind ja die, die wir schon immer einsetzen. Aber noch etwas, wenn Sie nicht noch mehr Schaden anrichten wollen, müssen Sie uns sofort mindestens 100 kg neuen Klebstoff schicken, damit weiter produziert werden kann.

Modellantwort Schritt 2

P. Blum: Ach, da sind ja endlich. Ich hatte schon gar nicht mehr mit Ihnen gerechnet. Der neue Klebstoff ist auch immer noch nicht da. Die letzte Information, die wir haben, besagt, dass dieser erst heute Abend hier eintrifft. Ein ganz schöner Mist ist das und ich habe wirklich geglaubt, der Klebstoff „GTA plus“ ließe sich problemlos anwenden und würde die versprochenen Kriterien auch wirklich erfüllen.

J. Meyer-Schmidt: Guten Tag, Herr Blum. Entschuldigen Sie bitte, dass wir jetzt erst hier sein können, aber die A2 war wieder einmal total verstopft. Tut mir wirklich leid! Darf ich Ihnen zunächst mal Pedro Zapato vorstellen: Herr Zapato ist einer der Techniker, die „GTA plus“ entwickelt haben, so dass er sich bestens mit dem Produkt auskennt.

P. Blum: Guten Tag, Herr Zapato, gut, dass Sie kommen konnten, denn dann können Sie mit eigenen Augen sehen, was hier los ist und was Sie uns da eingebrockt haben.

D. Zapato: Hallo, Herr Blum, ich denke wir haben Ihnen gar nichts eingebrockt, denn unser Klebstoff ist wirklich erste Klasse und hat auch so unser Haus verlassen. Wir werden ja noch sehen, was wirklich passiert ist!

J. Meyer-Schmidt: Es bringt doch gar nichts, wenn wir uns gegenseitig Vorwürfe machen, wäre es nicht sinnvoller, wenn wir uns zunächst mal in der Produktion umsehen, um uns selbst ein Bild machen zu können?

• • •

IQ
Fachstelle
Berufspraktisches Deutsch



Szenarien

im berufsbezogenen Unterricht Deutsch als Zweitsprache

Grundlagen
Anwendungen
Praxisbeispiele

I D E A S

- Cortar las partes del documento pdf y pedirle a Chat que las traduzca
- Darle el documento con este juego de rol y pedirle que se invente algo parecido, pero con otro contexto profesional / problema ...

DEBATES, NEGOCIACIONES

Estructuras para

- Saludo, introducción, presentación del tema o del orden del día, ...
- Resumir
- Estar de acuerdo, discrepar, ...
- **Diferencias culturales**
 - Formal / informal
 - Mostrar o expresar emociones, ¿o mejor no?
 - “Turno de palabra” (tiempo para hablar, y cómo se toma la palabra) ⇒ ¿Interrumpir o no, y si sí, cómo?
 - • ...

DEBATE: „PROTECCIONISMO VERSUS LIBRECAMBIO“



1. Acercamiento al tema

Me puedes buscar un par de titulares periodísticos recientes que tengan que ver con el tema "proteccionismo versus librecambio"?

Fuente de la imagen:
<https://apalancate.es/assets/images/proteccionismovslibrecambio.gif>

2. GRUPOS DE 4, CADA UN@ LEE UNO DE LOS TEXTOS Y LES CUENTA A LOS OTROS MIEMBROS QUÉ HA LEÍDO.

■ Titulares recientes sobre protecciónismo y libre comercio

1. Chile solidifica su estrategia comercial para hacer frente a la guerra arancelaria de Trump

Ante la intensificación de la guerra arancelaria impulsada por el expresidente estadounidense Donald Trump, Chile ha adaptado su estrategia comercial para diversificar mercados y reducir su dependencia de China y Estados Unidos, que suman más del 50% de sus exportaciones. El presidente Gabriel Boric lideró una misión comercial en Brasil acompañado de gremios empresariales para fortalecer lazos, atraer inversiones y buscar alternativas a las tensiones comerciales internacionales.

2. EEUU tiende la mano a China para cerrar un gran acuerdo para reequilibrar el comercio global

Estados Unidos ha expresado su disposición a colaborar con China para reequilibrar el comercio global, destacando una potencial "oportunidad increíble" para ambos países. Scott Bessent, secretario del Tesoro de EE.UU., señaló en un acto en Washington que tanto EE.UU. como China buscan reorientar sus economías de manera complementaria: Estados Unidos hacia una mayor manufactura y China hacia un

„Präsentation der Unt...“ gerno reforzado.

3. China desmiente a Trump y asegura que no está negociando un acuerdo arancelario con Estados Unidos

El gobierno chino desmintió este jueves al presidente de Estados Unidos, Donald Trump, asegurando que no existen negociaciones en curso sobre un acuerdo arancelario entre ambos países, a pesar de las declaraciones del mandatario estadounidense quien aseguró que dichas negociaciones estaban en marcha. El portavoz del Ministerio de Exteriores de China, Guo Jiakun, afirmó que cualquier diálogo debe basarse en el respeto mutuo e igualdad, negando rotundamente que haya contactos o un acuerdo cercano.

4. El auge del protecciónismo: ¿Está el libre comercio en peligro?

El protecciónismo ha cambiado las reglas del comercio global, y América Latina enfrenta desafíos, pero también oportunidades. Datos clave para recordar: el comercio entre América Latina y China creció un 46% entre 2020 y 2023; el protecciónismo ha elevado la inflación global en un 1.2%; la inversión extranjera en México creció un 40% en 2023 por el nearshoring.

3. Argumentos a favor del librecambio

Argumentos a favor del proteccionismo

**Incremento y fomento de la
consecuencia de la entrada
competidores extranje-
reros más eficie-
cia volverse más favore-
ciente Todo ello favore-
cerá y las prestaci-
ones unos poco-
sos operar**

Para evitar el dumping externo. El dumping externo que se da cuando un país vende al exterior baratos de los que los vende en su propio territorio.

distorsiona los incentivos a la producción, embargo, es posible que en algunos casos el efecto sobre la relación real de intercambio del arancel sea superior a sus costes, por lo que existe un argumento de aumento en la producción real de intercambio a favor del establecimiento de un

Relación real del intercambio. Cuando un país grande establece un arancel va a ejercer una presión a la baja sobre el precio del producto importado y, por tanto, generará un beneficio en su relación real de intercambio (precio de las exportaciones/precio de las importaciones) que aumentará. Este beneficio debe ser comparado con los costes derivados del establecimiento del arancel, que surgen debido a que el arancel impone una presión a la producción y al consumo. Sin

4. EN GRUPOS: ¿QUÉ PIENSAS TÚ...?

- ... sobre la política de Trump?
- ... sobre la reacción de la UE y de México?



DEBATE: "PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS EMPRESARIALES - ¿PERO CÓMO?"

PASO 1: VIDEO DE
UNA PRESENTACIÓN
TÍPICA (MÁS BIEN
ABURRIDA) DE
RESULTADOS



Paso 2: Debate en grupo, parte 1

- ¿Lograda? ¿Atractiva? ¿Comprensible? ¿Interesante? ¿Qué falta? ...
- ¿Objetivos de la presentación?
- ¿Público objetivo?

Me puedes dar un par de ejemplos de quiénes pueden ser los grupos destinatarios de presentaciones de resultados empresariales?

Paso 3: Plenaria

- Discutir las preguntas mencionadas arriba
- Público objetivo → inversores, accionistas, pero también la plantilla
- Objetivos → dependen del público objetivo
- La plantilla, ¿cómo se entera normalmente de los resultados?
- Revista corporativa, artículo en la prensa, diapositivas de PowerPoint a través del intranet, ...
- ¿Qué se podría hacer para dirigirse a este importante grupo de interés, es decir, a los empleados/as? > ver paso 4

¡Claro! Aquí tienes un par de ejemplos de **grupos destinatarios (Zielgruppen)** típicos para presentaciones de resultados empresariales:

1. Empleados y empleadas (Belegschaft)

- **Motivo:** Informar de la situación actual de la empresa, fomentar la transparencia, motivar o preparar cambios.
- **Formato típico:** Reuniones internas, presentaciones en el intranet, comunicados del departamento de RRHH o la dirección.

2. Inversionistas y accionistas (Investoren und Aktionär*innen)

- **Motivo:** Mostrar resultados financieros, justificar decisiones estratégicas, asegurar confianza.
- **Formato típico:** Informes anuales, presentaciones en juntas generales de accionistas, boletines financieros.

PASO 4 (GRUPOS): ¿CÓMO SE PODRÍA CONSEGUIR QUE FUERA MÁS ATRACTIVA PARA LA PLANTILLA?

Situación:

Imagínate que trabajas en una gran empresa del sector de las telecomunicaciones (con filiales en numerosos países y más de 100.000 empleados/as) en el departamento de comunicación.

Has descubierto que la presentación de los resultados empresariales pasa normalmente desapercibida para los/as empleados/as, ya que no se sienten aludidos/as y tampoco entienden ese “lenguaje técnico”.

- Piensa en una estrategia para que la próxima presentación de resultados de tu empresa sea interesante y accesible para toda la plantilla, y que idealmente también refuerce el compromiso y la identificación de los/as empleados/as con la empresa.

PASO 5 (PLENARIA): RESULTADOS DE LOS GRUPOS + COMPLETAR

¡Muy buena pregunta! Para hacer una presentación de resultados atractiva y efectiva para la plantilla, aquí tienes algunas estrategias clave:

ChatGPT, 24.4.2025, versión gratuita

1. Relevancia para el día a día

- Vincula los resultados con el trabajo concreto del equipo: ¿Cómo influyeron las acciones de cada departamento?
- Responde a la pregunta: “¿Qué tiene esto que ver conmigo?”

2. Visualización clara

- Usa **gráficos simples, iconos, y un diseño limpio**.
- Evita tablas llenas de números: destaca solo lo esencial.

3. Lenguaje accesible y directo

- Sin jerga técnica innecesaria.
- Habla con **claridad**, como si contaras una historia (storytelling empresarial).

4. Reconocimiento y motivación

- Agradece el trabajo de los equipos.
- Muestra ejemplos concretos de logros y contribuciones.

5. Multiformato e interacción

- Añade un video corto o una animación.
- Permite preguntas, usa encuestas rápidas o un pequeño quiz para involucrar al público.

6. Conexión con el futuro

- No solo datos pasados: muestra **qué viene después y cómo pueden contribuir** los empleados.
- Da una perspectiva de crecimiento, cambios positivos o metas inspiradoras.

PASO 6: EJEMPLO “TELEFÓNICA”

1. Antes de que los resultados se comunicaran a los medios, cada empleado/a recibió un correo electrónico con los logros más importantes del último ejercicio fiscal.
2. Paralelamente, se preparó un evento para la plantilla, en el que se trabajó con una infografía. Un grupo de empleados/as elaboró para ello un “Glosario de resultados para dummies”.
3. El evento fue transmitido por streaming en auditorios de 40 países, una oportunidad para aumentar entre los/as empleados/as el sentimiento de pertenencia y el orgullo por la empresa y sus resultados.
4. Los/as empleados/as compartieron de forma espontánea fotos del evento en una plataforma.
5. A través de esa plataforma también se ofreció la posibilidad de hacer preguntas en directo. Estas fueron recopiladas por el equipo de RRHH y dirigidas al CEO, quien las respondió inmediatamente.

CASO DE ÉXITO 3 – Presentación de resultados anuales de Telefónica

Según [Aito Goyenchea](#), director de comunicación interna en Telefónica, “La presentación de resultados anuales de la empresa debería ser como los Oscar para los empleados, pero no suele ser así”. Prácticamente, toda la información que reciben los trabajadores es un [Power Point](#) a modo de resumen o una recopilación de noticias en medios de comunicación.

Por ello, Telefónica decidió trabajar en la [presentación de sus resultados](#) al [stakeholder](#) más importante, sus empleados. Para ello, previamente a comunicar los resultados a los medios, se envió un e-mail a cada empleado con los principales hitos conseguidos durante el último año.

En paralelo, se organizó un evento dirigido a los empleados en el cual se utilizó una infografía de los resultados y entre todos los trabajadores crearon un glosario financiero para no financieros con gran acogida. El evento se retransmitió en [streaming](#) en auditorios de 40 países y para 140.000 empleados. Una forma de juntar a los empleados y potenciar el orgullo de pertenencia. Los empleados, además y por iniciativa propia, compartieron fotos del evento en Yammer.

No solo eso, también se abrió el turno de preguntas a todos los empleados a través de Yammer. Los responsables de RRHH formularon las preguntas al director general y este dio respuesta a sus trabajadores.

Quelle: <https://www.felicidadeneltrabajo.es/ideas-para-empresarios/comunicacion-en-la-empresa-guia-ejemplos/>

JUEGO DE ROL „CAMBIO CLIMÁTICO“



Fuente de la imagen: <https://ciencia.nasa.gov/wp-content/uploads/sites/2/2024/01/efectos-page-triptych.webp>

"Un organismo internacional quiere celebrar una reunión internacional sobre Cambio Climático, de forma urgente. Nuevos estudios parecen apuntar que el origen del calentamiento global y del cambio climático son definitivamente las actividades humanas y no la variabilidad climática natural. Así, se cree conveniente **fijar nuevos límites de emisiones de Gases de Efecto Invernadero mucho más drásticos para todos los países y que éstos asuman el compromiso de un fuerte recorte de aquellas**, más allá del Protocolo de Kyoto y del Plan de Acción de Montreal. Todo ello con el objetivo de que no se superen los 2º C de aumento de la temperatura media del planeta, que tendría consecuencias catastróficas para las sociedades humanas. Para ello, la reducción en la emisión de gases de efecto invernadero debe situarse como mínimo en un 30% en 2020; y en 80% hacia 2050. Para alcanzar esos objetivos debe empezarse a trabajar ya. Además se pretende conseguir que incluso los países en desarrollo asuman compromisos para controlar las emisiones de CO₂ y otros gases de efecto invernadero, no sólo los países desarrollados. Antes, se quiere hablar con diversos sectores y expertos y realizar una ronda de opiniones para tomar la decisión con el mayor consenso posible.

¿Estás a favor o en contra de ese nuevo y drástico recorte de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero, más allá de Kyoto y Montreal? Ponte en la piel de los siguientes personajes."

- Material completo:

<http://ecosfron.org/wp-content/uploads/Documentaci%C3%B3n-Juego-Simulaci%C3%B3n-Cambio-Clim%C3%A1tico-CEAM-2008-completo.pdf>



Helene des Palais
Representante de la Unión Europea

Crees que deben cumplirse los protocolos y acuerdos internacionales (Kyoto, Plan de Acción de Montreal), aunque sabes por experiencia que hasta ahora no todos los países miembros lo han hecho, lo cual te preocupa. Te comprometes desde tu institución a presionar más a todos los estados miembros para conseguirlo. Aunque personalmente no te parece mal incrementar las exigencias de limitación de emisiones de GEI, crees que con cumplir los acuerdos internacionales actuales ya nos podríamos dar por satisfechos. Sabes en el fondo que eso solucionaría el problema de manera muy parcial, según esos últimos estudios que se plantean en esta reunión, pero una solución parcial es mejor que ninguna solución. Además temes que con la incorporación de nuevos países a la UE que precisan una fuerte adaptación ambiental de su industria, esos objetivos serían inalcanzables por el momento, por lo que crees que de momento no hay que optar por unas limitaciones mayores a las actuales.



Carmela Romano

Carmela Romano
Representante de las ONGs
de defensa del medio ambiente



Además de ecologista, eres una experta consultora en materia de desarrollo sostenible. Estás comprometida socialmente y representas a un conjunto de asociaciones ecologistas, de defensa del medio ambiente y de cooperación para el desarrollo. Exiges el cumplimiento de los acuerdos internacionales sobre cambio climático, pero sabes que son absolutamente insuficientes para frenar los efectos temidos. Por eso apoyas una limitación mayor de la emisión de los GEI que permita reducir o por lo menos mitigar los efectos y adaptarnos a los serios impactos en las sociedades humanas y en los ecosistemas. Hay datos suficientes para actuar ya y pones una comparación curiosa: el mejor diagnóstico es una autopsia, pero es mejor un diagnóstico algo menos fino y que sirva para curarnos y vivir.

Crees que este es, junto con la pobreza y el hambre en el mundo, el mayor desafío del ser humano. El principal causante son los países ricos, pero afectará antes y con más fuerza a los países más pobres.

Puedes demostrar que mediante la utilización de nuevas tecnologías limpias y eficientes, del ecodiseño de productos, de las buenas prácticas ambientales y de modos de vida menos basados en el consumo desenfrenado (aplicables a pequeña y gran escala), junto con voluntad política y cumplimiento de la normativa, todavía es posible conseguir al menos estabilizar el proceso y adaptarnos a él. Pero no podemos esperar ni un año más...

Maite Albedo
Científica climatóloga



Maite Albedo

Eres una profesora de universidad experta en clima, que desde hace 20 años investiga en aspectos relacionados con el cambio climático. Por ello, el Gobierno de tu país pensó en ti para formar parte del IPCC (el Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático). Al igual que importantes grupos de investigadores colegas tuyos con los que estás en permanente contacto científico, piensas que con altísima probabilidad el cambio climático tiene su origen en las actividades humanas, en las múltiples emisiones de gases con efecto invernadero, en el incremento de su concentración en la atmósfera etc. Según los resultados de vuestras investigaciones, todos estos cambios de origen humano provocan un incremento del efecto invernadero natural, un calentamiento global del planeta, un aumento de la temperatura media planetaria, y como consecuencia un cambio climático. Como tú piensan casi el 95% de los científicos del mundo dedicados a estudios sobre el clima. A raíz de los últimos estudios que habéis aportado los grupos de investigación consideráis que es urgente tomar medidas drásticas de recortes de emisiones. Además es esencial planificar y prever en todos los países medidas para paliar los posibles y graves efectos que tendrán lugar en los años próximos: elevación del nivel del mar, más intensidad de fenómenos meteorológicos extremos, sequías, inundaciones, cambio de rendimientos en la agricultura, extensión de enfermedades infecciosas y parásitarias, daños en las especies y los ecosistemas etc.



Cher Harrisnobil

Cher Harrisnobil
Representante de los
productores de
electricidad a partir de
energía nuclear



Planteas que la alternativa más clara y ecológica para la reducción de las emisiones CO₂ es abrir nuevas centrales nucleares para la producción de electricidad y a cambio cerrar centrales que utilizan hidrocarburos o carbón para generarla, con lo que se evitaría la generación de millones de toneladas de CO₂.

También apoyas el desarrollo y la utilización de coches eléctricos, conectables a la red. Aunque eso no solucionaría todos los problemas (seguramente debería seguir habiendo vehículos con motor no eléctrico), permitiría reducir las emisiones en un porcentaje importante y se podría alcanzar el nuevo objetivo de una fuerte reducción de emisiones, con el que te muestras de acuerdo. A la vez esto daría algo de tiempo para estudiar el problema del cambio climático con mayor profundidad.

Además, no hay que preocuparse por la seguridad de las centrales nucleares, ya que opinas que son muy seguras y se está trabajando en solucionar el problema de los residuos nucleares. Los pocos accidentes que han ocurrido en los últimos 50 años en ningún caso han sido tan graves como para justificar el abandono de una tecnología tan limpia y eficaz.

Moyo Anán
Representante de los países en
desarrollo



Aunque no deseas en absoluto contribuir al problema del calentamiento global y del cambio climático, según tu opinión el mayor porcentaje de emisiones de gases con efecto invernadero los han emitido los países desarrollados, tanto ahora como en los últimos 100 años. Ahora se exige a los países en desarrollo que hagan un esfuerzo extra que otros no hicieron y en algunos casos (EE.UU.) tampoco hacen ahora. Estás dispuesto a promover - dentro de tus posibilidades - que las tecnologías aplicadas en las nuevas industrias sean lo más eficientes y ecológicas posible. Los mecanismos flexibles de Kyoto son una oportunidad que aprovecharéis. Sin embargo, todo eso no siempre es fácil conseguirlo en los países pobres, porque las empresas de los países ricos instalan sistemas obsoletos en ellos por las menores exigencias ambientales y la protección de los trabajadores en muchos casos inexistente. Por otra parte la pobreza y la presión del norte os obliga a cortar vuestros bosques o sustituirlos por campos de biocombustibles, café y cacao que van a los países ricos. Necesitáis energía para que mejore la calidad de vida de la gente y aunque trataréis de hacerlo lo mejor posible, no podréis prometer emitir poco. Al menos se os debe dejar hacerlo como a los países desarrollados y usar las fuentes más baratas a vuestro alcance, que desgraciadamente son grandes emisoras de CO₂.

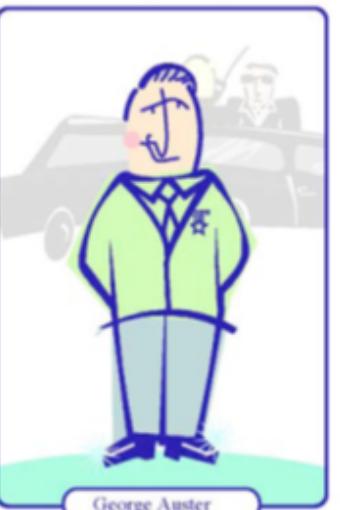


Georgina Atoll

Georgina Atoll
Presidenta de una república de islas en el Pacífico



Eres la presidenta de una región constituida por un conjunto de pequeñas islas y atolones, con una enorme biodiversidad y de una belleza impresionante. Si - como indican los científicos - como consecuencia del aumento de las temperaturas del planeta el nivel del mar asciende, en unos años una gran parte del territorio de tu comunidad desaparecerá bajo las aguas. En vuestra comunidad estáis acostumbrados a las catástrofes naturales, habéis aprendido a convivir con ellas y cada vez os preparáis mejor para afrontarlas. Sin embargo, resulta absolutamente inaceptable esta nueva situación generada principalmente por los países más desarrollados y que puede acabar con tu tierra, la forma de vida y la cultura de tu pueblo. Una cosa es sobrevivir un tifón o un terremoto, pero otra muy distinta ahogarse porque otros no quieren o pueden reducir los gases que emiten sus industrias. Exiges a los países con mayor responsabilidad en la generación del problema que limiten drásticamente sus emisiones cambiando su modo de vida (uso ineficiente de la energía en la industria, el transporte, especialmente el vehículo privado, la vivienda etc.). También que favorezcan la creación de sumideros (=absorbentes) de CO₂. Y por último exiges que os ayuden a preparos frente a los posibles efectos del cambio climático.



George Auster

George Auster
Representante de uno de los 5 países más ricos del planeta



Crees que la libertad individual de los ciudadanos debe estar por encima de cualquier restricción. Así, por ejemplo, no se pueden establecer limitaciones del número ni del uso de vehículos privados para desplazarse. Y de subir los precios de los vuelos para dedicar el dinero a medidas favorables al medio ambiente, ni hablar!

Además, para que la economía de tu país, en una leve recesión actualmente, crezca de nuevo, debe crecer el consumo y las industrias deben poder desarrollarse sin trabas.

Por otra parte con el sistema de compras de derechos de emisión a países en desarrollo (mecanismos de desarrollo limpio, etc.) quizás se pueda cumplir, más o menos, los actuales compromisos internacionales en materia de emisiones. Y con esto ya vale, según tu opinión. En cualquier caso antepones la buena marcha económica del país a cualquier otra consideración. Por ello no aceptas mayores limitaciones en las emisiones que las actuales, las cuales por cierto no te importa incumplir si se trata del beneficio de la economía de tu país.



Thomas Repshell

Thomas Repshell
Representante de las empresas petroleras



A pesar de la fama que se os pone a las empresas productoras de hidrocarburos, por supuesto estáis a favor de la protección del medio ambiente.

Sin embargo opinas que no hay certeza total de que el cambio climático sea de origen humano y que las medidas a tomar serían tan drásticas que supondrían un recorte exagerado en el modo y la calidad de vida de los países desarrollados. Esto como consecuencia luego impediría el desarrollo económico de los países en vías de desarrollo: la industria, la ganadería, el transporte ... tendrían que ser limitados si bajara la demanda en los países desarrollados.

Recuerdas a los demás que en la historia del planeta ha habido períodos fríos como las glaciaciones y períodos cálidos, de forma natural y sin ninguna relación con las actividades humanas. Para ti, los actuales cambios climáticos se deben a estas variaciones naturales, y no a la actividad de la humanidad. Todo esto hay que investigarlo todavía mucho más y por ello pides más estudios que aporten certeza absoluta del problema y exigir que no se intervenga con medidas más drásticas hasta ese momento.

Primero porque las consecuencias no van a ser tan catastróficas ni rápidas como se dice y, segundo, porque todo eso frenaría el desarrollo económico mundial.

De manera que actualmente no se puede ni se debe limitar el uso de combustibles fósiles, aunque sois los primeros en buscar formas más eficientes de extracción de petróleo y procuráis que la producción de hidrocarburos tenga el menor impacto ambiental posible.

MÉTODO: „FISH BOWL“

- Debate con varios roles
- Se presenta el tema y cada grupo prepara sus argumentos
- El debate moderado comienza con un/a representante de cada rol
- El moderador decide cuándo un/a participante es reemplazado/a por un/a compañero/a del mismo rol. Puede ocurrir en medio de una frase...
- Por ejemplo: juego de rol “Cambio climático”



Fuente de las imágenes: <https://i0.wp.com/karinwess.com/wp-content/uploads/2013/03/Wasserglas.jpg?resize=300%2C283&ssl=1> y <https://encrypted-tbn1.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcTaikoMjOBT3FOQLaTe348GiaugjQmIXDTP-b9AaC9NBpCp2Gw>

DEBATE: "¿QUÉ TIPO DE ECONOMÍA NECESITAMOS PARA QUE LA HUMANIDAD SOBREVIVA?"



Fuente:
https://media.licdn.com/dms/image/v2/D5612AQHOk8fAA08nEA/article-cover_image-shrink_720_1280/article-cover_image-shrink_720_1280/0/1695551880485?e=2147483647&v=beta&t=hWLVHrughF0mG-gfR6dbZIvvZsmDV56r8lRMPaPBp7U

INTRODUCCIÓN

La crisis climática —vinculada con la crisis ecológica— está en marcha. Ya sea que suframos por ella, que ya la hayamos superado o que luchemos contra ella, es una realidad que afecta a toda la población mundial. Aunque a menudo se ignore o se minimice, se la denomina “el mayor desafío” o “la mayor amenaza” para la humanidad, como señalan la ONU, la Unión Europea o el Fondo Monetario Internacional.

El cambio climático y el colapso ecológico, que los científicos describen —y pronostican para los próximos años—, implican también un carácter global que genera una sensación de individualidad. Cada persona enfrenta esta crisis a su manera. Por ejemplo, el vicepresidente regional de Vox, Juan García-Gallardo (Vox), o el presidente del PP en Castilla y León, Alfonso Fernández Mañueco, apoyan, entre otros, a un grupo de jóvenes que dice: “Nos preguntan a nosotros, que hoy en día solo estamos preocupados por si el CO₂ es un gas contaminante o no”. Un argumento típico de los negacionistas.

Las personas entienden o niegan lo que quieren, como quieren o pueden.

- Y en este juego de roles se enfrentan las distintas posturas y se argumentan.

P A P E L E S

- **"Representantes de la industria sostenible"** – **La sostenibilidad como base de la actuación empresarial.**
- **"Libertarios"** – **La libertad individual es el valor más alto, el Estado debería ser abolido.**
- **"Regenerativos"** – **Cambio de paradigma fundamental, entonces los ecosistemas naturales, la salud humana, la sociedad y la economía pueden regenerarse.**
- **"Religioso-conservadores"** – **Las formas actuales de poder y sociedad (patriarcado) son buenas y garantizan continuidad; la igualdad social es negativa porque supone nivelación.**
- **"Negacionistas del cambio climático"** – **Siempre ha habido cambios climáticos, hay muy poco CO₂ en el aire como para que marque una diferencia, nadie sabe realmente si los humanos son los culpables.**
- **"Fridays for Future"** – **(Movimiento juvenil global por el clima, no se especifica más en esta lista, pero se sobreentiende su postura activista a favor de acciones urgentes contra el cambio climático).**

CHATGPT:

1. Representantes de la industria sostenible

Defienden una economía que integre la sostenibilidad como eje central del negocio. Consideran que las empresas deben asumir responsabilidad ecológica y social, desarrollando productos y procesos que respeten los límites planetarios. Apoyan la innovación verde, la economía circular y las inversiones responsables. Argumentan que la sostenibilidad no solo es ética, sino también rentable a largo plazo.

2. Libertarios

Sostienen que la libertad individual es el valor más alto y que el Estado debe reducir su intervención al mínimo o desaparecer. Defienden el libre mercado sin regulaciones ambientales, afirmando que las soluciones a la crisis ecológica deben surgir de la iniciativa privada y la competencia, no de imposiciones gubernamentales. Creen que cada persona debe asumir su responsabilidad sin que se limite su autonomía por normativas colectivas.

3. Regenerativos

Promueven una transformación profunda del sistema económico. Plantean un cambio de paradigma que permita no solo reducir el daño ambiental, sino regenerar activamente los ecosistemas, la salud de las personas y las estructuras sociales. Apoyan modelos económicos basados en la cooperación, la justicia ecológica y la resiliencia comunitaria. Su enfoque va más allá de la sostenibilidad: buscan restauración y equilibrio.

4. Religioso-conservadores

Defienden las estructuras tradicionales de poder y sociedad, como el patriarcado y la jerarquía, por su papel en mantener la estabilidad y la continuidad cultural. Suelen ser escépticos ante los cambios rápidos o radicales, y ven con desconfianza la igualdad social como objetivo, argumentando que puede llevar a una pérdida de valores y diferenciación. Su visión de la economía suele estar vinculada a principios morales o religiosos.

5. Negacionistas del cambio climático

Minimizan la gravedad del cambio climático o niegan su origen humano. Argumentan que los cambios climáticos han ocurrido siempre de forma natural y que el CO₂ no tiene un impacto significativo. Desconfían de los científicos, las políticas climáticas y los movimientos ecologistas, a los que acusan de alarmismo o manipulación. Su postura suele justificar la continuidad del modelo económico actual sin restricciones ambientales.

6. Fridays for Future

Movimiento juvenil internacional que exige acciones urgentes y ambiciosas contra el cambio climático. Sus representantes reclaman una transformación profunda del sistema económico hacia modelos justos, sostenibles y respetuosos con el planeta. Denuncian la inacción política y empresarial, y defienden el activismo como herramienta de presión. Promueven justicia intergeneracional y una economía que priorice el bienestar del planeta y las personas por encima del beneficio económico.

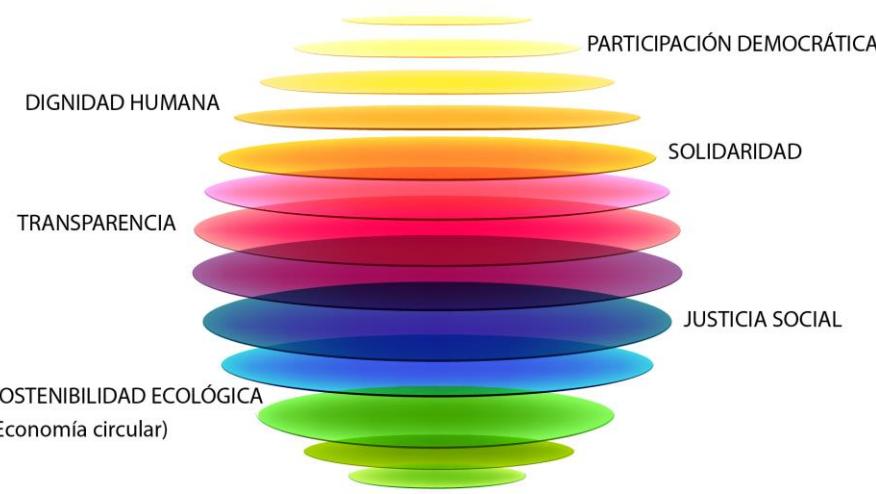
me falta una perspectiva: me puedes dar una descripción para el rol de los "defensores de la economía del bien común"?

7. Defensores de la Economía del Bien Común

Proponen un modelo económico basado en valores humanos como la dignidad, la solidaridad, la sostenibilidad ecológica, la justicia social y la participación democrática. Consideran que el objetivo de la economía no debe ser el lucro individual, sino el bienestar de todas las personas y del planeta. Apoyan indicadores alternativos al PIB, como el "balance del bien común", que mide el impacto social y ambiental de las empresas. Abogan por una economía cooperativa, transparente y orientada al servicio público. Para ellos, solo una economía con alma puede asegurar la supervivencia de la humanidad y la regeneración del entorno.

LA ECONOMÍA ESFÉRICA

Hacia un modelo de economía sostenible desde la Economía del Bien Común



Debate: "¿Qué tipo de economía necesitamos para que la humanidad sobreviva?"

Roles y preparación

1. Representantes de la industria sostenible

Perspectiva: La sostenibilidad es la base de la acción empresarial. Se puede generar beneficios cuidando el medio ambiente.

Argumentos clave:

- La transición verde es una oportunidad económica.
- Innovaciones tecnológicas sostenibles crean empleos.
- Es posible conciliar crecimiento económico y sostenibilidad.

2. Libertarios

Perspectiva: La libertad individual es el valor supremo. Menos intervención del Estado.

Argumentos clave:

- El mercado libre se autorregula mejor que el Estado.
- Las regulaciones ambientales restringen derechos.
- Cada persona debe elegir su forma de vida sin imposiciones.

3. Regenerativos

Perspectiva: Es necesario un cambio de paradigma profundo.

Argumentos clave:

- El sistema actual está agotado ecológicamente y socialmente.
- Debemos regenerar ecosistemas, salud y vínculos humanos.
- Hay que rediseñar la economía para que funcione como la naturaleza.

ChatGPT, 4.4.2025,
vers. gratuita

4. Religioso-conservadores

Perspectiva: Valoran el orden, la tradición y la continuidad social.

Argumentos clave:

- Las jerarquías sociales garantizan estabilidad.
- El cambio climático es usado para imponer ideologías igualitarias.
- Se debe preservar la familia tradicional y los valores morales.

5. Negacionistas del cambio climático

Perspectiva: Dudan de la influencia humana en el clima.

Argumentos clave:

- El clima siempre ha cambiado, no es algo nuevo.
- No hay pruebas concluyentes de que el CO₂ humano sea decisivo.
- Las medidas climáticas son exageradas y costosas.

6. Fridays for Future

Perspectiva: Activismo juvenil a favor de medidas urgentes y drásticas contra el cambio climático.

Argumentos clave:

- ¡No hay planeta B! Urge reducir las emisiones ya.
- Los gobiernos deben actuar con responsabilidad hacia las futuras generaciones.
- Las protestas buscan presión social, no son solo simbólicas.

DEBATE „¿QUÉ IMPUESTOS SON JUSTOS?“

-Acaban de dar en las noticias que le van a quitar el iva al aceite de oliva. A partir de ahora se llamará aceite de ol.



Dos mujeres compran aceite en un hipermercado. EFE/Carlos García

El Gobierno suprime el IVA del aceite de oliva tras haber triplicado su precio desde 2021

Existen 3 tipos de tributos:



YouTube [VÍDEO EXPLICATIVO. La fiscalidad empresarial](#)

42

El IVA en España

Productos y bienes más consumidos



Fuentes:

https://blogger.googleusercontent.com/img/b/R29vZ2xl/AVvXsEiXaN_PCXAtR0R_JJvnllQmSnjhDj_iCMTnOnc9RpyNB3SsfL9-ClvannmUe3EOhXA1BLjEwlKWyDmc4_oKebhct2y8sbzqPWr3wXtiVg9Uxaksm0mSAeq73NcOkOP8F6yaM_ebb93KR/s1326/tipos+de+tributos.png, <https://www.asesoriaorihuelacosta.com/wp-content/uploads/2024/02/tipos-de-iva-en-espana.jpeg> y <https://i0.wp.com/ticsyformacion.com/wp-content/uploads/2016/04/clases-de-impuestos-en-espana-infografia.jpg?fit=760,920&ssl=1>

Clases de Impuestos en España

¿Sabes en qué se diferencian los impuestos directos y los indirectos? En esta infografía clasificamos estos dos gravámenes y os contamos sus características más importantes.



INDIRECTOS

Se aplican sobre el consumo y la transmisión de bienes de los individuos



STEUERSTRUKTUR ÖSTERREICH

Unfaire Steuerlast in Österreich

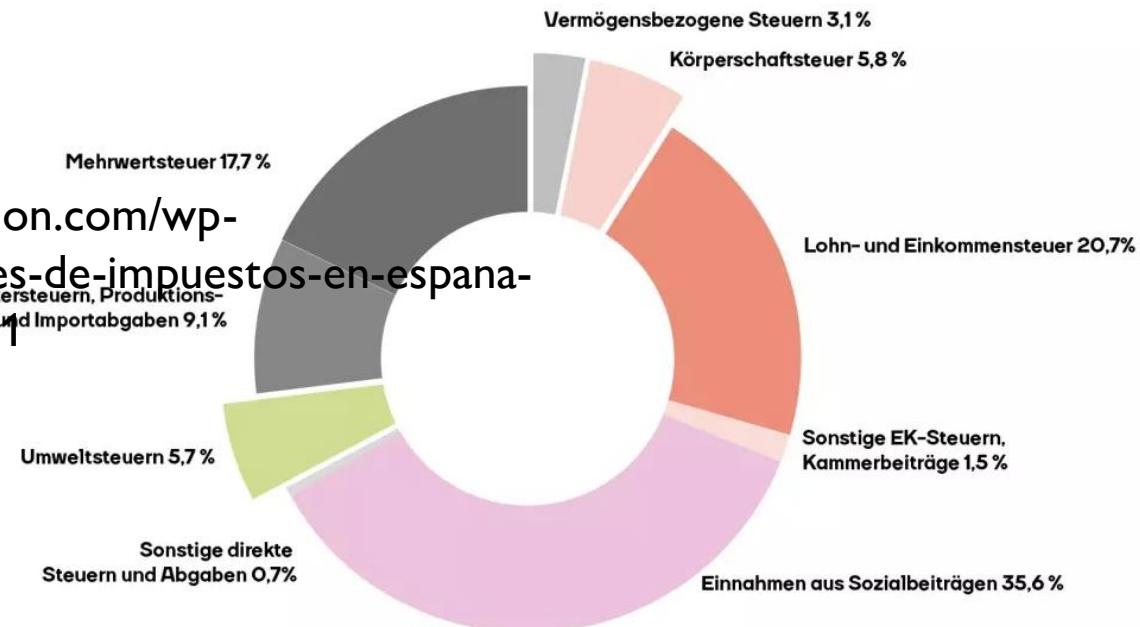


<https://i0.wp.com/ticsyformacion.com/wp-content/uploads/2016/04/clases-de-impuestos-en-espana-infografia.jpg?fit=760,920&ssl=1>

ÖGB: 80 Prozent der Steuereinnahmen kommen von ArbeitnehmerInnen und PensionistInnen

Quelle: <https://www.oegb.at/themen/soziale-gerechtigkeit/steuern-und-konjunktur/wer-zahlt-die-steuern>

Status Quo der Steuerstruktur: Arbeit und Konsum tragen am meisten bei
2019 kommen nur knapp 9 von 100 Euro aus vermögensbezogenen Steuern und Unternehmensgewinnen



Quelle: Statistik Austria 2019; eigene Berechnung
Anmerkung: Vermögensbezogene Steuern beinhalten u.a.: KEST, Steuern auf Vermögen & Vermögensübertragungen, Grundstücke

MOMENTUM
INSTITUT

Fuentes de las imágenes: https://media.licdn.com/dms/image/v2/D4E22AQE7BkhLiD9dMA/feedshare-shrink_800/B4EZY0a2_iG0Ak-/0/1744636179757?e=2147483647&v=beta&t=YFz09y6ewRdoKfUzrsU3BUxD6mTp1DM46EITq1xGpU y https://www.momentum-institut.at/wp-content/uploads/2024/05/m_ig_13_2.jpg

¿QUÉ IMPUESTOS DEBERÍAN AUMENTARSE / REDUCIRSE / MODIFICARSE?

- IVA
- Impuesto sobre sucesiones
- Impuesto sobre donaciones
- Fiscalidad de las empresas
- Flat Tax
- ...
- MWSt
- Erbschaftssteuer
- Schenkungssteuer
- Unternehmensbesteuerung
- Flat Tax
- ...

DEBATE: «¿Y QUÉ HARÍA USTED COMO POLÍTICO EN ESTA SITUACIÓN?»



Vuestro (pequeño) país es un país rico en términos internacionales. La renta media es alta, el desempleo es bajo, el sistema social funciona bien. La población está acostumbrada a vivir en un Estado del bienestar. Sin embargo, también hay algunos factores que empiezan a ser preocupantes:

- la deuda pública sigue siendo elevada, aunque la presión fiscal también lo es y los ingresos fiscales llevan varios años en niveles récord;
- el crecimiento económico está disminuyendo;
- el desempleo de larga duración está aumentando y es casi imposible que los mayores de 50 años encuentren trabajo (sobre todo para los que no tienen estudios o son poco instruidos);
- el país está perdiendo competitividad internacional, las exportaciones -una importante fuente de ingresos- están empezando a disminuir;
- el panorama internacional es incierto y las amenazas existentes, si se convierten en crisis, afectarán significativamente a su país (exportaciones, turismo, seguridad de la moneda, etc.). Tu país es miembro de la Unión Europea, por lo que hay que tomar ciertas decisiones en ella.

Reunáos en grupos y discutid qué medidas deben tomarse en esta situación. Recordad: sois políticos y, por tanto, debéis tener siempre en cuenta cómo reaccionaría la gente que se supone que os vota

Otra cosa: te voy a dar el panorama general de un juego de rol que me gustaría hacer con mis estudiantes (universitarios, Empresariales, B2 de español).

Vuestro (pequeño) país es un país rico en términos internacionales. La renta media es alta, el desempleo es bajo, el sistema social funciona bien. La población está acostumbrada a vivir en un Estado del bienestar. Sin embargo, también hay algunos factores que empiezan a ser preocupantes:

la deuda pública sigue siendo elevada, aunque la presión fiscal también lo es y los ingresos fiscales llevan varios años en niveles récord;

el crecimiento económico está disminuyendo;

el desempleo de larga duración está aumentando y es casi imposible que los mayores de 50 años encuentren trabajo (sobre todo para los que no tienen estudios o son poco instruidos);

el país está perdiendo competitividad internacional, las exportaciones -una importante fuente de ingresos- están empezando a disminuir;

el panorama internacional es incierto y las amenazas existentes, si se convierten en crisis, afectarán significativamente a su país (exportaciones, turismo, seguridad de la moneda, etc.). Tu país es miembro de la Unión Europea, por lo que hay que tomar ciertas decisiones en ella.

Reunaos en grupos y discutid qué medidas deben tomarse en esta situación. Recordad: sois políticos y, por tanto, debéis tener siempre en cuenta cómo reaccionaría la gente que se supone que os vota

Nestitaría que me crearas 5 roles para esta actividad

1. Partido del Progreso Sostenible (PPS)

- **Ideología:** Centro-izquierda.
- **Prioridades:**
 - Mantener el estado del bienestar sin aumentar más la presión fiscal.
 - Apostar por la inversión en educación (especialmente en formación continua para mayores de 50 años).
 - Fomentar la innovación y las energías renovables como motores de crecimiento económico.
- **Puntos sensibles:** Temen perder el apoyo

Se me olvidó decirte que me gustaría tener los roles con el trasfondo de los partidos austriacos:
SPÖ, ÖVP, Grüne, NEOS, FPÖ

2. Alianza Liberal Empresarial (ALE)

- **Ideología:** Centro-derecha, liberal en eco
- **Prioridades:**
 - Reducir el gasto público para controlar la deuda.
 - Bajar impuestos a empresas para recuperar la competitividad internacional.
 - Atraer inversión extranjera con políticas fiscales más atractivas.
- **Puntos sensibles:** Necesitan convencer a la población de que menos gasto no significará menos bienestar inmediato.

1. Partido Social por la Igualdad (inspirado en el SPÖ)

- **Ideología:** Socialdemocracia.
- **Prioridades:**
 - Proteger el Estado del Bienestar a toda costa.
 - Invertir en empleo y formación para los parados de larga duración.
 - Subir impuestos a los más ricos y a las grandes empresas si es necesario.
- **Puntos sensibles:**
 - Tienen que convencer a la clase media de que sus propuestas no serán una carga excesiva.

2. Partido Popular de la Prosperidad (inspirado en el ÖVP)

- **Ideología:** Conservador, democristiano.
- **Prioridades:**
 - Controlar la deuda pública con una gestión rigurosa del gasto.
 - Apoyar a las pequeñas y medianas empresas para reactivar el empleo.
 - Mantener la estabilidad social sin reformas radicales.
- **Puntos sensibles:**
 - Necesitan mostrar resultados económicos sin que la gente perciba recortes en servicios públicos.

3. Verdes para el Futuro (inspirado en Die Grünen)

- **Ideología:** Ecologista, progresista.
- **Prioridades:**
 - Apostar por energías renovables y una economía más sostenible.
 - Promover empleos verdes para revitalizar el mercado laboral.
 - Fortalecer la cooperación europea en temas de clima y economía.
- **Puntos sensibles:**
 - Sus planes de transición ecológica pueden parecer costosos y lentos para parte de la población.

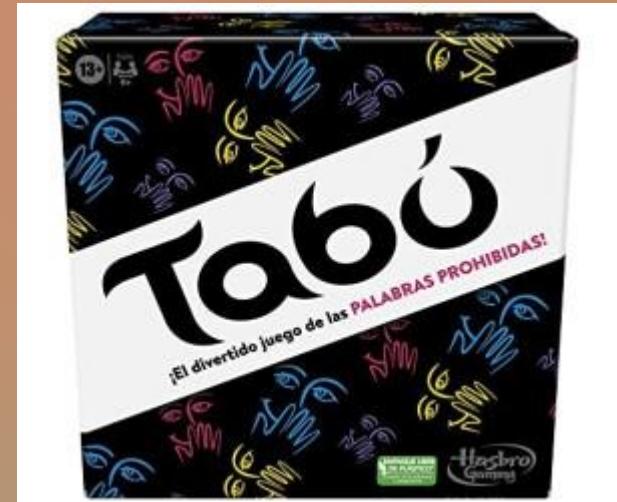
4. Nueva Visión Liberal (inspirado en NEOS)

- **Ideología:** Liberal, reformista.
- **Prioridades:**
 - Reformar el sistema educativo para preparar mejor a los trabajadores.
 - Modernizar la economía digitalmente y fomentar la innovación.
 - Reducir burocracia para facilitar la creación de empresas.
- **Puntos sensibles:**
 - Deben evitar parecer elitistas o alejados de los problemas cotidianos.

5. Movimiento Patriótico Unido (inspirado en FPÖ)

- **Ideología:** Conservador, nacionalista.
- **Prioridades:**
 - Priorizar los intereses nacionales en las decisiones europeas.
 - Fortalecer el control de las exportaciones y proteger la producción nacional.
 - Limitar gastos sociales a ciudadanos nacionales primero.
- **Puntos sensibles:**
 - Pueden ser percibidos como demasiado proteccionistas o como generadores de conflictos internacionales.

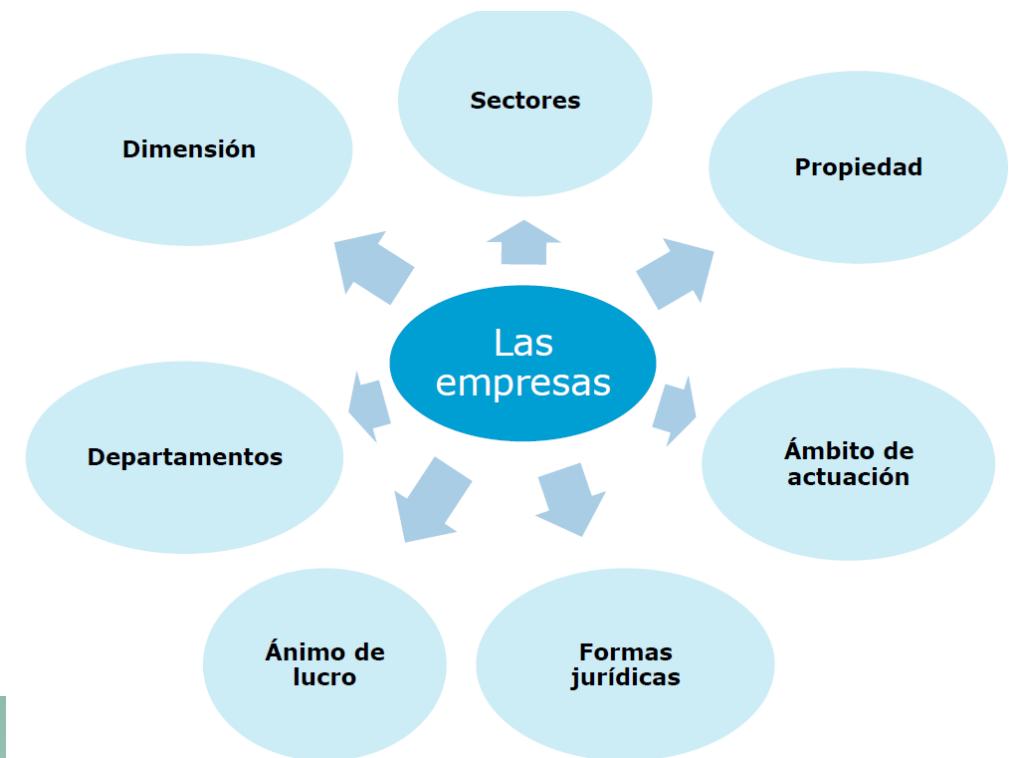
REPASO DE VOCABULARIO COMUNICATIV O Y DIVERTIDO



Fuente:
https://cdn.idealocdn.com/folder/Product/203700738/s2_produktbild_gross/taboo-classic-spanish.jpg

10 MINUTOS DE PRÁCTICA ORAL CON UN TABÚ „CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS“

- Hay que explicar: „**las PYMES**“
- Por supuesto **no se puede utilizar**: ~~pequeña, mediana, empresa...~~
- Y en este caso, además, **está prohibido utilizar** „~~compañía~~“
- ¿Cómo explicarlo?
- 2 palabras, artículo + sustantivo f pl.; el sustantivo es un sinónimo de „firmas“; término que se utiliza para un grupo de firmas que no son grandes
- utilizar: X palabras, sing./plural, m/f, tipos de palabras (sustantivo, verbo, adjetivo, preposición, artículo, pronombre, adverbio), sinónimos, antónimos
- En grupos de 3-4



Otro tema: me gusta mucho jugar al "tabú" con mis estudiantes. Reciben cartulinas en las que le pongo un término. Tienen que explicar este término sin utilizarlo, tampoco pueden utilizar palabras de la misma familia y otras palabras que les excluyo para hacer un poco más difícil la cosa. Los otros miembros del grupo tienen que adivinar el término.

Te voy a dar un ejemplo y te pido que me creas un juego de 15 términos sobre el tema de la "BOLSA".

1. Acción

- Prohibido: acción, acciones, invertir, valor

2. Bolsa de valores

- Prohibido: bolsa, mercado, valores, acciones

3. Corredor de bolsa

- Prohibido: corredor, agente, bolsa, intermediario

4. Dividendos

- Prohibido: dividendos, reparto, beneficios, accionistas

5. Índice bursátil

- Prohibido: índice, bolsa, medir, valores

6. Inversor

- Prohibido: inversor, invertir, dinero, capital

7. Oferta pública de venta (OPV)

- Prohibido: oferta, pública, venta, bolsa

8. Valor

- Prohibido: valor, precio, bolsa, cotizar

9. Cotización

- Prohibido: cotización, precio, subir, bajar

10. Mercado alcista

- Prohibido: mercado, subir, optimismo, bolsa

11. Mercado bajista

- Prohibido: mercado, caer, pesimismo, bolsa

12. Volatilidad

- Prohibido: volatilidad, cambios, inestable, riesgo

13. Crisis financiera

- Prohibido: crisis, dinero, bolsa, problemas

14. Corralito

- Prohibido: corralito, retirar, banco, crisis

15. Especulación

- Prohibido: especulación, riesgo, comprar, vender

En un principio me gusta mucho, pero te pido que pongas los artículos delante de los sustantivos. También me gustaría que aparecieran algunos verbos en infinitivo (por ejemplo, cotizar). Puedes aumentar el número a 20 cartulinas. Y te pido que exluyas como máximo 2 palabras para que no sea demasiado difícil.

1. La acción

- Prohibido: acción, valor

2. La bolsa de valores

- Prohibido: bolsa, mercado

3. El corredor de bolsa

- Prohibido: corredor, intermediario

4. El dividendo

- Prohibido: dividendo, beneficio

5. El índice bursátil

- Prohibido: índice, medir

6. El inversor

- Prohibido: inversor, invertir

7. La oferta pública de venta (OPV)

- Prohibido: oferta, venta

8. El valor

- Prohibido: valor, precio

9. Cotizar

- Prohibido: cotizar, bolsa

10. Invertir

- Prohibido: invertir, dinero

11. El mercado alcista

- Prohibido: mercado, subir

12. El mercado bajista

- Prohibido: mercado, caer

13. La volatilidad

- Prohibido: volatilidad, cambio

14. La crisis financiera

- Prohibido: crisis, dinero

15. El corralito

- Prohibido: corralito, banco

16. La especulación

- Prohibido: especulación, riesgo

17. El capital

¿Quieres que ahora te los prepare en **formato bonito tipo tarjetas**, como para imprimirlas directamente en

- Prohibido: el formato DIN A4 o A5? 

18. El broker

Siquieres, también puedo ponerle un diseño sencillo (con colores para cada tarjeta). ¿Te gustaría?

- Prohibido: el broker

19. Subir

- Prohibido: subir

Sí, por favor, en formato A4 y sin colores, pero con una pequeña imagen en cada cartulina

20. Bajar

- Prohibido: bajar, disminuir



ESTUDIOS Y EXPERIENCIA LABORAL

Tienes que explicar: LAS NOTAS	Tienes que explicar: LAS AFICIONES	Tienes que explicar: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, RAMA INTERNACIONAL
Tienes que explicar: LOS ESTUDIOS DE GRADO	Tienes que explicar: LA CARRERA UNIVERSITARIA	Tienes que explicar: BECARIO
Tienes que explicar: CURSAR UNOS ESTUDIOS	Tienes que explicar: EL INSTITUTO DE BACHILLERATO	Tienes que explicar: Las OFERTAS DE TRABAJO
Tienes que explicar: LA INSCRIPCIÓN	Tienes que explicar: UN MÁSTER	Tienes que explicar: SOLICITAR UNA BECA
Tienes que explicar: LA UNIVERSIDAD DE DESTINO	Tienes que explicar: HACER UNAS PRÁCTICAS	Tienes que explicar: AMBICIOSO/A
Tienes que explicar: TRABAJADOR/ RA	Tienes que explicar: LA ASIGNATURA	Tienes que explicar: RESPONSABLE
Tienes que explicar: CONVALIDAR ASIGNATURAS	Tienes que explicar: PLAN DE ESTUDIOS	Tienes que explicar: CONTABILIDAD
Tienes que explicar: COMPAGINAR TRABAJO Y ESTUDIOS	Tienes que explicar: LA SOLICITUD	Tienes que explicar: EL PRESTIGIO DE UNA UNIVERSIDAD

Tienes que explicar: EL EQUIPO	Tienes que explicar: LAS AFICIONES
Tienes que explicar: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, RAMA INTERNACIONAL	Tienes que explicar: LA ENTREVISTA DE TRABAJO
Tienes que explicar: LOS ESTUDIOS DE GRADO	Tienes que explicar: LA CARRERA UNIVERSITARIA
Tienes que explicar: EL LUGAR DE RESIDENCIA	Tienes que explicar: LA FECHA DE NACIMIENTO
Tienes que explicar: EL CARNÉ DE CONDUCIR	Tienes que explicar: EL INSTITUTO DE BACHILLERATO
Tienes que explicar: LA CONTABILIDAD	Tienes que explicar: LOS RECURSOS HUMANOS
Tienes que explicar: EL CV	Tienes que explicar: LA EXPERIENCIA PROFESIONAL
Tienes que explicar: SOLICITAR UNA BECA	Tienes que explicar: EL DERECHO DE SOCIEDADES
Tienes que explicar: HACER UNAS PRÁCTICAS	Tienes que explicar: AMBICIOSO/A
Tienes que explicar: TRABAJADOR/ RA	Tienes que explicar: LA ASIGNATURA
Tienes que explicar: RESPONSABLE	Tienes que explicar: LOS IDIOMAS
Tienes que explicar: PUNTUAL	Tienes que explicar: UN MÁSTER
Tienes que explicar: LOS CONOCIMIENTOS TÉCNICOS	Tienes que explicar: LA UNIVERSIDAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

SOLICITUD DE TRABAJO Y DEPARTAMENTOS EN LA EMPRESA

Tienes que explicar: LA JORNADA LABORAL	Tienes que explicar: EL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD	Tienes que explicar: EL ALTA EN LA Seguridad Social	Tienes que explicar: EL PUESTO VACANTE	Tienes que explicar: EL CONTRATO EN PRÁCTICAS	Tienes que explicar: ENCARGARSE DE LAS FACTURAS
Tienes que explicar: LA EXPERIENCIA LABORAL	Tienes que explicar: LOS CURSOS DE FORMACIÓN	Tienes que explicar: EL CV	Tienes que explicar: SER DESPEDIDO	Tienes que explicar: LA CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN	Tienes que explicar: LA JORNADA COMPLETA
Tienes que explicar: EL DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS			Tienes que explicar: LOS REQUISITOS		

Tienes que explicar: EL DEPARTAMENTO DE VENTAS	Tienes que explicar: DOMINAR UN IDIOMA	Tienes que explicar: SOLICITAR UN PUESTO DE TRABAJO	Tienes que explicar: EL CONTRATO DEFINITIVO	Tienes que explicar: EL DEPARTAMENTO DE I+D	Tienes que explicar: OCUPARSE DE LA FORMACIÓN
Tienes que explicar: LA JEFA DEL DEPARTAMENTO	Tienes que explicar: EL SUELDO	Tienes que explicar: TENER CONOCIMIENTOS DE INFORMÁTICA A NIVEL DE USUARIO	Tienes que explicar: LAS HABILIDADES BLANDAS	Tienes que explicar: EL ALMACÉN	Tienes que explicar: EL ASUNTO
Tienes que explicar: LA CARTA DE SOLICITUD			Tienes que explicar: COMPAGINAR ESTUDIOS Y TRABAJO		

DESCRIPCIÓN DE EMPRESAS

Tienes que explicar: EL PROPIETARIO Tienes plena libertad.	Tienes que explicar: LA EMPRESA MIXTA No puedes utilizar: • estado
Tienes que explicar: LA DIMENSIÓN No puedes utilizar: • grande, pequeña, mediana	Tienes que explicar: LA PYME No puedes utilizar: • pequeña, mediana, empresa
Tienes que explicar: EL ÁMBITO TERRITORIAL No puedes utilizar: • local, regional, nacional, inter-/multinacional	Tienes que explicar: LA SOCIEDAD ANÓNIMA No puedes utilizar: • accionista, acción
Tienes que explicar: LA SOCIEDAD LIMITADA Tienes plena libertad	Tienes que explicar: LA COOPERATIVA Tienes plena libertad
Tienes que explicar: EL EMPRESARIO INDIVIDUAL Tienes plena libertad.	Tienes que explicar: SIN ÁNIMO DE LUCRO Tienes plena libertad.
Tienes que explicar: EL SECTOR PRIMARIO No puedes utilizar: • agricultura	Tienes que explicar: LA CONSTRUCCIÓN No puedes utilizar: • sector secundario
Tienes que explicar: LA INDUSTRIA PESADA No puedes utilizar: • sector secundario	Tienes que explicar: LA PESCA No puedes utilizar: • sector primario
Tienes que explicar: EL SECTOR DE TELECOMUNICACIONES Tienes plena libertad.	Tienes que explicar: EL SECTOR DE ALIMENTACIÓN No puedes utilizar: • sector secundario
Tienes que explicar: EL SECTOR ENERGÉTICO Tienes plena libertad.	Tienes que explicar: LA GANADERÍA No puedes utilizar: • vaca

Tienes que explicar: LAS MATERIAS PRIMAS No puedes utilizar: •→ Tienes plena libertad	Tienes que explicar: LA ENERGÍA HIDROELÉCTRICA No puedes utilizar: •→ agua
Tienes que explicar: EL PETRÓLEO No puedes utilizar: •→ tienes plena libertad	Tienes que explicar: LA INDUSTRIA PESADA No puedes utilizar: •→ metal
Tienes que explicar: LA ENERGÍA EÓLICA No puedes utilizar: •→ viento	Tienes que explicar: EL CARBÓN No puedes utilizar: •→ Tienes plena libertad
Tienes que explicar: LA MINERÍA SUBTERRÁNEA No puedes utilizar: •→ suelo	Tienes que explicar: EL RECICLAJE No puedes utilizar: •→ tienes plena libertad
Tienes que explicar: EL DESARROLLO SOSTENIBLE No puedes utilizar: •→ tienes plena libertad	Tienes que explicar: LA LANA (Wolle) No puedes utilizar: •→ tienes plena libertad
Tienes que explicar: EL PRODUCTO SEMIELABORADO No puedes utilizar: •→ tienes plena libertad	Tienes que explicar: LOS COMBUSTIBLES FÓSILES No puedes utilizar: •→ tienes plena libertad
Tienes que explicar: EL POLÍGONO INDUSTRIAL No puedes utilizar: •→ tienes plena libertad	Tienes que explicar: LOS RECURSOS AGOTABLES No puedes utilizar: •→ tienes plena libertad
Tienes que explicar: LA HUELGA DE TRABAJADORES No puedes utilizar: •→ tienes plena libertad	Tienes que explicar: LOS BIENES DE EQUIPO No puedes utilizar: •→ tienes plena libertad

Tienes que explicar: EL SECTOR PESQUERO No puedes utilizar: •→ Tienes plena libertad	Tienes que explicar: LA ACUICULTURA No puedes utilizar: •→ Tienes plena libertad
Tienes que explicar: LA SOBREEXPLORACIÓN No puedes utilizar: •→ Tienes plena libertad	Tienes que explicar: LA PESCA ARTESANAL No puedes utilizar: •→ Tienes plena libertad
Tienes que explicar: EL SALMÓN No puedes utilizar: •→ pez pescado	Tienes que explicar: LA CORRIENTE DEL NIÑO No puedes utilizar: •→ Tienes plena libertad

SECTORES PRIMARIO Y SECUNDARIO

MEDIO AMBIENTE

Tienes que explicar: EL AIRE	Tienes que explicar: EL SUELO
Tienes que explicar: EL RECICLAJE	Tienes que explicar: LA CONTAMINACIÓN
Tienes que explicar: EL BOSQUE TROPICAL	Tienes que explicar: EL RECICLAJE DE VIDRIO
Tienes que explicar: EL AGUA POTABLE	Tienes que explicar: LA ENERGÍA EÓLICA
Tienes que explicar: LA CENTRAL NUCLEAR	Tienes que explicar: EL PELIGRO DE EXTINCIÓN
Tienes que explicar: LA ESPECIE	Tienes que explicar: EL CALENTAMIENTO GLOBAL
Tienes que explicar: LA CAPA DE OZONO	Tienes que explicar: EL TURISMO SOSTENIBLE
Tienes que explicar: LA PESCA COMERCIAL	Tienes que explicar: LA BIODIVERSIDAD

BANCA

Tienes que explicar: el DINERO EN EFECTIVO	Tienes que explicar: la DOMICILIACIÓN DE PAGOS
Tienes que explicar: PEDIR UNA HIPOTECA	Tienes que explicar: la CUENTA CORRIENTE
Tienes que explicar: la CAJA DE AHORROS	Tienes que explicar: SACAR DINERO DEL CAJERO AUTOMÁTICO
Tienes que explicar: HACER UNA TRANSFERENCIA	Tienes que explicar: los EXTRACTOS DE LA CUENTA
Tienes que explicar: la TARJETA DE DÉBITO	Tienes que explicar: la MONEDA
Tienes que explicar: el PAGO ANTICIPADO	Tienes que explicar: el TIPO DE INTERÉS
Tienes que explicar: el TIPO DE CAMBIO	Tienes que explicar: la COMISIÓN
Tienes que explicar: la SUCURSAL	Tienes que explicar: “LA BANCA”
Tienes que explicar: el BANCO NACIONAL	Tienes que explicar: la BOLSA
Tienes que explicar: el PAGO EN CUOTAS	Tienes que explicar: el CHEQUE DE VIAJE

RESULTADOS EMPRESARIALES

Tienes que explicar: EL BENEFICIO NETO No puedes utilizar: •→ Las ganancias	Tienes que explicar: EL ÍNDICE BURSÁTIL No puedes utilizar: •→ El
Tienes que explicar: EL PATRIMONIO NETO No puedes utilizar: •→ Los fondos propios	Tienes que explicar: EL PRÉSTAMO No puedes utilizar: •→ El crédito
Tienes que explicar: LA COTIZACIÓN No puedes utilizar: •→ La acción	Tienes que explicar: EL ACTIVO FIJO No puedes utilizar: •→ No corriente
Tienes que explicar: LAS RESERVAS No puedes utilizar: •→	Tienes que explicar: EL IMPORTE No puedes utilizar: •→ La suma
Tienes que explicar: LAS EXISTENCIAS No puedes utilizar: •→	Tienes que explicar: LAS PÉRDIDAS No puedes utilizar: •→
Tienes que explicar: LA AMORTIZACIÓN No puedes utilizar: •→ El reembolso	Tienes que explicar: LA BOLSA No puedes utilizar: •→ El mercado de valores
Tienes que explicar: EL BONO No puedes utilizar: •→ La obligación	Tienes que explicar: LAS VENTAS No puedes utilizar: •→ La cifra de negocios
Tienes que explicar: EL DESPLOME No puedes utilizar: •→ La caída	Tienes que explicar: LA CAPITALIZACIÓN No puedes utilizar: •→ El valor

IA: IMÁGENES LLENAS DE ESTEREOTIPOS

Hola, me podrías crear una imagen que represente una escena típica de la economía boliviana?

ChatGPT, versión gratuita



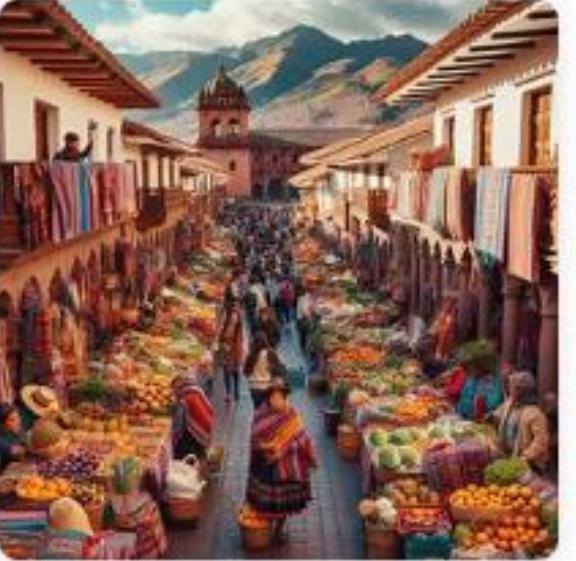
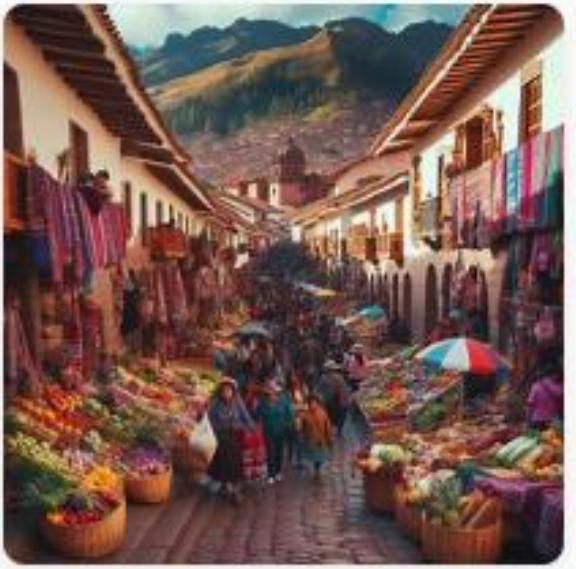


¿Os llama la atención alguna cosa?

"A typical scene in Mexico"

Designer

Copilot, 15. Mai 2024



"A typical scene in Peru"

Designer

Unterstützt von DALL-E 3

Copilot, 15. Mai 2024



"A typical scene in Spain"

Designer

Unterstützt von DALL-E 3

Copilot, 15. Mai 2024

Hi, could you please create me a picture of a typical austrian family?

 Copilot



Could you please create me one of a typical Spanish family?

 Copilot

Add a flamenco dancer

Include a beach setting



Microsoft Copilot,
versión gratuita





Brigitte Schatzl

WU Wien, bschatzl@wu.ac.at

Fuente:

https://media.istockphoto.com/id/1183307885/pl/wektor/koniec.jpg?s=1024x1024&w=is&k=20&c=gT_O0plDfdSm24Mofbk3frBCF_f8MiW161UzsZMIKAE=