

Reading Practice 4

Class Objective: To read and comprehend the given passages

Practice A: Read and comprehend

In Ihrem Bekanntenkreis gibt es etliche Personen, die sich beruflich neu orientieren möchten oder sich für den Beruf und die Karriere fortbilden wollen. Suchen Sie unter den acht angebotenen Veranstaltungen und Seminaren (A–H) die für diese Bekannten passenden aus. Es gibt jeweils nur eine richtige Lösung. Es ist möglich, dass es nicht für jede Person ein passendes Angebot gibt. Markieren Sie in diesem Fall auf dem Antwortbogen „**negativ**“. Übertragen Sie die Ergebnisse auf den Antwortbogen (1–5).

Sie suchen eine passende Veranstaltung für:

1. eine Bekannte, die ihren Arbeitstag und die Arbeitsabläufe besser in den Griff bekommen möchte.
2. einen Bekannten, der unter häufigen Auseinandersetzungen mit seinen Kollegen leidet.
3. eine Bekannte, die das Gefühl hat, beruflich nicht voranzukommen.
4. eine Bekannte, die sich demnächst um die Weiterbildung in ihrer Firma kümmern soll.
5. einen Bekannten, der seit Kurzem eine Abteilung mit zwanzig Mitarbeitern leitet.

Beispiele: Sie suchen eine passende Veranstaltung für:

01 eine Bekannte, die mit dem Gedanken spielt, eine eigene Firma aufzumachen. **Lösung: A**
02 Eva-Maria Bell, die eine begeisterte Besucherin von deutschen Großstädten ist. **Lösung: „negativ“**

A. Starter-Treffpunkt

Seit zehn Jahren organisiert unsere Existenzgründungsinitiative verschiedene Informations - veranstaltungen rund um das Thema Existenzgründung – unter anderem auch die Veranstaltungsreihe „Starter-Treffpunkt“, die sich jetzt in einer leicht veränderten Form präsentiert: Eine wechselnde Expertenrunde beleuchtet pro Termin einen für Gründer wichtigen Bereich von verschiedenen Seiten. In der nächsten Talkrunde geht es um den Erfolg am Markt und gekonntes Marketing.

B. Beschwerde-Management

Beschwerden werden oft als lästig oder als persönlicher Vorwurf wahrgenommen und viele reagieren emotional und betroffen darauf. Dabei sind Beschwerden eine Möglichkeit, Schwachstellen im Dienstleistungsangebot zu erkennen und abzubauen. Auch werden Kunden, die mit ihren Anliegen und Problemen ernst genommen werden, dem Unternehmen weiter verbunden bleiben. Ausgehend von Alltagssituationen der Teilnehmenden werden Strategien des kunden - orientierten Umgangs mit Beschwerden erprobt.

C. Büroorganisation

1. **Introduction**

2. **Background**

3. **Method**

- 1. **Study Design**
- 2. **Participants**
- 3. **Intervention**

4. **Results**

- 1. **Primary Outcome**
- 2. **Secondary Outcome**
- 3. **Subgroup Analysis**

5. **Conclusion**

- 1. **Summary**

6. **References**

7. **Appendix**

8. **Supplementary Materials**

9. **Tables**

- 1. **Table 1**
- 2. **Table 2**
- 3. **Table 3**

10. **Figures**

1. **Introduction**

This document is a **template** for a **report**.

2. **Body**

1. **Section 1**
2. **Section 2**
3. **Section 3**

3. **Conclusion**

1. **Section 1**
2. **Section 2**
3. **Section 3**

4. **References**

1. **Section 1**

5. **Appendix**

6. **Footnote**

7. **Page Number**

8. **Page Number**

1. **Section 1**
2. **Section 2**
3. **Section 3**

9. **Page Number**

1. **Introduction**

2. **Background**

3. **Method**

- 1. **Study Design**
- 2. **Participants**
- 3. **Intervention**

4. **Results**

- 1. **Primary Outcome**
- 2. **Secondary Outcome**
- 3. **Subgroup Analysis**

5. **Conclusion**

- 1. **Summary**

6. **References**

7. **Appendix**

8. **Supplementary Materials**

9. **Footnote**

- 1. **Page 1**
- 2. **Page 2**
- 3. **Page 3**

10. **Page 4**