

B.VI.8

Advanced skills – Organising meetings, presentations, discussions

Eine Geschäftsidee auf Englisch überzeugend präsentieren – Pitching a startup idea

Dr. Petra Schappert



Wie kann man seine Produktidee gut präsentieren? Was sollte man bei einem Pitch vermeiden? Und wie reagiert man auf Kritik? In dieser Unterrichtseinheit planen die Schülerinnen und Schüler Schritt für Schritt die Präsentation einer Geschäftsidee vor der Jury des Shark Tanks. Sie denken sich ein Produkt aus, entwickeln eine Präsentation, wappnen sich vor Kritik und pitchen schließlich souverän.

KOMPETENZPROFIL

Niveau:	B1 (Differenzierungsmaterial für A2)
Dauer:	10 Unterrichtsstunden
Kompetenzen:	1. Sprechen: vor einer Jury ein Produkt/eine Geschäftsidee präsentieren und verteidigen; 2. Schreiben: eine Produktbeschreibung verfassen; 3. Sprachmittlung; 4. Hör-Seh-Verstehen: ein Video ansehen und verstehen
Thematische Bereiche:	<i>speaking, presentation, startup, pitching, pitch, body language</i>

Auf einen Blick

1./2. Stunde

Thema:	Brainstorming ideas
M 1	Attending a startup fair – Collecting ideas / Produktideen in einer Mindmap sammeln
M 2	Refining your ideas – A mind map / Eine Produktidee detailliert ausarbeiten
M 3	Describing your product – Writing a product description / Eine Produktbeschreibung erarbeiten und ein Bild des Produkts gestalten
Benötigt:	Ggf. digitale Endgeräte und Internetzugang für das Erstellen einer digitalen Mindmap

3./4. Stunde

Thema:	How to pitch a product idea
M 4	How to present a product successfully – Watching a video / Ein Video anschauen und Fragen dazu beantworten
M 5	Presenting in a nutshell – Creating a checklist / Eine Checkliste für eine erfolgreiche Produktpräsentation erstellen
Benötigt:	Digitale Endgeräte und Internetzugang zum Anschauen des Videos

5./6. Stunde

Thema:	Preparing for the pitch
M 6	Posture, facial expression, gestures – Working on your body language / Die Produktpräsentation mithilfe theaterpädagogischer Übungen vorbereiten
M 7	Trying your luck at Shark Tank – A pitch gone wrong / Ein Negativbeispiel einer Produktpräsentation analysieren
Benötigt:	Digitale Endgeräte und Internetzugang zum Anschauen des Videos

7./8. Stunde

Thema: Dealing with negative feedback

- M 8** **How to deal with criticism – A mediation /** Anhand einer Sprachmittlungsaufgabe Tipps für den Umgang mit negativem Feedback erarbeiten
- M 9** **Defending your pitch – The hot-seat-method /** Mittels der Methode des Heißen Stuhls den Umgang mit (negativem) Feedback üben
- M 10** **Turning weaknesses into strengths – Developing strategies /** Gegenargumente zu negativem Feedback entwickeln



9./10. Stunde

Thema: Pitching your idea at the Shark Tank

- M 11** **It's time for your pitch – At the Shark Tank /** Die Jury von der eigenen Produktidee überzeugen
- M 12** **The jury reaches a decision – Giving feedback /** Mithilfe eines Feedbackbogens Rückmeldung zur Produktpräsentation geben

Minimalplan

Sie haben nur drei Doppelstunden zur Verfügung? So können Sie die wichtigsten Inhalte erarbeiten:

- 1./2. Stunde: Brainstorming ideas M 2–M 3
- 3./4. Stunde: How to pitch a product idea M 4–M 5
- 5./6. Stunde: Pitching your idea at the Shark Tank M 11–M 12

Erklärung zu den Symbolen

	Dieses Symbol markiert differenziertes Material. Wenn nicht anders ausgewiesen, befinden sich die Materialien auf mittlerem Niveau.	
 einfaches Niveau	 mittleres Niveau	 schwieriges Niveau

M 1

Attending a startup fair – Collecting ideas



Have you ever dreamt of creating something the world hasn't seen yet?



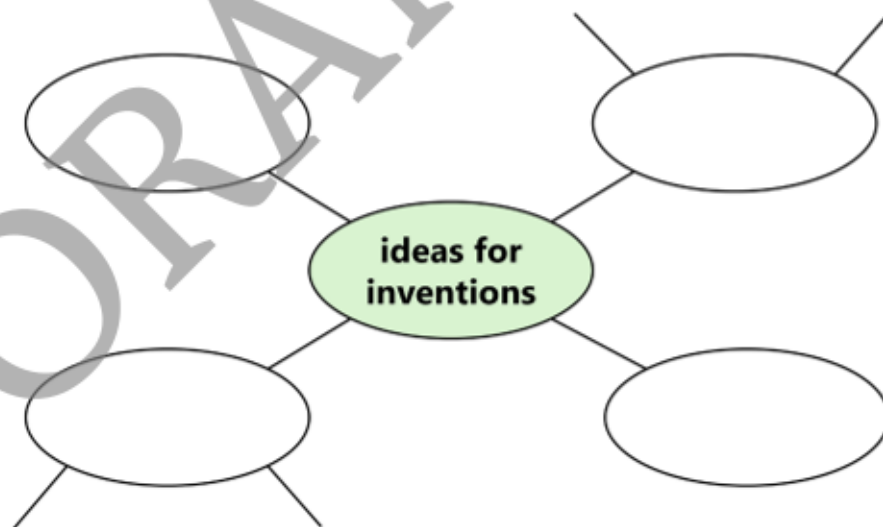
© George Doyle/Stockbyte/Getty Images



© RAABE, erstellt mit ChatGPT, KI-Technologie

Tasks

1. Look at the pictures and describe what you can see.
 2. Collect ideas of what you would like to invent. Note down your ideas in the mind map.
- TIP: You can also create a digital mind map using www.mindmeister.de.



M 5

Presenting in a nutshell – Creating a checklist



Task

Stay in your startup team. Use the information from the video and create a checklist.

TIP: You can use the headlines in the box to complete the checklist.



© Colourbox

Address weaknesses honestly – Use the three-act storytelling structure – Create FOMO (Fear of Missing Out) – Focus on the audience, not yourself – Adapt your message to the audience type – Inspire action and belonging

Checklist – How to present a product successfully

1. _____
Make your audience feel that if they do not say “yes”, they will miss an exciting or important opportunity.
2. _____
Research what your audience truly cares about – their goals, challenges and motivations.
3. _____
 - Investors: highlight big market opportunities and high financial returns
 - Nonprofits: emphasise long-term social or positive impact
 - Colleagues/Managers: show how your idea supports their goals, e.g., growth, customer loyalty or personal success
4. _____
 - Describe the current problem or situation.
 - Explain why existing solutions fail or where the challenge lies.
 - Present your product as the hero that solves the problem.
 - Make sure your story flows clearly and emotionally.
 - Keep it memorable and easy to follow.
5. _____
 - Identify potential concerns your audience might have and talk openly about them.
 - Explain how you will overcome or manage these challenges to build credibility and trust.
6. _____
 - Make your audience feel they are joining something exciting by saying “yes”.
 - Show that saying “no” means missing out on a great opportunity.
 - Leave them with a strong emotional connection and a clear next step.

M 7

Trying your luck at Shark Tank – A pitch gone wrong



A pitch can go terribly wrong easily.



© zwiebackesser/Adobe Stock



Tasks

1. Watch this video: <https://raabe.click/Shark-Tank-Ogden>. Then compare Ms Ogden's pitch to what you have already learnt about presenting a product successfully. What mistakes does Ms Ogden make? Take notes.
2. You would like to help Ms Ogden. Write her in the comment section under the video, providing some tips how she can improve.

Ms Ogden's mistakes:

Dear Ms Ogden,