

souveräne Produkt-Argumentation

Die angenommene Situation:

Sie haben ein neues Produkt im Programm und wollen es überzeugend präsentieren. Natürlich können Sie in einem solchen Fall die Produkt-Vorteile nicht vom '-Spickzettel' ablesen; Sie müssen die Vorteile souverän 'aus dem Kopf' vortragen!

Bitte 'codieren' Sie zunächst die Vorteile in Sinn**Bilder**, die Sie als 'treffend' für den jeweils dahinter stehenden Sinn empfinden.

Die Vorteile von *Lernkarten* liegen insbesondere darin,

Ihr Sinn**Bild**?

1. dass sie ein Hilfsmittel sind, das nicht schon bei der erstmaligen Stoffvermittlung benutzt wurde. Diese **Andersartigkeit** erhöht die Motivation zur nochmaligen Auseinandersetzung mit dem Lerninhalt.
2. dass sie dem Lernenden eine **Selbstbefragung** ermöglichen. Dies hat einen deutlich höheren Lernwert, als sich die Informationen noch einmal (relativ passiv) 'von außen zuzuführen' (höhere 'geistige Verarbeitungstiefe').
3. dass sie die **Praxissituation simulieren**. Auch im täglichen Leben könnte jemand zum Beispiel fragen : "Welche Vorteile habe ich denn von ... ?" oder "Was passiert, wenn ... ?"
4. dass die überlegte Antwort **sofort** mit der jeweiligen Musterlösung auf der Rückseite **vergleichbar** ist. Dies wirkt als Lernverstärkung bzw. hilft, dass sich Falschlösungen gar nicht erst festsetzen.
5. dass richtige Lösungen als **Erfolgslebnisse** erlebt werden (Lernverstärkung) und Fehler oder Nichtwissen hier als Ansporn wirken, sich auch diese betreffenden Inhaltsteile noch anzueignen.
6. dass der Lernende **aussortieren** kann, was er schon gut beherrscht. Der Lernende kann sich also auf diejenigen Teile des Lerninhaltes beschränken/ konzentrieren, die er nochmals wiederholen sollte: Zeitgewinn.
7. dass ihre **einfache Handhabung** 'Lernspaß' aufkommen lässt (auch haptische Aspekte) - Lernen im '*Handumdrehen*'.
8. dass sie ein sinnvolles, 'Preis-wertes' Hilfsmittel sind, um den Anteil des selbstgesteuerten Lernens zu erhöhen: **Selbstaktivierungs-Programm**.