

B2

SMALL TALK & NETWORKING

MONOLOG · 4 MIN.

Introducing a Colleague to a Useful Contact · *Podcast*

Name, Rolle, ein guter Hook – so stellen Sie einen Kollegen einem wertvollen Kontakt in dreißig Sekunden vor.

Episode anhören +
Verständnistest:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/introducing-a-colleague-to-a-useful-contact>

NAME

DATUM

BAUSTEIN 1 · SCHLÜSSELWENDUNGEN LERNEN



Lesen Sie die acht Wendungen mit Bedeutung und Beispiel. Sie hören alle in der Episode.

ENGLISH	DEUTSCH	BEISPIEL
a useful contact	ein wertvoller Kontakt	<i>At every conference, I try to meet at least one useful contact.</i>
I'd like you to meet	Ich möchte Ihnen ... vorstellen	<i>Sarah, I'd like you to meet our new sales director.</i>
head of product	Produktleitung / Leiter(in) Produktmanagement	<i>She joined the company as head of product last year.</i>
may I introduce	darf ich ... vorstellen	<i>Mr Fischer, may I introduce our head of engineering?</i>
break the ice	das Eis brechen	<i>A question about football broke the ice at the dinner table.</i>
common ground	gemeinsame Basis / Gemeinsamkeiten	<i>They quickly found common ground: both had worked in logistics.</i>
I'll leave you two to it	Ich lasse Sie beide dann mal allein	<i>You two have a lot to discuss — I'll leave you to it.</i>
in fact	tatsächlich, genau genommen	<i>The project looks simple; in fact, it took six months.</i>



BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN



Ergänzen Sie das fehlende Wort aus dem Gespräch.

meet

know

see

hear

current

actually

eventual

presently

01 Herr König, I'd like you to _____ Julia Sommer, our new head of product.

02 What he meant was: our _____ best consultant.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?



Kreuzen Sie an. R = richtig, F = falsch.

01 A good introduction includes one interesting fact about the person.

R ☐ F ☐

02 You should stay and manage the conversation after the introduction.

R ☐ F ☐

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE



Nummerieren Sie die Schritte des Gesprächs (1–5).

01 ☐ Exit with "I'll leave you two to it"

02 ☐ Give your colleague's name and role

03 ☐ Step back and let them talk

04 ☐ Say the client's name first

05 ☐ Add one interesting hook

BAUSTEIN 5 · IHRE VERSION



Schreiben Sie zwei eigene Sätze mit Wendungen aus Baustein 1.

.....

.....

.....

MINI-CHECK – KANN ICH DAS SCHON?

☐ Ich kann eine Verzögerung höflich ankündigen.

☐ Ich kann eine Alternative vorschlagen.

☐ Ich kann eine schriftliche Bestätigung zusagen.

Zweimal gehört und alles angekreuzt? Dann sind Sie bereit für das echte Gespräch.

Vokabelkarten zum Ausschneiden

× Ausschneiden, an der Linie falten - Englisch vorn, Deutsch hinten. Oder digital üben:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/introducing-a-colleague-to-a-useful-contact>

a useful contact

At every conference, I try to meet at least one useful contact.

ein wertvoller Kontakt

I'd like you to meet

Sarah, I'd like you to meet our new sales director.

ich möchte Ihnen ... vorstellen

head of product

She joined the company as head of product last year.

Produktleitung / Leiter(in) Produktmanagement

may I introduce

Mr Fischer, may I introduce our head of engineering?

darf ich ... vorstellen

break the ice

A question about football broke the ice at the dinner table.

das Eis brechen

common ground

They quickly found common ground: both had worked in logistics.

gemeinsame Basis / Gemeinsamkeiten

I'll leave you two to it

You two have a lot to discuss — I'll leave you to it.

ich lasse Sie beide dann mal allein

in fact

The project looks simple; in fact, it took six months.

tatsächlich, genau genommen

Lösungsschlüssel

Vergleiche erst, wenn du fertig bist. Zu jeder Antwort steht das **Warum**.

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN

01 **meet**

„I'd like you to meet ...“ ist die Standardformel für Vorstellungen. „Know“ würde bedeuten, dass die beiden sich bereits kennen.

02 **current**

Falscher Freund: „aktuell“ heißt auf Englisch „current“ (oder „present“). „Actually“ bedeutet „tatsächlich“ – und „eventual“ heißt „schließlich“, nicht „eventuell“.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?

01 **Richtig**

Richtig: Der „Hook“ ist genau das – eine interessante Tatsache, die das Gespräch startet.

02 **Falsch**

Falsch: „Step three: step back ... The best networkers connect people and then disappear.“

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE

01 **1.** Say the client's name first

02 **2.** Give your colleague's name and role

03 **3.** Add one interesting hook

04 **4.** Step back and let them talk

05 **5.** Exit with "I'll leave you two to it"

LIVE WEITERÜBEN

Diese Wendungen im echten Gespräch üben?

Online-Unterricht mit echten Lehrern – Englischtraining seit 2004 · Berlin · Hannover · Online.

ANRUFEN

+49 511 95733819