

Hi!

Super Boni
Linklisten
Checklisten
Vorlagen
Community



sprachlehrer werden

leicht
gemacht

In 10 einfachen Schritten erfolgreich als
Sprachlehrer durchstarten.

COPYRIGHT

Jan Richter / TutorCompass

"Sprachlehrer werden – Leicht Gemacht!

Wie du in 10 einfachen Schritten erfolgreich als Sprachlehrer durchstartest."

© 2021, Jan Richter

Auf Grundlage von 2016, Marta Rechul – „Sprachlehrer werden – leicht gemacht“

Komplette Überarbeitung & Aktualisierung durch Jan Richter

Herausgegeben im EasyDeutsch LLC

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere das Recht auf Vervielfältigung und Verbreitung sowie Übersetzung. Checklisten, Vorlagen und Poster sind zum Downloaden und Kopieren für den Eigengebrauch ausdrücklich zugelassen, bedürfen jedoch für die Vervielfältigung einer Genehmigung. Alle weiteren Teile dieses Buches dürfen in keiner Form ohne schriftliche Genehmigung des Autors reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Einige Links in diesem E-Book sind Affiliate-Links. Das heißt, dass ich in diesem Buch einige wertvolle Produkte für Lehrer empfehle. Die Preise für dich bleiben gleich und ich erhalte eine kleine Provision für die Recherche.

INHALTSVERZEICHNIS

EINLEITUNG: WARUM SCHREIBE ICH DIESES BUCH?	1
FÜR WEN SCHREIBE ICH DIESES BUCH?	3
MEIN WEG ZUM PRIVATEN SPRACHLEHRER	5
SCHRITT 1: EIGNE DIR WISSEN IM SELBSTSTUDIUM AN	12
1.1. EINFÜHRUNG IN DEN BERUF SPRACHLEHRER	12
Was macht ein Sprachlehrer überhaupt?	12
Wer kann als privater Sprachlehrer arbeiten?	13
Sprachschule vs. Privatlehrer?	14
Warum entscheiden sich Menschen für einen Privatlehrer?	15
1.2. ALLGEMEINE NORMEN IM SPRACHERWERB	17
Prüfungen - Zertifikate	17
Lerninhalte	22
Wie viele Stunden braucht ein Lerner für eine Niveaustufe?	29
Die vier traditionellen Fertigkeiten	31
1.3. METHODISCHE UND DIDAKTISCHE ANSÄTZE	32
Unterrichten - Was heißt das eigentlich?	32
Präsenz- und Online-Unterricht	32
Was ist der Unterschied zwischen Methodik und Didaktik?	34
Unterrichtsmethoden	34
Wie sieht ein gutes Unterrichtskonzept aus?	36
Unkonventionelle, alternative, offene Lehrmethoden	40
Hürden bei der Realisierung des Offenen Unterrichts	43
Die vier Lerntypen	44
1.4. WAS DU ALS PRIVATER SPRACHLEHRER KÖNNEN SOLLTEST	46
Grammatik - wie du Grammatik erklären lernst	47
Konversationsunterricht – Der Einstieg in den Sprachunterricht	49
1.5. WIE DU STRUKTUR IN DEIN SELBSTSTUDIUM BRINGST	50
Dein Lernplan	50
Die Mindmapping Methode	54
Ziele setzen	56
Learning-By-Doing - Von der Theorie zur Praxis	56
FAZIT:	57

SCHRITT 2: DEFINIERE DEINE ZIELGRUPPE	59
2.1. WARUM DU DEINE ZIELGRUPPE DEFINIEREN SOLLTEST	59
Lass dich finden	60
2.2. WELCHE ZIELGRUPPEN GIBT ES?	62
2.3. VORTEILE DER ZIELGRUPPENDEFINIERUNG FÜR SPRACHLEHRER	64
Darum solltest du ein Zielgruppe definieren (deine Nische finden):	64
1. Du bringst Struktur in deine Arbeit	64
2. Du wirst zum Experten auf deinem Gebiet	65
3. Du erzeugst Zufriedenheit	65
4. Du erhältst Empfehlungen	65
5. Du sparst Zeit für die Vorbereitung	65
6. Du hast mehr Zeit	66
7. Du verdienst mehr Geld	66
Deine Vorkenntnisse	67
2.4. ZIELGRUPPEN-MIX	68
Beispiele für eine gute Zielgruppenkombination	68
FAZIT:	69
SCHRITT 3: SO FINDEST DU DEINEN ERSTEN SCHÜLER	72
3.1. WIE DU EIN LESERFREUNDLICHES INSERAT SCHREIBST	73
1. Dein Foto	73
2. Titel	74
3. Inhalt	75
4. Preis	77
5. Ort	78
6. Unterrichtsformat	78
Noch ein paar Tipps zum Schluss:	79
3.2. PORTALE, AUF DENEN DU INSERIEREN KANNST	80
Die richtigen Quellen anzapfen	81
Massenquellen	81
Sprachlehrer-Portale	82
Nachhilfe-Portale	82
Online-Sprachschulen	83
Ein guter Tipp zum Schluss	83
FAZIT:	83
SCHRITT 4: SCHAFF VERTRAUEN DURCH EINE PROBESTUNDE	85

4.1. VERTRAUEN SCHAFFEN - WAS HEISST DAS?.....	85
4.2. WIE DU ALS PRIVATER SPRACHLEHRER VERTRAUEN SCHAFFST	86
Was kannst du aus der Geschichte lernen?	86
Was ist passiert? Am Anfang lief doch alles richtig toll.....	88
4.3. WIE DU DIE KOSTENLOSE PROBESTUNDE RICHTIG NUTZT, UM LERNER FÜR DICH ZU GEWINNEN.....	88
Was ist das Hauptziel einer kostenlosen Probestunde?	88
So sollte die Probestunde im Idealfall ablaufen:	90
Wie kannst du durch ein Gespräch das Niveau des Schülers bestimmen?	90
Bei der Unterhaltung die richtigen Fragen stellen	91
Die Vorlage zum bestimmen des Niveaus	92
4.4. FÜHREN UND VERKAUFEN IN DER PROBESTUNDE	95
Ziele des Schülers realistisch beurteilen	95
Die Drei-Wege-Technik	96
Lass dich kennenlernen	97
Unterrichtsplan und Material.....	97
Frag nach der Quelle.....	98
Anzahl der Unterrichtsstunden aufstocken	98
4.5. BEDINGUNGEN DER ZUSAMMENARBEIT	99
Deine Bedingungen	99
Sicherheit für Zahlungen	101
Checkliste Probestunde.....	102
FAZIT:	103
SCHRITT 5: ERRECHNE DEINEN PREIS & GESTALTE DEIN ANGEBOT	105
Zeit gegen Geld.....	105
5.1. STUNDENPREIS ERRECHNEN	106
1. Mach dir eine Liste mit allen Ausgaben für einen Monat.	106
2. Überlege dir, wie viele Stunden du im Monat bereit bist, zu arbeiten.	106
3. Teile jetzt die Ausgaben durch die Stunden.	106
Beispielrechnung: Stundenlohn	106
5.2. PAKET-PREISE BILDEN	108
Warum solltest du Paketpreise anbieten?	108
So berechnest du deinen Paketpreis:.....	109
Wie berechnest du deinen Paketpreis bei mehreren Paketen?	109

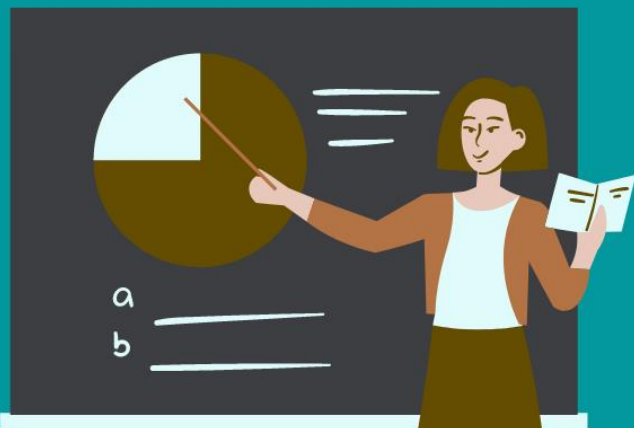
5.3. PREISBERECHNUNG BEI GRUPPENUNTERRICHT	112
Gruppenunterricht hat folgende Vorteile:	112
Die 50%-Regel	112
5.4. VERDIENST PRIVATER SPRACHLEHRER WELTWEIT	113
Was verdienen private Sprachlehrer in Deutschland und im Ausland?.....	113
Mein erstes Jahr:	114
Mein zweites Jahr:	114
Mein drittes Jahr:.....	115
5.6. UMSATZ STEIGERN - ABER WIE?.....	116
1. Multipliziere deine Zeit durch Gruppenunterricht.....	116
2. Biete Firmenkurse an	117
3. Eigenes Unterrichtsmaterial online stellen und verkaufen.....	118
FAZIT:	119
SCHRITT 6: ORGANISIERE DEINE ZEIT GEWINNBRINGEND	122
6.1. WARUM ZEITMANAGEMENT WICHTIG IST	123
6.2. TYPISCHE ZEITRÄUBER	123
1. Zu wenige Unterrichtseinheiten hintereinander.....	123
2. Zu lange Pausen zwischen den Unterrichtseinheiten.....	125
3. Fahrten zum Schüler, zur Sprachschule, zur Firma	127
4. Zu viele Zielgruppen - zu viel Vorbereitungszeit	130
5. Kostenlose Absagen der Schüler.....	132
FAZIT:	132
SCHRITT 7: WÄHLE EINEN PASSENDEN UNTERRICHTSORT UND SCHAFF EINE FÖRDERNDE LERNUMGEBUNG	136
7.1. WARUM DER UNTERRICHTSORT RELEVANT IST	136
Der Ort ist deshalb relevant, weil... ..	136
Die persönlichen Bedürfnisse deiner Schüler	136
Die Bedürfnisse deiner Zielgruppe	136
Das Unterrichtsthema - drin oder draußen.....	137
Die beste Arbeitsumgebung für dich.....	138
7.2. UNTERRICHTSORTE UNTER DER LUPE - VOR- & NACHTEILE.....	139
Beim Schüler zu Hause	139
Sprachschulen	139
Sprachunterricht in Unternehmen	140
Im Café	140

Beim Lehrer zu Hause (oder im Büro)	140
Online-Unterricht.....	140
7.3. WIE DU EINE LERNFÖRDERNDE ATMOSPHERE SCHAFFST	141
Begrüßung	141
Getränke und Naschzeug	141
Stifte und Papier.....	142
Pünktlichkeit.....	142
Vorbereitung	142
Verabschiedung	142
7.4. DIE RICHTIGE SITZORDNUNG.....	144
Allgemeine Regeln:	144
Einzelunterricht	145
Kleine Gruppe	145
Große Gruppe	145
Sitzkreis.....	146
Achtung: Manager im Raum	146
Online-Unterricht.....	146
FAZIT:	147
SCHRITT 8: BESORG DIR DAS RICHTIGE UNTERRICHTSMATERIAL	151
8.1. LEHRWERKE	151
Welches Lehrwerk zu deinem Schüler passt.....	152
Kriterien für ein gutes Lehrwerk	152
8.2. WAS DU ÜBER VERLAGE WISSEN SOLLTEST	154
8.3. ONLINE-MATERIALIEN	155
8.4. BLOGS	158
8.5. VON LEHRERN FÜR LEHRER	158
8.6. SELFPUBLISHING.....	159
Wie funktioniert Selfpublishing?.....	159
Du hast fünf Möglichkeiten:	159
Books on Demand	159
Als E-Book über Amazon.....	160
Als Ebook über deine eigene Website/Verkaufsseite	160
Als Buch über deine eigene Website/Verkaufsseite	161
FAZIT:	162

SCHRITT 9: SEI EIN GUTER LEHRER UND UNTERRICHTE MIT BEGEISTERUNG	164
9.1. GUTER LEHRER - WAS HEISST DAS EIGENTLICH?	164
9.2. SOZIALE KOMPETENZ UND SOFT SKILLS FÜR SPRACHLEHRER	166
Was soziale Kompetenz eigentlich ist	166
Fähigkeiten der sozialen Kompetenz	166
Deine Unterrichtsperformance	168
Weitere praktische Ansätze, die von sozialer Kompetenz zeugen:	172
9.3. FEHLER, DIE DU ALS SPRACHLEHRER VERMEIDEN SOLLTEST	173
1. Ständig alle Fehler korrigieren.....	173
2. 80% des Unterrichts auf Grammatik ausrichten.....	173
3. Vergessen, den Lerner für Fortschritte zu loben.....	174
4. Nicht zum Lernen zu Hause motivieren.....	174
5. Unverständliche Anweisungen geben	174
9.4 REGELN, DIE HELFEN, DAS BESTE AUS SCHÜLERN HERAUSZUHOLEN	175
FAZIT:	177
SCHRITT 10: BILDE DICH UNBEDINGT WEITER	179
10.1. WARUM WEITERBILDUNG WICHTIG IST	179
Fachkompetenz.....	179
Finanzen.....	180
Selbstverwirklichung	180
Netzwerk	180
10.2. WIE DU DICH WEITERBILDEST	181
Wege der Weiterbildung	181
Kosten.....	182
10.3. WEITERBILDUNGSANGEBOT VON TUTORCOMPASS	182
BONUS: WARUM DER BERUF SPRACHLEHRER IDEAL IST, UM SELBSTBESTIMMT UND ORTSUNABHÄNGIG ZU ARBEITEN UND ZU LEBEN	185
Diese fantastischen Vorteile bringt dir der Beruf privater Sprachlehrer:.....	185
Selbstständigkeit	186
Entwickle ein Unternehmer- Mindset und hör auf zu arbeiten.....	186

WERDE EIN LEHRER, DEN DIE SCHÜLER LIEBEN!

<https://tutorcompass.de/akademie/>



IN DER
TUTORCOMPASS-
AKADEMIE
FINDEST DU ALLES
WISSEN, DAS DU
BRAUCHST,
UM ALS
SPRACHLEHRER
ERFOLGREICH ZU SEIN

NUR 19€ PRO MONAT

HEY, ICH BIN JAN!

Online-Sprachlehrer, Unternehmer, Blogger auf TutorCompass.de, easy-deutsch.de und easy-deutsch.com und Gründer der des EasyDeutsch Verlags.

Ich liebe das Reisen und meine Ortsunabhängigkeit sowie die finanzielle und persönliche Freiheit, die mit diesem Lebensstil einhergeht.

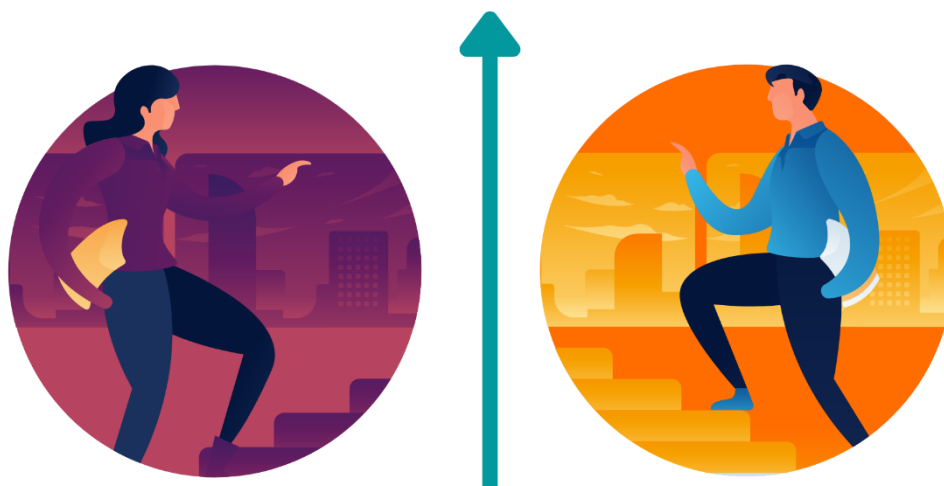
Ich bin in der Vergangenheit erfolgreich als privater Sprachlehrer für DaF durchgestartet, habe für mehrere Sprachschulen und Firmen gearbeitet und mich von Null auf Hundert erfolgreich als private Sprachlehrerin behauptet - **ohne Studium, ohne DaF-Ausbildung.**

Meine Mission:

Ich möchte dir helfen, als privater Sprachlehrer oder private Sprachlehrerin erfolgreich durchzustarten und selbstbestimmt zu arbeiten und zu leben.

Es war noch nie einfacher als jetzt, ein selbstbestimmtes, unabhängiges Leben zu führen, in dem du bestimmst, wann und wie viel du arbeitest!

Worauf wartest du noch?



EINLEITUNG:

WARUM SCHREIBE ICH DIESES BUCH?

Ich saß auf dem Sofa in meiner schönen Altbauwohnung in Hamburg, die Sonne knallte durchs Fenster auf mein Gesicht. Ich hielt meinen Becher Kaffee in der Hand und genoss die Sonnenstrahlen. Es war ein wunderschöner Morgen.

Kurz zuvor habe ich meinen Blog Tutor Compass gestartet und las gerade eine E-Mail von einer jungen Frau, die private Sprachlehrerin werden wollte. Sie erzählte mir, dass sie bereits während ihres Studiums Jugendlichen Nachhilfe in Französisch gegeben hatte und nun überlegt, als private Sprachlehrerin zu arbeiten, da sie in ihrem jetzigen Job total unglücklich ist. Sie bewirbt sich schon seit Längerem an Sprachschulen, doch leider ohne Erfolg. Jetzt ist sie durch Zufall auf TutorCompass gestoßen und fasziniert von den Tipps im Blog.

Das war es! Das war der ausschlaggebende Moment, in dem ich entschied, meine Erfahrungen nicht nur im Blog weiterzugeben, sondern ein kompaktes Buch für angehende Sprachlehrer zu schreiben.

Ich genoss mein Leben als Sprachlehrerin so sehr, dass ich anderen dabei helfen wollte, ihren eigenen Weg zu gehen und selbst zu bestimmen, mit wem, für wen, wie und wann sie arbeiten.

Ich habe eine Vision:

Ich will dir helfen, erfolgreich als privater Sprachlehrer durchzustarten, auch wenn du keine vorausgehende Ausbildung in dem Bereich genossen hast. Denn dieser Beruf bietet dir so viele wunderbare Möglichkeiten, ein selbstbestimmtes Leben zu führen.

Verschwende also nicht noch mehr Zeit für sinnlose Jobs und lass dir nicht mehr von der Gesellschaft diktieren, wie du leben und arbeiten sollst.

Mach endlich das, worauf du Lust hast und entscheide selbst über dein Leben.

Das funktioniert unter zwei Bedingungen: Du investierst Zeit in dein Selbststudium und befolgst die Schritte in diesem Buch.

Mich als privater Sprachlehrer selbstständig zu machen, war die beste Entscheidung meines Lebens und ich wünsche auch dir, dass du auf deinem Weg in die Selbstständigkeit als privater Sprachlehrer das Beste lernst und das Beste aus diesem Beruf rausholst.

FÜR WEN SCHREIBE ICH DIESES BUCH?

Während ich meine Erfahrungen zu einem kompakten Handbuch verwandle, habe ich ein Bild meiner Leser vor Augen, also von dir. Natürlich möchte ich so viele Menschen wie möglich erreichen - doch ganz besonders diejenigen, die am meisten davon profitieren.

Dieses Buch ist besonders wertvoll für dich, wenn die folgenden Aussagen auf dich zutreffen:

Du möchtest als privater Sprachlehrer durchstarten, weil du...

- eine Berufung suchst und Menschen helfen möchtest.
- dir mehr Freiheit in deinem Beruf wünschst.
- eigene Entscheidungen treffen möchtest (wann, wie, mit wem und wo du arbeitest).
- ins Ausland gezogen bist und eine neue berufliche Herausforderung suchst.
- ortsunabhängig leben und arbeiten willst.
- deine Energie in eigene Projekte stecken und deine Kreativität mehr ausleben möchtest.
- einen Job suchst, mit dem du von zu Hause aus arbeiten möchtest.
- eine Möglichkeit suchst, online zu arbeiten.
- dir einen Job wünschst, mit dem du ein Online-Business aufbauen willst.

Der Beruf privater Sprachlehrer eignet sich ideal dafür, dir genau diese Wünsche zu erfüllen.

In diesem Handbuch findest du alles Wissen, das du brauchst, um als Sprachlehrer Fuß zu fassen. Basis- und umfangreiches Businesswissen, das dir hilft, den Quereinstieg in den Beruf Sprachlehrer zu finden.

Außerdem gehe ich davon aus, dass du einige dieser Eigenschaften mitbringst:

- Du bist eine offene Person, die eine positive Lebenseinstellung hat.
- Du suchst nach Lösungen, anstatt ständig nur über Probleme nachzugrübeln.
- Du übernimmst gerne Verantwortung für dein Leben.
- Du möchtest anderen Menschen helfen, Ziele zu erreichen und Fortschritte zu machen.
- Du weißt, dass der eigene Erfolg nur von den eigenen Handlungen abhängt.

Dieses Handbuch ist ein Wegweiser. Es sind keine in Stein gemeißelten Gesetze, aber du findest hier eine Zusammenfassung meiner Erfahrungen und Strategien, die ich dir mit auf den Weg geben möchte. Ich spreche hier viele Themen an, über die selbst erfahrene Sprachlehrer nicht nachdenken.

Nutze dieses Buch als Guide und stell dir Fragen. Stell meine Themen auch gerne in Frage und mach dein eigenes Ding daraus.

Ich spreche öfters davon, dass sich der Beruf dazu eignet, online und ortsunabhängig zu arbeiten und zu leben. Bevor es allerdings soweit ist, brauchst du ein gewisses Basiswissen. Und genau dieses erhältst du in diesem Buch.

Dieses Buch konzentriert sich nicht ausschließlich auf den Online-Unterricht, sondern bezieht immer Präsenzunterricht und Online-Unterricht in alle Erklärungen mit ein.

Da die Anforderungen und das Drum-Herum für Online-Sprachlehrer etwas speziell sind, gibt es dazu ein separates Handbuch bzw. auch einen Videokurs für Online-Sprachlehrer.

Falls du Mitglied in der TutorCompass Community bist, findest du das Ebook und den Kurs dort. Falls du noch kein Mitglied bist, kannst du [hier](#) (klicken) beitreten oder das Ebook und den Kurs auch als [Einzeltitel erwerben](#) (klicken).

MEIN WEG ZUM PRIVATEN SPRACHLEHRER

Vor einigen Jahren begann ich, Deutsch als Fremdsprache zu unterrichten – ohne entsprechende Ausbildung oder Studium. Ich stand vor vielen Fragen, hatte aber niemanden, der mir diese beantworten würde. Also investierte ich viel harte Arbeit in mein Selbststudium, brachte mir Schritt für Schritt alles bei, was notwendig war und baute mir aus der Nachhilfe ein erfolgreiches Business auf.

Doch der Weg bis dahin erforderte viel Ausdauer, Zeit, Energie und Motivation. Denn von nichts kommt nichts.

Ich hatte immer ein Ziel vor Augen: Einen Job, der mir die Freiheit gibt, eigene Entscheidungen zu treffen und mein Leben so zu leben, wie ich es möchte.

Genau das ermöglichte mir der Job als Sprachlehrer. Zusätzlich lerne ich noch jede Menge interessante Menschen kennen und kann ihnen dabei helfen, dass sie ihre Ziele erreichen und ihr Leben sich verbessert.

Wenn du dich fragst, wie ich überhaupt dazu gekommen bin, Deutsch zu unterrichten, findest du hier zuerst meinen Background und dann die Frage, die mein Leben verändert hat.

- Geboren 1986 in Löbau (das liegt in Ostsachsen, im Dreiländereck DE-CZ-PL)
- Schulabschluss: Abi 2005
- Touristische Ausbildung zum „internationalen Touristikassistenten“ bis 2007 in Görlitz
- 2007-2009 Hotel-Rezeptionist in Österreich und Dresden
- 2009 + 2010 Reiseleiter für DER-Touristik in Teneriffa
- 2011 Reiseleiter für DER-Touristik in Playa del Carmen, Mexiko
- 2012 Rucksackreise durch Lateinamerika
- 2013 + 2014 Brasilien (Ich wollte bei meiner jetzt Ex-Frau bleiben.)
- 2013 – Ich habe angefangen Deutsch zu unterrichten – lokal & online.
- 2014 – Start von EasyDeutsch (www.easy-deutsch.de)
- 2015 Working Holiday in Neuseeland
- Seit 2016 Vollzeitreisen & Arbeiten

Wieso bin ich Deutschlehrer geworden? – Die Frage, die mein Leben verändert hat.

Auf meiner Rucksackreise durch Lateinamerika habe ich 2012 Juliana, meine Ex-Frau, kennengelernt. Ich wollte natürlich bei ihr in Brasilien bleiben.

Am Anfang habe ich versucht auch in Brasilien im Tourismus zu arbeiten. Da ich das ja die letzten 5 Jahre vor meiner Rucksackreise bereits gemacht habe.

Das Problem: An der Rezeption von einem Hotel verdient man meistens nur 200-300€ im Monat und hat trotzdem eine 60 Stunden Woche. Ich habe mir gedacht: „Nein, dafür stehe ich nicht auf. Es muss doch möglich sein online wenigstens auch diese 200€ im Monat zu verdienen, aber in viel weniger Stunden pro Woche.“

Daraufhin habe ich angefangen zu recherchieren und ich habe angefangen in einem Online Call-Center zu arbeiten und angefangen neue Dinge zu lernen, die für ein erfolgreiches Business notwendig sind. Das aller erste war: Wie erstellt man eine Website?

Mit dem Call-Center Job und meiner ersten (mittlerweile wieder eingestellten) Website habe ich dann ca. 500€ im Monat verdient. Ich konnte mir die Zeit mehr oder weniger frei einteilen und habe bereits deutlich mehr verdient, als ich als Rezeptionist in Brasilien hätte verdienen können.

Es gab nur ein Problem: Ich habe die Arbeit im Call-Center gehasst!

Es war langweilig, monoton und häufig auch voller negativer Energie, wenn dich frustrierte Kunden anrufen und ihrer Wut freien Lauf lassen, weil irgendetwas nicht so funktioniert hat, wie es versprochen war. Aber ich hatte nicht wirklich andere Optionen, da die Website noch kein Geld verdient hat und alles andere auch maximal Langfristig Aussicht auf Erfolg und Verdienst hatte (Programmieren lernen, lokales Business aufbauen,...)

Aber eines Tages, spricht mich Jaqueline an, eine junge brasilianische Studentin, die mit ihrer Familie fast jedes Wochenende in dem kleinen brasilianischen Strandort verbringt, in dem ich gelebt habe.

Jaqueline: *Hey, du bist Jan oder? Du bist aus Deutschland, stimmts? Ich möchte in Deutschland studieren und muss dafür die A2-Prüfung bestehen. Kannst du mir helfen und mir Deutsch beibringen?*

Ich musste kurz nachdenken und die folgenden Sachen sind mir durch den Kopf gegangen:

1. Ich bin Muttersprachler, also sollte ich das können, oder?
2. Was war neben Kunst mein schlechtestes Fach in der Schule: Deutsch – uhh.
3. Ich liebe es Dinge zu erklären. Schon im Kindergarten hatte ich den Spitznamen: Professor.
4. Ich habe keine Ahnung von der Grammatik oder was man für die A2-Prüfung braucht. Aber kann nicht mir das selbst beibringen? JA!
5. Feste Bezahlung pro Stunde und nicht pro Anruf, wie beim Call-Center, das gefällt mir.
6. Ich bin Muttersprachler – wie schwer kann das schon sein?

Ich habe spontan zugesagt und habe Jacqueline die nächsten 6 Monate 3x pro Woche via Skype und zusätzlich eine Stunde am Wochenende ganz „altmodisch“ bei mir zu Hause unterrichtet.

So viel vornweg: Jacqueline hat die A2-Prüfung geschafft und hat schon ein Jahr später in Deutschland Ingenieurwesen studiert.

Ich habe daraufhin angefangen, mich mit dem Deutschunterricht zu beschäftigen. Ich habe mir Grammatik, Didaktik und alle anderen notwendigen Sachen im Selbststudium online beigebracht und auch angefangen für eine Online-Sprachschule zu arbeiten. Das hat mir so gut gefallen und so viel Spaß gemacht, dass ich nur drei Monate später aufgehört habe für das Online Call-Center zu arbeiten.

Dieses Wissen gebe ich jetzt weltweit bei TutorCompass und EasyDeutsch an Lehrer und Schüler weiter. Denn wenn ich damals diese Informationen so gehabt hätte, hätte mir das extrem viel Zeit und Nerven bei der Recherche gespart.

Von nichts kommt nichts

Als ich angefangen habe Deutsch zu unterrichten, waren meine einzigen Qualifikationen: Ich bin Muttersprachler und ich liebe es Dinge zu erklären. Um die Fragen meiner Schüler zu beantworten, ihnen zu helfen, echte Fortschritte zu machen, Ziele zu stecken und diese auch zu erreichen, reichte das aber bei weitem nicht. Also startete ich mein Selbststudium.

Immer wenn ich eine Frage nicht beantworten konnte, habe ich meinen Schülern gesagt, dass ich das nachschauen muss und ihnen in der nächsten Stunde genau erklären werden. Ich möchte ihnen ja schließlich nichts Falsches sagen.

So arbeite ich mich über Monate in die deutsche Grammatik ein und lernte sie zu erklären. Zusätzlich nahm ich die einzelnen Sprachstufen genauer unter die Lupe. Ich lernte u.a., auf welchem Wissenstand der Schüler in seiner Stufe ist und was er braucht, um in die nächste zu gelangen.

Vieles lernte ich einfach durch Learning-by-Doing. Was auch immer es mich an Zeit kostete, es war es wert. Denn für mich stand sehr schnell fest: Ich habe eine neue Leidenschaft für mich entdeckt, einen Job, der Spaß macht, der mit Sprache und Kultur zu tun hat und mich fordert. Vor allem aber lässt er mich mein eigener Chef sein, unabhängig und frei.

Mein Anspruch an mich selbst als Sprachlehrer und Unternehmer

Ich habe von Anfang an hohe Ansprüche an meine eigene Selbstständigkeit gehabt - als Unternehmer und Sprachlehrer, die ich mir mit den Jahren als Ziel gesetzt und erreicht habe. Und diese Erfahrungen gebe ich in diesem Buch an dich weiter.

Als Sprachlehrer wollte ich...

- eine guter Lehrer sein.
- dass meine Lerner Fortschritte machen und eigene Ziele erreichen.
- meine offene Art behalten und modernen Unterricht bieten.
- dass meine Lerner eine authentische Sprache lernen.
- dass meine Lerner besser sprechen können als vor dem Privatunterricht.
- Spaß an meinem Job haben, ihn leidenschaftlich und engagiert ausüben.
- dass meine Lerner ebenfalls mit Spaß lernen und ihre Motivation behalten.

Als Unternehmerin hatte ich das Ziel...

- mit dem Sprachunterricht meinen Lebensunterhalt verdienen.
- meinen Verdienst kontinuierlich zu steigern.
- mit anderen Sprachlehrern eng zusammenarbeiten.
- Erfahrung in unterschiedlichen Unterrichtsformaten sammeln.
- eigene kreative Projekte starten und ausprobieren.
- meine Verkaufserfahrung aus Reiseleiterzeiten zu nutzen.
- mir eine Expertise in bestimmten Bereichen aufbauen.
- meine Zeit optimal einsetzen, ohne Zeit zu verschwenden.
- eine Plattform für Weiterbildung zu schaffen.
- mir nicht diktieren zu lassen, wie viel Geld ich zu verdienen habe, sondern meinen eigenen Weg zu gehen und meinen Ideen freien Lauf zu lassen.

Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, habe ich von Anfang an viel gelernt, mir berufliche Kompetenzen angeeignet, Wege gefunden, mein Einkommen zu steigern, mich viel mit anderen Sprachlehrern ausgetauscht und später angehende Sprachlehrer gecoacht.

Meine Kompetenzen

Kürzlich habe ich mich mit einigen Sprachlehrern aus meiner Community unterhalten und festgestellt, dass viele von uns gar keine vorausgehende Ausbildung zum Sprachlehrer haben.

Ein Sprachlehrer fragte mich:

„Jan, welche Kompetenzen hast du dir denn im Laufe der Jahre angeeignet?“

Ich dachte etwas nach und das ist das Ergebnis:

Erfahrung in den Unterrichtsformaten:

- Einzelunterricht
- Großgruppen
- Kleingruppen
- Privatkurse
- Online-Unterricht

Zusammenarbeit mit

- Privatpersonen
- Sprachschulen
- Verlagen
- Aufnahmestudios
- Übersetzungsbüros

Expertise in den Themenbereichen

- Wirtschaftsdeutsch
- Deutsch für die IT-Branche
- Deutsch für Anfänger
- Deutsch für den Beruf
- Deutsch für Manager
- Vorbereitung auf ÖSD/Goethe Prüfungen
- Entwickeln von Unterrichtskonzepten für unkonventionelle Unterrichtsformate (Live-Unterricht, Online-Unterricht, Youtube, Deutsch am Arbeitsplatz)
- Coaching von angehenden Sprachlehrern und Sprachlehrerinnen
- Vermittlung von Lehraufträgen an private Sprachlehrer

Es gibt Menschen, die den Beruf privater Sprachlehrer als netten Nebenjob betrachten und als Hauptberuf für ungeeignet halten. Da bin ganz anderer Meinung. Und wenn du dir die Liste meiner Aktivitäten anschaust, hoffe ich, dass du meine Meinung nun auch teilst.

Ich habe in den Jahren viel Geld als privater Sprachlehrer verdient und kann mich als einen der besser bezahlten privaten Lehrer bezeichnen. Außerdem unterrichte ich schon seit Jahren online – nicht erst seit Corona.

Und nun möchte ich dich auf dem Weg in deinen neuen Karriereweg als privater Sprachlehrer begleiten.

Dieses Handbuch führt dich durch zehn einfache Schritte für deine erfolgreiche Karriere in diesem attraktiven Berufsfeld. Nutze die Chance auf ein erfülltes und selbstbestimmtes Leben und werde privater Sprachlehrer!

Ich wünsche dir viel Spaß beim Lesen und der Umsetzung und hoffe, dass wir uns in der exklusiven **TutorCompass Sprachlehrer Community** persönlich wiedersehen!

SCHRITT 1

**EIGNE DIR WISSEN
IM SELBSTSTUDIUM
AN**



SCHRITT 1:

EIGNE DIR WISSEN IM SELBSTSTUDIUM AN

Möchtest du einen guten Unterricht abliefern? Dann brauchst du einige Grundlagen-Kompetenzen, auf denen du dein Selbststudium aufbauen kannst. Und genau um diese Grundlagen geht es in den nächsten Abschnitten.

Ich führe dich in den Beruf Sprachlehrer und sein Berufsfeld ein und zeige dir, welche allgemeinen Normen der „Gemeinsame europäische Referenzrahmen“ (GER) im Spracherwerb festlegt. Anschließend geht es um methodische und didaktische Kompetenzen. Der Schritt 1 schließt mit deinem Know-How zum Thema Unterrichten ab und führt dich in den praktischen Teil ein.

Es ist das längste Kapitel in diesem Buch. Du hast also einiges zum Lernen vor dir. Im Abschnitt 1.5. gebe ich dir Hilfen, um dein Selbststudium effektiv und zielgerichtet zu planen.

1.1. EINFÜHRUNG IN DEN BERUF SPRACHLEHRER

In diesem Abschnitt erfährst du, was

- ein Sprachlehrer überhaupt macht
- wo er arbeitet und
- was einen privaten Sprachlehrer ausmacht

Die meisten Informationen in diesem Buch beziehen sich auf die Situation in Deutschland. Du kannst sie aber grundsätzlich auch auf andere Länder anwenden.

Was macht ein Sprachlehrer überhaupt?

Ein Sprachlehrer unterrichtet eine Fremdsprache oder Deutsch als Fremdsprache (DaF). Er ist Wissensvermittler, Coach, Bildungsexperte und Lernbegleiter. Ein wichtiger Aspekt der Sprachvermittlung ist auch die Landeskunde.

Sprachlehrer arbeiten vor allem für Sprach- und Lerninstitute, wie Schülernachhilfe und andere Institutionen, die Fort- und Weiterbildungen anbieten, wie Volkshochschulen oder private Sprachschulen.

Zu den typischen Unterrichtsformaten gehört der Gruppenunterricht in Groß- und Kleingruppen, Intensivkurse, Sprachreisen, Firmenkurse, Integrationskurse für Migranten und der Einzelunterricht.

Der Beruf Sprachlehrer setzt kein Lehramtsstudium voraus.

Sprachlehrer können sich von Arbeitgebern fest einstellen lassen oder als Selbstständige arbeiten. In Deutschland kann ein selbstständiger Sprachlehrer als Freelancer arbeiten.

Wer kann als privater Sprachlehrer arbeiten?

Die Berufe Sprachlehrer oder DaF-Lehrer sind nicht geschützt, somit kann theoretisch jeder Mensch als Sprach- oder DaF-Lehrer arbeiten.

In vielen Fällen arbeiten Lehrer mit fachfremden Hochschulabschlüssen als Sprachlehrer. Ein bestimmtes Studium wird grundsätzlich nicht vorausgesetzt. Für den DaF-Bereich bietet allerdings das Goethe-Institut eine Ausbildung zum DaF- oder DaZ-Lehrer an, während in Deutschland die meisten Universitäten den Studiengang DaF eingeführt haben.

Als privater Sprachlehrer brauchst du aber keine dieser Ausbildungen zwingend.

Deshalb kannst du im Selbststudium lernen, anderen Menschen eine bestimmte Fremdsprache beizubringen.

Um dir das Selbststudium zu erleichtern und dich auf dem Weg zum Sprachlehrer zu begleiten, habe ich dieses Buch geschrieben. Es zeigt dir, welches Wissen du dir aneignen solltest, wie du es tust und führt dich durch alle Bereiche des Berufs, wie zum Beispiel das Zeitmanagement, das Selbstmarketing. Ich zeige dir auch wie du ein Angebot oder einen Lehrplan erstellst. Mehr zu diesen Themen findest du in den folgenden Schritten.

Sprachschule vs. Privatlehrer?

Viele Sprachlehrer entscheiden sich für die Selbstständigkeit als Privatlehrer und arbeiten von zu Hause aus. Sie sind damit selbst dafür verantwortlich ausreichend Schüler zu finden und eigenes Marketing zu betreiben. Zu ihren Aufträgen kann aber auch die Arbeit für Sprachschulen und Institute auf Honorarbasis sein.

Grundsätzlich gibt es zwischen der Arbeit mit Privatschülern und der Arbeit an Sprachschulen und Instituten wesentliche Unterschiede.

Sprachschulen und Institute:

Sprachlehrer, die für Sprachschulen und Institute arbeiten, werden in der Regel dazu verpflichtet:

- regelmäßige Berichte über die Lernfortschritte ihrer Lerner zu verfassen
- regelmäßig Tests, Prüfungen und deren Bewertung vorzunehmen
- jedes Quartal eine Bewertung ihrer Lerner zu verfassen
- an Meetings teilzunehmen
- an Fortbildungen teilzunehmen

Während Fortbildungen immer einen Mehrwert für den Sprachlehrer bieten, erfordern regelmäßige Berichterstattungen und die Durchführung von Tests samt Bewertung intensiven Zeitaufwand für Vor- und Nachbereitung.

Von vielen Auftraggebern wird dieser Zeitaufwand nicht vergütet.

Des Weiteren fällt das Honorar für Aufträge an Sprachschulen und Instituten i.d.R. gering aus. In Deutschland gibt es für Integrationskurse zum Beispiel 35,00€ pro Unterrichtseinheit (UE = 45 min). Außerhalb von Integrationskursen bekommt man häufig nur 20-30€ pro UE.

Wenn du nicht festangestellt bist, was nur extrem selten vorkommt, sondern auf Honorarbasis arbeitest, musst du davon noch Steuern und Sozialabgaben abziehen.

Es gibt aber zwei große Vorteile, wenn du für eine Sprachschule arbeitest:

1. Es ist eine Erfahrung, die im Lebenslauf gut aussieht und für weitere Aufträge ähnlicher Natur sorgen kann.
2. Die Sprachschule stellt die Kurse und die Schüler. Du musst dir keine eigenen Schüler suchen.

Privatschüler

Privatlehrer unterrichten auf eigene Rechnung und sind selbst dafür verantwortlich, ausreichend Schüler zu finden. Als Privatlehrer entscheidest du aber über alle Maßnahmen, den Lernplan und auch Intensität des Unterrichts selbst.

Zu den größten Vorteilen der selbstverantwortlichen Arbeit gehören:

- Vereinbarungen und Verpflichtungen zwischen Lerner und Lehrer werden selbst bestimmt.
- Prüfungen und Tests können, müssen aber nicht durchgeführt werden.
- Es muss keine Bewertung der Lerner abgegeben werden. Die Lerner erhalten ihr Feedback jederzeit mündlich.
- Keine Teilnahme an aufgezwungenen Meetings.
- Der Sprachlehrer ist sein eigener Chef.
- Die Höhe des Honorars bestimmt der Lehrer selbst.
- Seine Auftraggeber bestimmt der Lehrer selbst.
- Den Arbeitsplan und das Unterrichtsformat bestimmt der Lehrer selbst.

Als Privatlehrer bist du also selbstständig und bestimmst selbst, mit wem du zusammenarbeitest, wann, wo und wie. Zusätzlich gelten deine eigenen Preise und Bedingungen.

Zu den **Nachteilen** der Arbeit als Privatlehrer zählt, dass du selbst dafür verantwortlich bist, Lerner bzw. Auftraggeber für den Privatunterricht zu finden.

Warum entscheiden sich Menschen für einen Privatlehrer?

Die meisten Lerner entscheiden sich für einen Privatlehrer, der Muttersprachler ist. Lerner haben ein besseres Gefühl, wenn sie individuell lernen, anstatt in einer großen Gruppe unterzugehen.

Mit dem individuellen Unterricht und ihren bereits guten Fertigkeiten erhoffen sie sich, in kürzerer Zeit noch besser zu werden oder besser sprechen zu lernen.

Es gibt Lerner, die ihre Fertigkeiten nicht verlieren möchten und deswegen regelmäßige Sprechkanäle mit Muttersprachlern suchen.

Es gibt dann natürlich die Lerner, die einfach das Geld haben und individuell unterrichtet werden möchten.

Arbeitnehmer, die in ihrem Beruf eine bestimmte Fremdsprache brauchen, sie zwar sprechen, aber noch verbessern möchten, entscheiden sich ebenfalls oft für einen Privatlehrer, da sie so individuell lernen können.

Welche Gründe auch immer jemand hat, ein Gruppenkurs ist einer Sprachschule scheint nicht das richtige zu sein. Solche Kurse kosten zwar weniger, sind aber auch nicht individuell.

Obwohl Gruppenunterricht generell viele Vorteile haben kann, hat er - sofern er an Sprachschulen und Instituten stattfindet - meistens die Vorbereitung auf eine Prüfung zum Ziel.

Der Einzelunterricht mit einem Privatlehrer konzentriert sich hingegen darauf, ganz konkrete Fortschritte in einer bestimmten Fertigkeit zu erzielen und nicht nur für die Prüfung zu lernen.

1.2. ALLGEMEINE NORMEN IM SPRACHERWERB

Um die Anforderungen an den Spracherwerb innerhalb der EU zu vereinheitlichen, gibt es einige allgemeingültige Regeln. Diese legt der GER - Gemeinsamer Europäischer Referenzrahmen für Sprachen fest.

GER - GEMEINSAMER EUROPÄISCHER REFERENZRAHMEN FÜR SPRACHEN

Der Maßstab des GER hilft dir einen Überblick zu bekommen, welche Prüfungen es gibt, welche Inhalte die einzelnen Niveaus A1-C2 beinhalten, welche Fertigkeiten sie voraussetzen und wie viele Stunden an Unterricht ein Niveau braucht usw.

Quelle:

[GER - Gemeinsamer Europäischer Referenzrahmen für Sprachen](#)

<https://www.europaeischer-referenzrahmen.de/>

Prüfungen - Zertifikate

Die Fortschritte einer Lernsprache werden durch Prüfungen geprüft, die von den jeweiligen Sprachinstituten oder ähnlichen Einrichtungen des jeweiligen Landes durchgeführt werden.

Die Prüfungen haben unterschiedliche Namen und Formate und sind auf unterschiedliche Zielgruppen ausgelegt. Es gibt vor allem spezielle Prüfungen für

- Kinder und Jugendliche
- Studenten
- Erwachsene
- Berufe

SPRACHZERTIFIKATE

Europäischer Referenzrahmen

ENGLISCH

Cambridge Certificate

Niveaus: A1, A2, B1, B2, C1, C2

GMAT

Gradualisierung von Masterstudiengängen betriebswirtschaftlicher Fakultäten

IELTS

Niveaus: B1, B2, C1, C2

LCCI-Test

Niveaus: A1, A2, B1, B2, C1, C2

TELC

Niveaus: A1, A2, B1, B2, C1, C2

TOEFL

Niveaus: A1, A2, B1, B2, C1

TOEIC-Test

Niveaus: A1, A2, B1, B2, C1

ITALIENISCH

DELI

Niveaus: A1, A2

DILI

Niveaus: B1, B2

DILC

Niveaus: B1

DALI

Niveaus: C1, C2

DALC

Niveaus: C1

FRANZÖSISCH

DELF und DALF

Niveaus: A1, A2, B1, B2, C1, C2

TELC

Niveaus: A1, A2, B1, B2, C1, C2

DFP bzw. DFA

Niveaus: A1, A2, B1, B2, C1, C2

SPANISCH

DELE

Niveaus: A1, A2, B1, B2, C1, C2

TELC

Niveaus: A1, A2, B1, B2

DIE

Niveaus: A1, A2, B1, B2, C1, C2

CEC, DEC + weitere Berufe

Niveaus: B2, C1, C2

weitere Italienische Zertifikate:

PLIDA

CELI und CIC

CILS

TELC

SPRACHZERTIFIKATE

Europäischer Referenzrahmen

DaF (Deutsch als Fremdsprache)

DEUTSCHES SPRACHDIPLOM (DSD)

Für Schüler nach mehrjährigem schulischem Deutschunterricht
Niveaus: A1, A2, B1, B2, C1, C2

GOETHE INSTITUT

Erwachsene

A1 - Start Deutsch 1

A2 - Goethe-Zertifikat A2

B1 - Goethe-Zertifikat B1

B2 - Goethe-Zertifikat B2

C1 - Goethe-Zertifikat B1

C2 - GDS - Goethe-Zertifikat C2

BULATS

Deutsch für den Beruf, Niveau: B2

TestDaF

Studenten, Niveaus: B2, C1

TELC

Niveaus: A1, A2, B1, B2, C1, C2

Jugendliche

A1 - Fit in Deutsch 1

A2 - Fit in Deutsch

B1 - Goethe-Zertifikat B1

Niveaustufen - Einteilung der Lerninhalte

Wie du deinen Schüler in der Probestunde auf seine vorhandenen Kenntnisse durch eine Konversation prüfen kannst, habe ich dir eingehend im **Schritt Probestunde** geschildert. Damit du deine Schüler der richtigen Niveaustufe zuordnen kannst, musst du erst einmal wissen, wie die Niveaus eingeteilt sind, und welche Fähigkeiten einzelne Niveaus voraussetzen.

Jede Sprache ist in 6 Niveaustufen eingeteilt:

- **A1 + A2** - Anfängern
- **B1 + B2** - Fortgeschritten
- **C1 + C2** - bis zu muttersprachlichem Niveau

A1 und A2 bezeichnet die Fähigkeiten von Anfängern, B1 und B2 von Mittel-Fortgeschrittenen und C1 von Fortgeschrittenen. Hat ein Schüler das C2 Niveau erreicht, spricht er einem Muttersprachler sehr ähnlich. Für gewöhnlich hörst du als Lehrer noch den Akzent und ab und zu einen Fehler im Ausdruck oder Grammatik, aber eigentlich spricht dieser Lerner beinahe perfekt.

Der Inhalt eines Niveaus ist unterteilt auf die grammatikalischen Kenntnisse und den praktischen, also mündlichen Gebrauch der gelernten Sprache.

Der GER hat auch dafür einen einheitlichen Maßstab erarbeitet, den du in gekürzter Fassung auf der nächsten Seite findest.

Eine ausführliche Liste mit den Sprachkenntnissen einzelner Niveaus findest du unter dieser Webadresse: [GER - Sprachkenntnisse](#)

SPRACHNIVEAU

Europäischer Referenzrahmen - Skala - gekürzte Fassung -

A1

Versteht einfache Sätze, kann sich vorstellen, kann anderen Fragen zu ihrer Person stellen, kann sich auf einfache Art verständigen.

A2

Versteht häufig gebrauchte Ausdrücke, verständigt sich in einfachen Routine-Situationen und kann mit einfachen Mitteln Herkunft, Ausbildung, Umgebung, Bedürfnisse beschreiben.

B1

Versteht die Hauptpunkte bei einfachem Wortschatz, kann sich einfach und zusammenhängend über vertraute Themen und persönliche Interessen äußern, kann über Erfahrungen und Ereignisse berichten, Träume und Ziele beschreiben und zu Plänen kurze Begründungen oder Erklärungen geben.

B2

Versteht die Hauptinhalte komplexer Texte zu konkreten und abstrakten Themen, im eigenen Spezialgebiet auch Fachdiskussionen, verständigt sich spontan und fließend, breites Themenspektrum, kann einen Standpunkt zu einer aktuellen Frage erläutern und Vor- und Nachteile angeben.

C1

Versteht ein breites Spektrum anspruchsvoller, längerer Texte, kann sich spontan und fließend ausdrücken, kann die Sprache im gesellschaftlichen und beruflichen Leben, Studium, Ausbildung flexibel gebrauchen, kann sich klar, strukturiert und ausführlich zu komplexen Sachverhalten äußern.

C2

Kann praktisch alles mühelos verstehen, kann Informationen aus verschiedenen Quellen zusammenfassen und dabei Gründe und Erklärungen zusammenhängend wiedergeben, kann sich spontan, flüssig und genau ausdrücken und bei komplexeren Sachverhalten feinere Unterschiede machen.

Lerninhalte

Was lernt ein Sprachschüler in den einzelnen Niveaus an Grammatik und Wortschatz? Diese Frage beantworte ich in diesem Abschnitt.

Mit der Übersicht über die tatsächlichen Lerninhalte erfährst du, was dein Schüler auf welcher Niveaustufe lernt, aber auch, was auch du als Sprachlehrer (Quereinsteiger oder nicht) lernen kannst und solltest.

Es kann am Anfang etwas verwirrend sein, den einen richtigen Lerninhalt zu finden.

Den gibt es nämlich nicht. Die Lerninhalte haben je nach Sprache, Lehrwerk und Verlag eine andere Reihenfolge, insgesamt beinhaltet jede Stufe aber ungefähr den gleichen Rahmen an Wortschatz und Grammatik.

Am Anfang macht es Sinn, für die Lerner Lehrwerke zu besorgen. Sie sind bereits gut strukturiert, sinnvoll aufgebaut, gegliedert und beinhalten ein gesamtes Unterrichtskonzept. Mit einem Lehrwerk bekommst du ebenfalls eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zum Unterrichten von Wortschatz und Grammatik sowie anderen Details, auf die du achten solltest.

Außerdem wird die Grammatik im Buch erklärt und durch praktische Tabellen visuell unterstützt. Du musst du also nicht in stundenlangender Recherche eigenes Material zusammensuchen und Zeit in die Vorbereitung investieren. **Solange dir als angehendem Sprachlehrer die Wissens-Basics fehlen, ist das Erstellen von eigenem Material eher nicht empfehlenswert.**

Such dir einfach ein Lehrwerk aus, das dir gefällt und entnimm den Inhalt aus diesem Lehrwerk. Das ist für angehende Sprachlehrer die beste Methode, sich selbst in die Themen einzuarbeiten und dem Schüler ein gutes Lernkonzept zu bieten.

Unterrichtest du den Schüler mithilfe von Lehrwerken, **macht es Sinn sich für die Stufen A1-B1 ein Lehrwerkset zu besorgen**, da solch ein Set vom Inhalt aufeinander aufbaut. Das heißt, dass dort, wo das Buch A1 abschließt, fängt das A2 an usw.

Es gibt selten ein ganzes Lehrwerkset A1-C2, was du aber manchmal triffst, ist ein Buch für A1-B1. Das kannst du natürlich auch gerne ausprobieren.

Ein Beispiel für ein sehr gutes Lehrwerk für den DaF-Unterricht ist der Buchtitel NETZWERK von Klett/Langenscheidt A1-B1 (Drei Bücher).

A1 INHALT - TEIL 1

Wortschatz und Grammatik

1. SICH KENNENLERNEN

Wortschatz:

Sich begrüßen, verabschieden, vorstellen, Zahlen 1-20, Länder und Sprachen

Grammatik:

W-Frage, Aussagesatz, erste Verben, Personalpronomen I

2. HOBBIES, BERUF

Wortschatz:

Hobbies, über Beruf sprechen, Zahlen ab 20, Wochentage, Monate, Jahreszeiten

Grammatik:

Artikel, Ja-/Nein-Fragen, Plural, Verben: haben und sein, weitere Verben, Personalpronomen II

3. IN DER STADT

Wortschatz:

Gebäude, Verkehrsmittel, Wegbeschreibung, Fragen stellen, Richtungen

Grammatik:

Unbestimmte Artikel, Negationsartikel, Imperativ

4. ESSEN UND TRINKEN

Wortschatz:

Speisen, Getränke, Einkaufen, Verben: ordnen und lernen, Geschäfte

Grammatik:

Satzbau: Akkusativ, Verben im Akkusativ

5. ALLTAG

Wortschatz:

Uhrzeiten, Familie, sich verspäten, sich entschuldigen, Zeitangaben, einen Termin vereinbaren

Grammatik:

Zeitangaben: um, am, von bis, Possessivartikel, Modalverben: müssen, können, wollen

6. FREIZEIT, AUSGEHEN

Wortschatz:

Etwas gemeinsam planen, Geburtstag, Einladungen, im Restaurant bestellen, Eigenschaften

Grammatik:

Datum am, trennbare Verben, für + Akkusativ, Personalpronomen im Akkusativ, haben + sein im Präteritum

A1 INHALT - TEIL 2

Wortschatz und Grammatik

7. KONTAKTE

Wortschatz:

Termine machen, Anleitungen, Briefe schreiben u. verstehen,

Grammatik:

Präpositionen im Dativ, Artikel im Dativ, Possessivartikel: Akkusativ

8. WOHNUNG, WOHNEN

Wortschatz:

Wohnungsanzeigen, Wohnung beschreiben, Möbel, Farben, Wohnformen, Gefallen und Missfallen

Grammatik:

Adjektiv mit sein (sehr, zu), in mit Akkusativ, Wechselpräpositionen mit Dativ

9. ARBEIT, JOB, BERUF

Wortschatz:

Arbeitstag, Tagesablauf, Studium, Jobs, Stellenausschreibung, Meinung, Job-Blogs, telefonieren

Grammatik:

Perfekt, Partizip II: regelmäßige und unregelmäßige Verben, Konjunktionen: und, oder, aber

10. KLEIDUNG UND MODE

Wortschatz:

Kleidung, Chatten, Shoppen, Kaufhaus-Abteilungen

Grammatik:

Welcher? welche? welches?, dieser, diese, dieses, trennbare Verben, Personalpronomen im Dativ

11. GESUNDHEIT

Wortschatz:

Körperteile, Sportübungen, Arztbesuch, Anweisungen, Gesundheitstipps

Grammatik:

Imperativ, Modalverben: sollen, dürfen, nicht dürfen, müssen

12. URLAUB

Wortschatz:

Stadttour, Reiseroute beschreiben, Wetter, Landkarte, Reisebericht, Beschwerden im Hotel

Grammatik:

Pronomen man, Fragewörter: wer? wen? wem? was?, Zeitadverbien: zuerst, dann, später, zum Schluss

A2 INHALT - TEIL 1

Wortschatz und Grammatik

1. GEFÜHLE, VERMUTUNG

Wortschatz:

Personen beschreiben, Essen gehen, Bildgeschichten, Gefühle, Vermutungen, Restaurant vorstellen

Grammatik:

Possessivartikel im Dativ, doch, reflexive Verben, Nebensatz mit weil

2. VERGANGENES, SCHULZEIT

Wortschatz:

Gewohnheiten, Vergangenheit, Schulzeit, Schulsystem, Schultypen, Fächer

Grammatik:

Modalverben im Präteritum, Positionsverben, Wechselpräposition mit Dativ und Akkusativ

3. MEDIEN

Wortschatz:

Vor- und Nachteile, Vergleiche, Meinung, Vorlieben, Filme, Medien

Grammatik:

Komperativ, Vergleich mit als und wie, Nebensatz mit dass, Superlativ

4. GEFÜHLE, FESTE

Wortschatz:

Glückwünsche, Gefühle, Feste, Festivals, Freude, Bedauern, Bloggen, Einladungen, Ereignisse

Grammatik:

Nebensatz mit wenn, Adjektive mit bestimmten Arikeln

5. JOB, TELEFONIEREN

Wortschatz:

Personen vorstellen, Berufswunsch äußern, Traumberuf, Arbeitswelt, Telefongespräche, Tätigkeiten im Job

Grammatik:

Adjektive mit unbestimmten Artikeln, Präpositionen ohne + Akkusativ, mit + Dativ, Verb werden

6. VERKEHR, AUTOFAHRT

Wortschatz:

Informationen erfragen, öffentlicher Verkehr, Unsicherheiten, Arbeitsweg, Autofahrt, Statistik

Grammatik:

Nebensatz: indirekte Fragen, lokale Präpositionen an... vorbei, durch

A2 INHALT - TEIL 2

Wortschatz und Grammatik

7. PROBLEME, RAT, PREZIS

Wortschatz:

Lernprobleme, Ratschläge, Prüfung, Begründung, Präsentation, Berufsalltag

Grammatik:

Konjunktionen; denn, weil, Konjunktiv 2: sollte, Genitiv Name + s, temporale Präpositionen: bis, über (A), ab (D)

8. SPORT

Wortschatz:

Begeisterung, Hoffnung, Folgen, Enttäuschung, Vorschläge, Fans, sich verabreden

Grammatik:

Konjunktionen: deshalb, trotzdem, Verben mit Dativ und Akkusativ

9. ZUSAMMEN LEBEN

Wortschatz:

Wohnen, Konflikte, sich beschweren, entschuldigen, um etwas bitten, reagieren, umziehen, Haustiere

Grammatik:

Konjunktiv 2: könnte, Nebensätze mit als und wenn

10. UNTERHALTUNG

Wortschatz:

Musik, Musikstile, Band beschreiben, Musik-Meldungen, Bildbeschreibung,

Grammatik:

Interrogativartikel: Was für ein..., Pronomen: man, jemand, niemand, alles, etwas, nichts, Relativsätze (N)

11. ZEIT, WÜNSCHE

Wortschatz:

Wünsche, Ratschläge, Ausflug planen, Informationen austauschen, Geschichte schreiben

Grammatik:

Konjunktiv 2 (Wünsche, Ratschläge), Verben mit Präposition, W-Fragen mit Präposition: Auf wen? Worauf?...

12. KLISCHEES, VORURTEILE

Wortschatz:

Andere Kulturen, Benehmen, Absichten, Anrede, Klischees, Feste

Grammatik:

Nebensätze mit damit und um... zu, Relativsätze im Akkusativ, Aussage als Frage intonieren

B1 INHALT - TEIL 1

Wortschatz und Grammatik

1. URLAUB, REISE

Wortschatz:

Urlaubsarten, im Reisebüro, Vorlieben, Abneigungen, Hotels, Durchsagen

Grammatik:

Infinitiv mit zu, Verb lassen

2. TECHNIK, WERBUNG

Wortschatz:

Kaufentscheidung, Gründe, Reklamationen, Technik, technische Geräte, Werbung, Werbeanzeigen

Grammatik:

Nebensatz mit obwohl, Genitiv, Präpositionen: wegen, trotz

3. LEBENSEREIGNISSE

Wortschatz:

Wichtige Lebensereignisse, Wendepunkte, Vergangenheit, E-Mail, historische Ereignisse

Grammatik:

Präteritum, temporale Präpositionen vor, während, nach; deshalb, darum, deswegen, so... dass, sodass

4. ARBEITSWELT

Wortschatz:

Arbeitssuche, Stellenanzeigen, Bewerbung, Irreales ausdrücken

Grammatik:

Konjunktiv 2 mit Modalverben, irrealer Bedingungssätze mit Konjunktiv 2, Pronominaladverbien: dafür, darauf, Verben mit Präposition im Nebensatz

5. UMWELT

Wortschatz:

Umweltschutz, Vergleiche, Wetter

Grammatik:

Nebensatz mit da, Komparativ und Superlativ vor Nomen, N-Deklination, aus + Material

6. ZUKUNFTSPLÄNE

Wortschatz:

Pläne und Vorsätze, Prognosen, Zeitungstexte, Stadtplanung

Grammatik:

Futur 1, Relativsätze: Relativpronomen im Dativ und mit Präpositionen

B1 INHALT - TEIL 2

Wortschatz und Grammatik

7. BEZIEHUNGEN

Wortschatz:

Männer, Frauen, Familie, Konflikte, Streiten, Chatten, Forumsbeitrag

Grammatik:

Plusquamperfekt, temporale Nebensätze: bevor, nachdem, seit...

8. KÖRPER

Wortschatz:

Gesundheit, Krankenhaus, Hilfe anbieten, jmdn. warnen, Gedächtnis, Gewohnheiten

Grammatik:

Reflexivpronomen im Akkusativ + Dativ, nicht, kein, nur + brauchen + zu

9. KUNST

Wortschatz:

Kunst, Theater, Museum, Film, Aussagen verstärken, abschwächen, etwas verneinen, Regisseure, Lieder

Grammatik:

Adjektivdeklination ohne Artikel, Stellung von "nicht" im Satz

10. GESELLSCHAFT

Wortschatz:

Gesellschaftliche Werte, soziales Engagement, Europa, Politik, Projekte

Grammatik:

Passiv im Präsens, Präteritum, Perfekt und mit Modalverben, Präposition mit Genetiv: innerhalb, außerhalb

11. STADTLEBEN

Wortschatz:

Stadt, Verkehr, Rankingergebnisse, Feste, Besonderheiten einer Stadt

Grammatik:

Artikelwörter als Pronomen einer, keiner, meiner..., Adjektive als Nomen, Relativpronomen was und wo

12. GELD, BANK

Wortschatz:

Bank und Geld, Globalisierung, Verhalten, Gewissensfragen, berichten, Meinungen erkennen

Grammatik:

Sätze mit je... desto, Partizip 2 als Adjektiv, Partizip 1 als Adjektiv

Wie viele Stunden braucht ein Lerner für eine Niveaustufe?

Wie viele Unterrichtsstunden zum Erreichen der jeweiligen Niveaustufe gebraucht werden, hängt von mehreren Faktoren ab:

- Fleiß
- Motivation
- Interesse
- Unterrichtsintensivität
- Umfang des Wortschatzes
- Praxisanwendung
- Lerntyp
- Vorbildung
- Alter

Die Kombination aus den genannten Faktoren kann dazu führen, dass ein Lerner das Niveau sehr schnell erreicht. Allerdings spielen individuelle Persönlichkeitsmerkmale eine wichtige Rolle. Jemand, der eine gute Schulbildung genossen hat und vielleicht sogar schon andere Fremdsprachen beherrscht, wird eine weitere Sprache evtl. leichter lernen. Ist er jedoch unmotiviert und wendet das Gelernte nicht an, kann er länger brauchen.

Als Sprachlehrer solltest du deinen Schüler vor allem immer wieder dazu motivieren, gelernte Inhalte in der Praxis einzusetzen.

Grundsätzlich brauchen Kinder länger zum Erwerb eines Niveaus als Erwachsene.

Die Tabelle auf der nächsten Seite zeigt dir die ungefähren Durchschnittswerte.

STUNDEN PRO

Empfohlene Anzahl der UEs

NIVEAUSTUFE

Niveau	UE á 45	UE á 60
A1	80-200	60-150
A2	200-400	150-300
B1	300-600	225-450
B2	500-800	375-600
C1	700-1000	525-750
C2	1000-1250	750-940

Empfohlene Durchschnittswerte

Die vier traditionellen Fertigkeiten

Der Unterricht bzw. jede Unterrichtseinheit (UE) sollte in mindestens vier Fertigkeiten eingeteilt sein.

Zu den traditionellen werden nach wie vor diese vier Fertigkeiten gezählt:

1. Hörverstehen
2. Leseverstehen
3. Sprechen
4. Schreiben

Als fünfte und damit neue Fertigkeit im Spracherwerb gilt die Bildlesefähigkeit.

Hör- und Leseverstehen werden als passive und Sprechen und Schreiben als aktive Fertigkeiten angesehen.

Aktive Fertigkeiten setzen jedoch ein gewisses Maß an individuellen Vorkenntnissen voraus. Die vom Sprecher gesendeten Inhalte müssen vom Empfänger rekonstruiert werden können. Das setzt kulturbedingte, soziale, alltägliche, fachliche und sprachliche Kenntnisse voraus.

Als Lehrer solltest du bei der Planung deines Unterrichts diese Vorauskenntnisse immer mit einbeziehen.

Eine sehr gute Einführung in die vier Fertigkeiten bietet das Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung München in seiner PDF-Datei, die online zugänglich ist:

[Einführung in den sprachsensiblen Unterricht.](#)

Quelle: **EINFÜHRUNG IN DEN SPRACHSENSIBLEN UNTERRICHT**

Falls du nicht auf die Links klicken kannst: [HTTPS://TUTORCOMPASS.DE/1.2-PDF/](https://tutorcompass.de/1.2-pdf/)

1.3. METHODISCHE UND DIDAKTISCHE ANSÄTZE

Guter Unterricht setzt vom Sprachlehrer nicht nur die Kenntnis über den Inhalt einzelner Niveaustufen voraus.

Zum guten Unterricht gehört das Gesamtkonzept des Unterrichts samt Präsenz des Lehrers.

In diesem Abschnitt gebe ich dir einen Überblick über didaktische und methodische Ansätze beim Unterrichten und gehe auch auf unkonventionelle Unterrichtsformate ein. Du erfährst auch, wie ein gutes Unterrichtskonzept aussieht, falls du mal ohne Lehrwerke unterrichten möchtest.

Unterrichten - Was heißt das eigentlich?

Die Bezeichnung Unterricht wird laut Wikipedia wie folgt definiert:

"Es ist im allgemeinen Sinn ein Vorgang zur Aneignung von Fertigkeiten. Normalerweise wird unter Unterricht die Vermittlung von Wissen zwischen Lehrenden und Lernenden in einer Institution wie der Schule oder Hochschule verstanden. Die theoretischen Grundlagen des Unterrichts liefern die Wissenschaften Pädagogik und Didaktik."

"Moderne Definitionen... betrachten den Unterricht als Kommunikationsprozess. Unterricht ist demnach ein Interaktionsgeschehen..."

Unterrichten heißt also nichts anderes als durch Kommunikationsprozesse anderen Wissen zu vermitteln.

Präsenz- und Online-Unterricht

Durch Corona haben viele Lehrer zum ersten Mal Online-Unterricht durchgeführt. Vor Corona war Präsenzunterricht die gängigste Form des Unterrichtens, spätestens seit Corona wird er aber dank moderner Technik und Internet immer häufiger durch Online-Unterricht ersetzt.

Ich möchte dir an dieser Stelle die Vor- und Nachteile beider Unterrichtsformen vorstellen.

Präsenzunterricht:

Vorteile:

- Direkter Kontakt zum Lerner
- Gewohnte Lernumgebung für den Lerner (kennen es aus der Schule)
- Unterricht kann nach draußen oder an andere Orte verlegt werden.
- Mimik und Gestik können viel besser wahrgenommen werden.

Nachteile:

- Lerner und Lehrer müssen Materialien mitnehmen/tragen.
- Lerner und Lehrer können sich leichter verquatschen (Kaffeekränzchen)
- Arbeitsort ist beschränkt auf den Wohnort.
- Anfahrtskosten für Lehrer und/oder Lerner
- Teilweise abhängig vom Wetter und Arbeitszeiten

Online-Unterricht:

Vorteile:

- Keine schweren Materialien, alles wird online verschickt und gespeichert.
- Unabhängig von Ort, Wetter und Zeit
- Lerner aus der ganzen Welt
- Ablauf besser planbar, da weniger Ablenkung
- Interaktive Unterrichtsmaterialien sind stets mit wenigen Klicks verfügbar.
- Online-Wörterbuch immer verfügbar und viel schneller
- Leichteres Ausweichen auf Filme, Hörspiele und anderes Material
- Keine Anfahrtskosten
- Mehr Schüler schauen nach individuellen Onlineunterricht, angepasst an ihre Arbeitszeiten.

Nachteile:

- Unterricht kann nicht nach draußen verlegt werden.
- Kein direkter Kontakt zum Lerner
- Kann für audiovisuelle Lerner am Anfang schwieriger sein, da Mimik und Gestik weniger stark wahrgenommen werden können.

Dieses Ebook ist eine Einführung in die Basics des Unterrichts im Allgemeinen. Der Online-Unterricht erfordert ein paar zusätzliche Fertigkeiten, auf die ich hier nicht gesondert eingehen werde.

Es gibt dazu ein extra Ebook und Minikurs, die du als Mitglied in der TutorCompass-Community kostenlos bekommst, bzw. auch als Einzelprodukt erwerben kannst.

Das ist der Link zur TutorCompass-Community:

<https://tutorcompass.de/community-sprachlehrer/>

Das ist der Link zu Ebook & Kurs als Einzelprodukt:

<https://tutorcompass.de/online-unterrachten/>

Aber egal, für welche Unterrichtsform du dich entscheidest, dieses Buch erleichtert dir auch den Quereinstieg in beide Formen.

Was ist der Unterschied zwischen Methodik und Didaktik?

Es gibt einen feinen Unterschied, wann man von Methodik und wann von der Didaktik spricht.

- Methodik ist die Unterrichtsmethode, anders die Struktur, Gliederung oder der Aufbau des Unterrichts und der Lerninhalte.
Methodik = WIE
- Die Didaktik bezieht sich auf den Lerninhalt selbst, also was unterrichtet wird - die Themen.
Didaktik = WAS

Unterrichtsmethoden

Es gibt diverse Unterrichtsmethoden, die von mehreren Faktoren abhängen - größtenteils vom Alter deiner Zielgruppe bzw. deiner Lerner.

Dieses Handbuch gibt dir hauptsächlich Hinweise für den Unterricht von Erwachsenen. Kinder und Jugendliche sind ein Bereich für sich und bedürfen teilweise ganz anderer sozialer Lernformen. Es wäre zu viel sie alle in einem Buch zu behandeln.

Sozialformen - Interaktion

Du kannst deinen Unterricht nach unterschiedlichen Interaktionsformen gestalten:

- Frontalunterricht
- Sitzkreis
- Freie Stilarbeit
- Projektarbeit
- Lernen durch Lehren (LdL)
- Schülerwettbewerb

Arbeitsformen allgemein

Dein Unterricht kann und sollte verschiedene Arbeitsformen beinhalten:

- Einzelarbeit
- Programmierter Unterricht
- Klassenarbeit
- Hausarbeit
- Partnerarbeit
- Kleingruppenunterricht / Großgruppenunterricht
- Simulative Verfahren, Lern-, Kunst-, Sport- und Rollenspiele
- Lehrerdarbietung
- Schülerdarbietung
- Experiment
- Fragend-entwickelndes Lehrgespräch
- Freies Unterrichtsgespräch
- Diskussion
- Rundgespräch
- Debatte
- Team Teaching
- Schülerwettbewerb

Meiner Meinung nach kannst du mit Erwachsenen alle diese Formate ebenso einsetzen, wie mit Jugendlichen und Schulkindern auch. Je nach Alter deiner Lerner mal weniger mal mehr. Unterrichtest du hauptsächlich im Einzelunterricht, lassen sich Gruppen- und Partnerarbeiten oder Rollenspiele nicht so einfach einbeziehen, ebenso wenig Wettbewerbe - es sei denn, du bringst ab und zu mehrere deiner Schüler zu einem gemeinsamen Lerntraining zusammen.

Wie sieht ein gutes Unterrichtskonzept aus?

Ein gutes Unterrichtskonzept ist vor allem dann wichtig, wenn du ohne Lehrwerke unterrichtest. Aber auch mit Lehrwerken will ein Thema gut durchdacht und geplant sein, sowie passend eingeführt werden. Und zwar so, dass der Unterricht aufeinander aufbaut und den Lerner vor A nach Z führt.

Mit einem gut strukturierten und im Voraus erstellten Unterrichtskonzept für eine Themenreihe vermeidest du somit Chaos im Kopf deiner Lerner.

Ein gutes Unterrichtskonzept setzt sich aus folgenden Faktoren zusammen:

- Teilthemen, die in Etappen zu lernen sind
- Materialien, die genutzt werden
- Ziele der einzelnen Unterrichtseinheiten
- Schichten einer UE (Probleme, Schreiben, Lesen, Hören usw.)
- Psychologischer Aufbau (Fragen, Aufgaben, Lösungen, Motivation)
- Methodik (Arbeitsform, Sozialform)
- Handlungen (offen, gegenstandsorientiert...)
- Terminorientierung (Tests, Übungsphase)
- Schnittstellen (Verknüpfung mit früheren und folgenden Lernsequenzen)

Quelle: [Unterrichtsplanung einer Unterrichtsreihe](#)

Für deinen Privatunterricht musst du nicht zwingend Unterrichtskonzepte schreiben. Es bleibt dir überlassen, wie du deinen Unterricht gestaltest.

Es hilft dir und deinem Lerner einen guten Überblick zu erzielen und vor allem dir, im Voraus gut zu planen, welche Ziele du mit deinem Lerner erreichen möchtest.

Nachfolgend habe ich dir ein Poster für ein Unterrichtskonzept vorbereitet. Anschließend erhältst du noch eine Checkliste und eine Vorlage.

Weitere Quellen zum Recherchieren:

[Unterrichtsplanung - Fachdidaktik](#)

[Unterrichtsmethoden](#)

UNTERRICHTSKONZEPT

Planung einer Unterrichtsreihe

Thema der Unterrichtsreihe:

Geplanter Zeitraum	Datum, Zeitraum, Monat
Teilthemen - Abfolge	Inhalte, Lernportionen
Materialien - Abfolge	Texte, Textabschnitte, Hören, TV
Ziele der UEs	Für einzelne Stunden und Stundenkomplexe
Schichten	Probleme, Aspekte, Sprechen, Schreiben, Reflexion
Psychologischer Aufbau	Lern-/Arbeitsphasen: Einführung, Motivation, Problemschilderung, Fragen, Aufgaben, Lösung, Verarbeitung, Vertiefung der Lösung
Methodik	Arbeitsform: analysieren, erörtern, bilanzieren, recherchieren, präsentieren, erklären / Sozialform: Einzel-, Partner-, Gruppenarbeit
Handlungen	gegenstandsorientiert, rezeptionsorientiert, produktionsorientiert, lehrergesteuert, offen, fallorientiert, handlungsorientiert
Terminorientierung	Bestellen von Material, Übungsphase, Test, Noten
Schnittstellen	Verknüpfung zu früheren und folgenden Lernsequenzen
Sonstiges/Technik	Technik, Software, Absprachen mit ...



UNTERRICHTSKONZEPT

Planung einer Unterrichtsreihe

Thema der Unterrichtsreihe: _____

Geplanter Zeitraum		
Teilnehmern - Abfolge	Inhalte, Lernportionen	
Materialien - Abfolge	Texte, Textabschnitte, Hören, TV	
Ziele der UEs	Für einzelne Stunden und Stundenkomplexe	
Schichten	Probleme, Aspekte, Sprechen, Schreiben, Reflexion	
Psychologischer Aufbau	Lern-/Arbeitsphasen: Einführung, Motivation, Problemschilderung, Fragen, Aufgaben, Lösung, Verarbeitung, Vertiefung der Lösung	
Methodik	Arbeitsform: analysieren, erörtern, bilanzieren, recherchieren, präsentieren, erklären / Sozialform: Einzel-, Partner-, Gruppenarbeit	
Handlungen	gegenstandsorientiert, rezeptionsorientiert, produktionsorientiert, lehrergesteuert, offen, fallorientiert, handlungsorientiert	
Terminorientierung	Bestellen von Material, Übungsphase, Test, Noten	
Schnittstellen	Verknüpfung zu früheren und folgenden Lernsequenzen	
Sonstiges/Technik	Technik, Software, Absprachen mit ...	

UNTERRICHTSKONZEPT

Planung deiner Unterrichtsreihe

Thema der Unterrichtsreihe: _____

Gepanter Zeitraum	
Teilthemen - Abfolge	
Materialien - Abfolge	
Ziele der UEs	
Schichten	
Psychologischer Aufbau	
Methodik	
Handlungen	
Terminorientierung	
Schnittstellen	
Sonstiges/Technik	

Unkonventionelle, alternative, offene Lehrmethoden

Unkonventionelle Unterrichtsmethoden werden immer beliebter. Viele Experten sprechen sich dafür aus, das deutsche Bildungssystem von Grund auf zu ändern und mehr offene Lehrmethoden einzuführen. Nachfolgend stelle ich dir ein paar Ideen für unkonventionelle Methoden vor, die besonders gut für den Gruppenunterricht geeignet sind.

a. Handlungsorientierter Unterricht

Einer meiner liebsten Unterrichtsmethoden ist die, bei der die Schüler das Gelernte in die Praxis umsetzen können und dürfen. Durch Learning-by-doing lernt der Schüler den Lerninhalt zu verstehen, er probiert es aus und zieht seine eigenen Schlüsse. Das Gelernte verfestigt sich und wird schneller zur Normalität. Handlungsorientiertes Lernen orientiert sich wesentlich näher am alltäglichen und beruflichen Leben, als die Theorie.

Quelle: [Handlungsorientierter Unterricht](#)

Merkmale

- Orientiert sich an den Interessen des Schülers
- Geht auf reale Probleme ein und ermöglicht Lösungen zu finden
- Fördert konstruktives Denken und Diskutieren
- Fördert selbstständiges Arbeiten
- Verknüpft Denken und Handeln miteinander
- Regt zur Reflexion an
- Fördert Teamwork, Kreativität, Zusammenarbeit und Kommunikation
- Macht Kompetenzen einzelner Schüler sichtbarer und greifbarer
- Fördert Lernen mit allen Sinnen

Unkonventionelle Lehrkonzepte kosten grundsätzlich mehr Zeitaufwand und Organisation in der Vorbereitung als auch in der Durchführung, können dafür jedoch größere Vorteile als beim üblichen Unterrichtsformat mitbringen.

Makromethoden

- Besichtigung eines themenrelevanten Ortes
- Expertenbefragung
- Fallbeispiel (case study)
- Projektmethode

Mikromethoden

- ABC-Methode
- Brainstorming
- Kopfsteinmethode
- Puzzle
- Lernstationen
- Moderationsmethode
- Mind-Mapping Rollenspiel
- Pro und Contra Spiele

Alle Methoden haben offene bzw. unkonventionelle Ansätze und sind optimal im Erwachsenenunterricht einsetzbar. Bevor du dich jedoch für eine dieser Methoden entscheidest, überlege, ob die Methode zum

- Thema,
- Lernstoff,
- Ziel,
- Zeitrahmen und
- Lernenden passt.

Erklärungen zu den einzelnen Methoden kannst du in dieser Datei einsehen:

[Goethe Ressourcen Baustein 2](#)

Eine Buchempfehlung zum Thema:

[Alternative Methoden im Fremdsprachenunterricht, Brigitte Ortner.](#)

b. Offener Unterricht

Eine moderne und unkonventionelle Unterrichtsform ist der offene Unterricht, bei dem jeder Schüler selbst wählen kann, in welchem Zeitrahmen, er wo und was lernen möchte.

Er entscheidet selbst, ob er lieber alleine oder in der Gruppe arbeitet und welche Lernmethode für ihn geeignet erscheint. Somit eignet sich diese Unterrichtsmethode insbesondere für den Gruppenunterricht.

Offener Unterricht ist aufgeteilt in 6 Faktoren:

- organisatorische
- methodische
- inhaltliche
- soziale
- persönliche Offenheit

Die Lerner erhalten somit die Möglichkeit, den Unterricht mitzugestalten im Hinblick auf:

- Inhalte
- Durchführung
- Verlauf
- Handlungen

Der Sprachlehrer kann dem Schüler somit Handlungsspielräume geben und die Planung überlassen.

Deine Privatschüler sind bereits einen ersten Schritt in dieser Methode gegangen, als sie selbst für dich als ihr Privatlehrer entschieden haben.

Wie bei jedem sozialen Miteinander ist es auch beim Offenen Unterricht wichtig, gewisse "Spielregeln" einzuführen - sozusagen ein Verhaltenskodex.

Damit wird gewährleistet, dass Schüler und Lehrer entscheiden können, was im sozialen Miteinander gern gesehen oder eben nicht gern gesehen ist und wann der Unterricht als erfolgreich durchgeführt gelten kann.

Der Gruppe obliegt die gemeinsame Planung, Steuerung und Auswertung des Unterrichts. Der höchste Wert dieser Unterrichtsform ist die Förderung sozialer Beziehungen und der gemeinsamen Interaktion.

Regeln für ein erfolgreiches kommunikatives Miteinander beim Offenen Unterricht:

1. Eigenes Vorgehen wird begründet.
2. Vorschläge von Schülern werden aufgenommen.
3. Alternativen sind bereitzuhalten .
4. Kritik wird akzeptiert bzw. es wird gelernt, die zu akzeptieren.
5. Teamfähigkeit wird gefördert.
6. Argumentieren wird trainiert.

7. Keine Entscheidungen im Alleingang
8. Die Meinung des Lehrers kann in Frage gestellt werden.
9. Schüler erhalten Freiraum für selbstständiges Arbeiten.
10. Schüler werden als gleichberechtigte Gesprächspartner anerkannt.
11. Lehrer erkennt seine eigenen Kompetenzen und deren Grenzen.
12. Eigene Auffassungen werden entschieden vertreten, aber es wird nicht auf deren uneingeschränkte Einhaltung bestanden.
13. Kompromissbereitschaft zeigen
14. Hilfsbereitschaft zeigen
15. Schüler werden emotional gestützt.
16. Angsterzeugendes Klima wird vermieden.
17. Schülern werden Erfolge ermöglicht.
18. Der Leistungszwang wird minimiert.

Hürden bei der Realisierung des Offenen Unterrichts

Natürlich ist nicht alles Gold, was glänzt. Auch beim offenen Unterricht gibt es Schwierigkeiten oder Nachteile. Auf diese möchte ich hier kurz eingehen.

Mögliche Hürden:

- unterschiedliches Lebensalter
- unterschiedliche Lebenserfahrungen
- unterschiedliche Sprachkompetenzen
- räumliche Möglichkeiten (bzw. Unmöglichkeiten)
- Zeitfaktor
- längere Vorbereitungs- und Planungszeit
- umfangreiche und zeitintensive Materialbeschaffung
- ungenügender Lerneffekt

Schwierigkeiten gibt es allerdings in jeder Unterrichtsform. Daher gilt auch hier: ausprobieren, ausprobieren, ausprobieren.

Eine schöne Übersicht über einzelne Unterrichtsmodelle innerhalb der Offenen Unterrichtsmethode erhältst du in dieser Datei, die mir auch als Quelle gedient hat:

[Methodenpool Offener Unterricht](#)

Die vier Lerntypen

Jeder Mensch bevorzugt eine andere Art zu lernen. Manche lernen schneller, indem sie sich ein Video zum Thema anschauen, andere hören lieber Lerndateien beim Laufen. Dem einen fällt es leichter logische Aufgaben zu lösen, der andere versteht einen Zusammenhang nur, wenn dieser visuell dargestellt wird.

Experten unterscheiden zwischen vier Lerntypen, die in der folgenden Tabelle näher erläutert werden:

1. Der visuelle Lerntyp
2. Der auditive Lerntyp
3. Der kommunikative Lerntyp
4. Der motorische Lerntyp

Leider wissen viele gar nicht, zu welchem Lerntyp sie gehören. Deshalb gibt es einen Online-Test, der deinem Schüler dabei hilft, genau das herauszufinden. Dieser Test ist allerdings nur für deutschsprachige Lerner bestimmt. Vielleicht findest du einen ähnlichen Test in der Muttersprache deines Schülers:

[Welcher Lerntyp bin ich - Test](#)

Der Unterricht oder das Lernen zu Hause sollte jedoch immer alle Sinne einschließen. Je mehr Sinne angesprochen werden, desto besser speichert das Gedächtnis:

- Nur Hören - 20%
- Nur Sehen - 30%
- Sehen und Hören - 50%
- Sehen, Hören und Sprechen - 70%
- Sehen, Hören, Sprechen und Handeln - 90%

DIE 4 LERNTYPEN

auditiv, visuell, kommunikativ, motorisch



1. Visueller Lerntyp

Der wohl häufigste Lerntyp ist der visuelle. Diese Person lernt am besten durch die Seh Sinne. Sie merkt sich z.B. Farben und Platzierung einfacher. Dieser Lerntyp mag Lernen durch Zeichnungen, Bilder, Grafiken. Versteht er etwas nicht, dann sollte der Lehrer ihm das aufzeichnen.

2. Auditiver Lerntyp



Einige Menschen lernen leichter durchs Hören. Sie mögen Podcasts, eine gute Radiosendung, Interviews, YouTube-Videos, Musik. Der auditive Lerntyp lernt gerne, indem er laut liest. Hörübungen und Podcasts sind eine sehr effektive Unterrichtsmethode für diesen Lerntyp.



3. Kommunikativer Lerntyp

Der kommunikative Lerntyp ist gerne unter Menschen und bespricht alles, was er lernt. Er lernt gerne in Kleingruppen, in denen eine hohe Interaktion stattfindet. Diskussionen sind seine Lieblingsbeschäftigung. Konversationen helfen ihm, sich das Gelernte gut zu merken.

4. Motorischer Lerntyp



Den besten Effekt erzielt der motorische Lerntyp, indem er aktiv lernt, ganz nach dem Motto "Learning by Doing". In der Praxis ausprobieren und einfach machen sind wichtige Stichpunkte. Er steht und gestikuliert gerne, wenn er sich unterhält. Theater- und Rollenspiele sind interessant für ihn.

1.4. WAS DU ALS PRIVATER SPRACHLEHRER KÖNNEN SOLLTEST

Für angehende Sprachlehrer ohne vorausgehende Ausbildung im Bereich des Spracherwerbs besteht die größte Herausforderung darin, erst einmal selbst die Grammatik zu lernen. Als Muttersprachler beherrschst du deine Sprache perfekt, aber du kannst sie größtenteils nicht erklären.

Deshalb wirst du viel Zeit in dein Selbststudium investieren müssen. Dabei solltest du dich nicht nur darauf konzentrieren, wie deine Sprache aufgebaut ist, sondern auch lernen, sie anderen sinnvoll zu erklären.

Deine angeeignete Fachkompetenz sollte sich aus den nachfolgenden Faktoren zusammensetzen. Du solltest unter anderem:

1. den Aufbau und Inhalt einzelner Niveaustufen kennen.
2. mit den zu erzielenden Fertigkeiten der Niveaustufen vertraut sein.
3. mit unterschiedlichen Unterrichtsmethoden vertraut sein.
4. ein effektives Unterrichtskonzept vorbereiten können.
5. Grammatik effektiv und verständlich erklären können.
6. Grammatik in Verbindung mit entsprechendem Wortschatz einführen können.
7. den Lerner in die Kultur der Lernsprache und ihres Landes bzw. Regionen einführen können.
8. über gute Rechtschreibkenntnisse verfügen und
9. an der Aussprache und dem Akzent deines Lerners arbeiten können.

Mit den Punkten 1 bis 4 hast du dich in den vorherigen Abschnitten ausführlich befasst.

In diesem Abschnitt erfährst du, woher du das Wissen um Grammatik nimmst.

Grammatik - wie du Grammatik erklären lernst

Als erstes solltest du dich mit dem Lerninhalt der Niveaustufen vertraut machen. Der Lerninhalt sollte Grammatik und Wortschatz beinhalten.

Lehrwerk-Set

Möchtest du dich in die Thematik einer Niveaustufe einarbeiten, empfehle ich, dir ein entsprechendes Lehrwerk-Set zu besorgen. Ein Set ist aufeinander aufgebaut, wodurch es ist einfacher wird, zu sehen, wo eine Stufe beginnt und wo sie aufhört.

Suchst du nach einem gesamten Lehrwerk-Set von A1 bis C2, so wirst du höchstwahrscheinlich keines finden, denn die meisten Lehrwerk-Sets bestehen aus drei Büchern für die Stufen A1 bis B1, einige nur aus A1 und A2, dann B1 und B2. C1 und C2 gibt es meistens eh nur separat.

Mach nicht den Fehler, den Inhalt der Stufen A1 bis B1 aus Lehrwerken mit unterschiedlichen Titeln oder von unterschiedlichen Verlagen zu entnehmen.

Da ist Chaos vorprogrammiert. Konzentriere dich auf einen Buchtitel und hol dir dazu alle Niveaustufen. Damit hast du eine Garantie, dass die Inhalte aufeinander aufbauen.

Eine gute Idee sind aber auch passende Lehrerhandbücher, die du fast zu jedem Lehrwerk bekommst. Die kosten allerdings extra.

Ein Beispiel für ein sehr gutes Lehrwerk für DaF ist der Buchtitel "Netzwerk" von Klett/Langenscheidt A1-B1 (Drei Bücher).

Der Vorteil an Lehrwerken, die für einzelne Niveaustufen vorbereitet sind, ist, dass sie die Grammatik mit einem Wortschatz einführen, der dem Niveau des Lernalters angepasst ist.

Grammatik-Bücher

Es gibt mittlerweile auch wunderbare Grammatik-Intensivtrainer, z.B. von Klett/Langenscheidt für einzelne Stufen. Der Vorteil solcher Bücher ist, dass es nur um die Grammatik einer einzelnen Stufe geht, und diese lediglich den Wortschatz der Niveaustufe enthält. Die Erklärungen sind also ideal, um sie an deine Schüler weiterzugeben.

Grammatik ist allerdings auch mein Spezialgebiet. Auf meiner zweiten Website www.easy-deutsch.de erkläre ich die deutsche Grammatik auf eine einfach und leicht verständliche Art und Weise. Wenn Du Deutsch unterrichtest und deine Schüler

(oder auch du selbst) mit der Grammatik Probleme haben, dann wirst du hier sicher fündig!

Außerdem kannst du dir auch kostenloses Unterrichtsmaterial sichern, wenn du dich zu meinem kostenlosen E-Mailkurs/Newsletter anmeldest.

Zum Kostenlosen E-Mailkurs: <https://easy-deutsch.de/deutsche-grammatik/>

Da du dieses Ebook bereits erworben hast, bekommst du zusätzlich auch 10% Rabatt auf alle EasyDeutsch Ebooks. Gib dafür bei der Bestellung einfach den Rabattcode: „TCDanke“ ein.

Konversationsunterricht – Der Einstieg in den Sprachunterricht

Die beliebteste Methode des privaten Fremdsprachenunterrichts ist der Konversationsunterricht.

Als ich mit dem Deutschunterricht begonnen hatte, habe ich lediglich Konversationsunterricht angeboten. Das war für mich besonders am Anfang das einfachste Format.

Der Konversationsunterricht basiert hauptsächlich auf einem Gespräch zwischen Lehrer und Lerner.

So kann der Konversationsunterricht aussehen:

Das Gespräch kann auf der Basis von einem Text, Film oder Radiosendung stattfinden.

Der Lerner erhält einen Text, den er sich zu Hause durchliest. Häufig suchen sich die Lerner auch selber Texte aus, die sie besonders interessieren.

Du kannst deinem Lerner auch zusätzliche Aufgaben geben, wie...

1. das Unterstreichen aller neuen Wörter.
2. das Unterstreichen aller unverständlichen Wörter.
3. das Schreiben einer kurzen Zusammenfassung.

Im Unterricht unterhaltet ihr euch über den Inhalt. Der Schüler gibt den Inhalt des Textes wieder. Du stellst ihm dann weitere Fragen zum Text. Danach oder davor besprecht ihr die unterstrichenen Wörter.

Diese Art des Konversationsunterrichts dient nur als Beispiel und eignet sich je nach Schwierigkeitsgrad besonders ab der Stufe B1 bzw. B2.

1.5. WIE DU STRUKTUR IN DEIN SELBSTSTUDIUM BRINGST

Als angehender Sprachlehrer stehst du vor einem großen Berg an neuen Informationen, die du dir aneignen wirst.

Du musst aber nicht alles auf einmal lernen, du musst auch nicht alles auf einmal wissen.

"Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen"

Es macht Sinn, dir für dein Selbststudium einen Lernplan aufzustellen und ihn in einzelne Lerninhalte einzuteilen.

Dein Lernplan

Gestalte dir deinen Lernplan so, dass du dir Schritt-für-Schritt Wissen aneignest, dich selbst aber nicht überforderst.

In Etappen lernen

Am Anfang heißt es langsam und mit dem anfangen, was ein Anfänger, der deine Sprache lernen will, auch lernt.

Du fängst also bei dem Niveau A1 an und arbeitest dich bis C2 hoch.

Da du die Sprache beherrschst, musst du natürlich nicht wie ein Schüler lernen. Ich bin z.B. deutsche Muttersprachlerin, also musste ich die Sprache nicht mehr neu lernen. Dafür musste ich mir selbst die gesamte Grammatik beibringen und lernen, wie ich sie anderen beibringe.

Mit der Zeit wird sich dein Wissen wie Puzzle-Steine zusammenfügen.

Wann lernst du am besten?

Meine produktivste Zeit ist der Vormittag. Ich stehe täglich zwischen 6.00 und 7.00 Uhr auf, mache kurz Sport und fange an zu arbeiten bzw. zu lernen.

Finde heraus, wann du in kurzer Zeit das meiste lernst. Nutze diese Zeit zum Lernen.

Wo lernst du am besten?

Ich bin zu Hause in meinem Homeoffice sehr produktiv, aber manchmal gehe ich ins Café. Und zwar dann, wenn ich das Gefühl habe, mir fällt die Decke auf den Kopf. Dann möchte ich unter Menschen sein, allerdings auch arbeiten. Also bietet sich ein schönes gemütliches ruhiges Café an, in dem es kostenloses Internet gibt.

Als nächstes brauche ich helle weite Räume. Ich sitze gerne am Fenster.

Finde heraus, welche Umgebung für dich am besten funktioniert!

Was sind deine Störfaktoren?

Überlege, wer oder was dich aus dem Konzept bringt. Versuche, dich von diesen Störfaktoren für die Lernzeit zu befreien. Das kann das Handy oder Social Media Kanäle u.ä. sein. Ständige Unterbrechungen von Eltern, Partner, Mitbewohnern oder Kindern sind ebenso wenig förderlich.

Wie viel Zeit zum Lernen kannst du freischaufeln?

Neben Arbeit, Wohnung aufräumen, Kinder versorgen, Hobbies u.ä. bleibt nicht mehr viel Zeit. Mach dir eine Liste mit den wichtigsten Verpflichtungen und eine Liste mit Dingen, auf die du in nächster Zeit verzichten bzw. die du eingrenzen kannst.

Lernzeitrahmen

Wie oben erwähnt macht es Sinn, deine Lerninhalte ähnlich den Niveaustufen einzuteilen. Gleichzeitig ist es sinnvoll diese in Etappen einzuteilen, sich zu notieren und wie viel Zeit ungefähr benötigt wird.

Nutze doch einfach die nachfolgende Lernplan-Vorlage.

LERNPLAN


Themenbereich

A1

Etap.	Lerninhalt	Lernzeit	
1.	Satzbau, Fragesätze, Die ersten Verben, Personalpronomen	4 h	
2.	Bestimme Artikel, Satzbau: Ja/Nein Fragen, Plural, haben/sein	4 h	
3.	Unbestimmte Artikel, Negationsartikel, Imperativ	4 h	
4.	Die 4 Fälle: Nominativ, Akkusativ, Verben im Akkusativ	8 h	
5.	Zeitangaben (um, am, von... bis), Possessiv- artikel, Modalverb: müssen, können, wollen	6 h	
6.	Trennbare Verben, für + Akkusativ, Personal- pronomen im Akkusativ, Präteritum: haben/sein	4 h	
7.	Die 4 Fälle: Dativ; Präpositionen im Dativ, Artikel im Dativ, Possessivartikel im Akkusativ	8 h	
8.	Adjektive mit sein, in mit Akkusativ, Wechselpräpositionen mit Dativ	4 h	
9.	Perfekt, Partizip 2, unregelmäßige Verben, Konjunktionen und, oder, aber	6 h	
10.	Welche/r/es; diese/r/es, trennbare Verben im Partizip 2, Personalpronomen im Dativ	6 h	
11.	Imperativ, sollen/müssen, dürfen/nicht dürfen	6 h	
12.	Pronomen man, Zeitadverbien	4 h	

LERNPLAN

Themenbereich: _____

Etap.	Lerninhalt	Lernzeit	
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			
12.			

Die Mindmapping Methode

Mindmapping ist eine sehr beliebte kreative Methode, mithilfe derer die Lerninhalte visuell dargestellt werden.

Was funktioniert eine Mindmap?

Stell dir die Mindmap wie eine gezeichnete Landkarte vor, die deine Gedanken, Ideen und Fakten visualisiert.

Die Mindmap sieht aus, wie ein großer Baum mit vielen dicken Ästen, von denen wiederum kleine und dünne Zweige abführen. In der Mitte steht der Mindmap-Stamm. Von diesem Zentrum aus wachsen die Äste. Diese bestehen aus weiteren Wörtern oder Stichpunkten, die dir zu jenem Thema einfallen, bzw. themenrelevant sind. Die Zweige führen zu Unterpunkten, also Details und Gedanken.

Du kannst eine Mindmap per Hand oder am Computer erstellen.

Dafür gibt es entsprechende kostenlose und kostenpflichtige Programme. Hier eine kleine Übersicht: [Mindmapping-Programme](#).

Kreatives Lernen

Anstatt nur zu lesen und dir kurze Notizen zu machen oder Absätze zu markieren, kannst du kreativ lernen. Beim Erstellen einer Mindmap sortierst du deine Gedanken und schaffst eine Struktur im Kopf. Außerdem speichert dein Gehirn den Lernstoff wesentlich leichter und schneller, da es visuelle Verknüpfungen herstellt.

Und zeichnen macht doch Spaß!

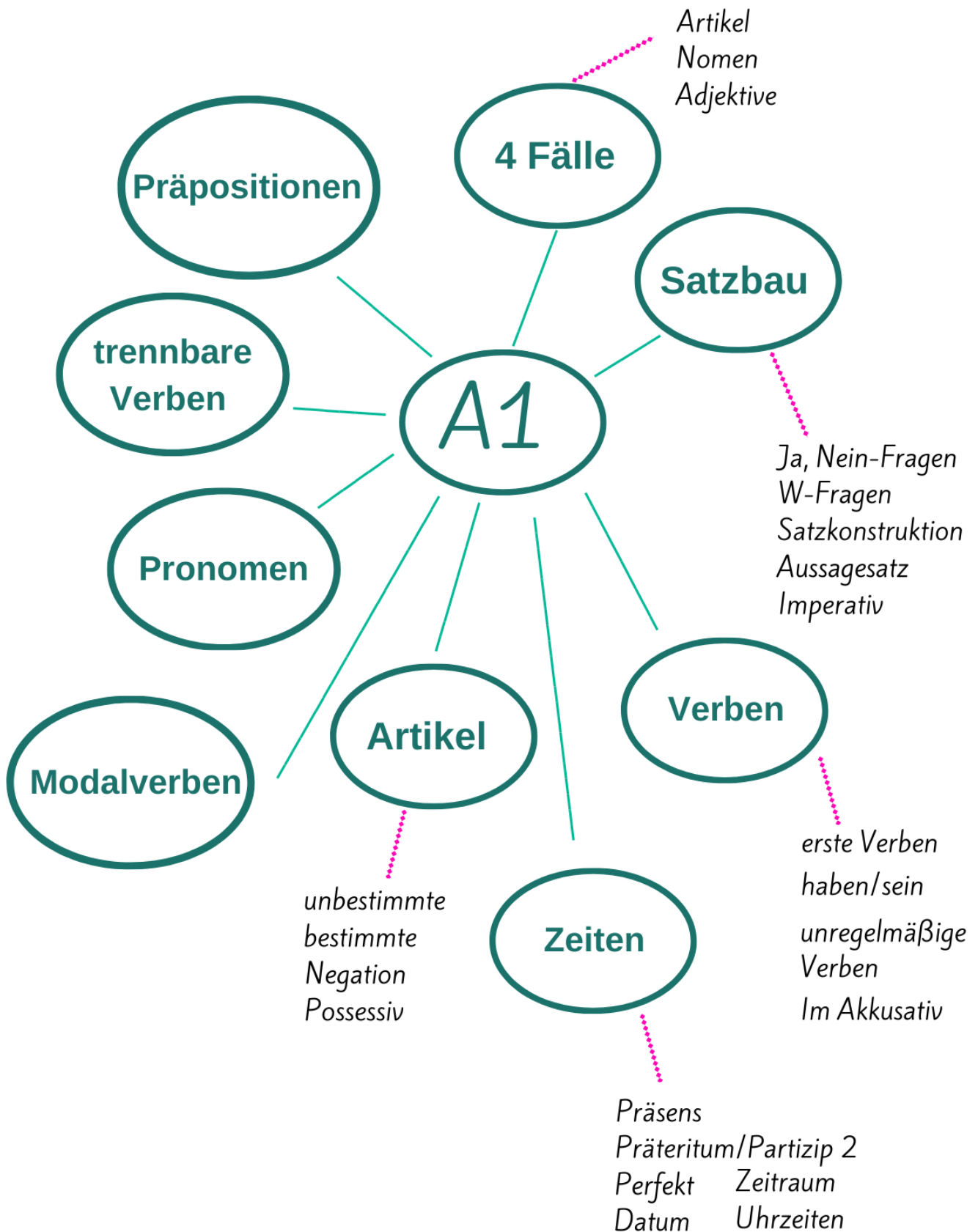
Auf der nächsten Seite siehst du einen Auszug aus meiner Mindmap für die Lerninhalte A1.

Empfehlung: GoConqr ist ein sehr interessantes Online-Tool zum Erstellen von Lernplänen, inklusive Mindmaps und anderen Möglichkeiten, die das kreative Lernen unterstützen:

[Lehrplan erstellen mit GoConqr](#)

MINDMAPPING

Visuelle Lernmethode



Ziele setzen

Nichts ist beim Lernen so effektiv, wie eine Deadline. Setze dir unbedingt kurzfristige, mittelfristige und langfristige Ziele beim Lernen. Fang beim langfristigen Ziel an und arbeite dich bis zum kurzfristigen.

Langfristiges Ziel

Das ist dein oberstes Ziel, das dein Lernen überhaupt begründet. Ein langfristiges Ziel sollte visuell darstellbar sein. Manche haben z.B. eine Zahl als Ziel, wie monatlich 3000,00€ verdienen.

Andere nehmen sich vor, eine längere Reise zu machen und ortsunabhängig zu arbeiten.

Wichtig ist, dass das langfristige Ziel konkret formuliert ist. Noch besser ist das Ziel mit einem Bild vor deinem Auge verbunden, das du dir ganz genau notierst.

Mittelfristiges Ziel

Plane Zwischenetappen ein, nach denen eine kleine Verschnaufpause & eine Belohnung folgt. Zum Beispiel eine Kurzurlaub oder eine andere Aktivität, die du schon immer machen wolltest (Skydiving, Formel 1 Rennen Live anschauen, Wellness-Hotel, ...).

Auf diese Weise kannst du etwas Abstand zum Thema gewinnen, dich entspannen und anschließend wieder voll durchstarten.

Kurzfristiges Ziel

Ein kurzfristiges Ziel kann z.B. ein Kapitel oder eine Etappe sein. Diese Ziele sind sehr klein gehalten und überschaubar.

Belohne dich nach jeder erreichten kleinen Etappe. (Schokolade, in einem guten Restaurant essen gehen, einen Tag freimachen, ...)

Learning-By-Doing - Von der Theorie zur Praxis

Meinen Schülern gebe ich immer den Tipp: Suche dir neben dem Lernen so viele Möglichkeiten zum Sprechen und Hören, wie es nur geht. Diesen Tipp kannst auch du beim Erlernen deiner Unterrichtsfähigkeiten anwenden.

Als angehender Sprachlehrer kann dir nichts Besseres passieren, als bereits beim Lernen Schüler zu haben, an denen du deine Fähigkeiten trainierst. Ein weiterer Vorteil ist, dass du direktes Feedback von deinen Lernern erhältst, das dir hilft, besser zu werden.

Daher mein Tipp an dich: Such dir Schüler!

Beginne mit Konversationsunterricht, aber fang direkt an. Erkläre deinen Lernern, dass du noch neu und fleißig am Studieren bist. Verlang evtl. etwas weniger Geld, aber fang an. Nur so lernst du nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch. Das hilft dir, eigene Lehrmethoden zu entwickeln und du lernst schneller, wie du deinen Schülern Themen effektiv beibringst. Außerdem stellen sie dir Fragen, auf die du als Muttersprachler selber nie gekommen wärst.

Such dir für den Anfang eine Zielgruppe an Lernern aus, die zu deinen Lerninhalten passt. Das könnte zum Beispiel der Konversationsunterricht und/oder Anfänger sein.

Der Konversationsunterricht hat für dich den Vorteil, dass deine Vorbereitungszeit sehr gering ausfällt.

Der Unterricht mit Anfängern wiederum fördert deinen Lernplan und hilft dir, direkt mit zu lernen.

FAZIT:

Eigne dir Wissen im Selbststudium an und lerne, wie:

1. die Branche „Sprachunterricht“ funktioniert.
2. die einzelnen Niveaustufen aufgebaut sind und was sie beinhalten.
3. wie man die Fertigkeiten der Niveaustufen erlernen kann.
4. unterschiedliche Unterrichtsmethoden funktionieren.
5. du ein effektives Unterrichtskonzept vorbereitest.
6. du Grammatik effektiv und verständlich einführst und erklärst.
7. du deinen Schülern die Kultur des Landes näher bringst.
8. richtige Rechtschreibung aussieht.

Du musst nicht alles auf einmal lernen und schon gar nicht erst anfangen, wenn du „perfekt“ bist. Nutze die Learning-by-doing Methode und suche dir ein paar Schüler. Organisiere dein Selbststudium in Etappen und arbeite auf ein bestimmtes Ziel hin.

SCHRITT 2

**DEFINIERE DEINE
ZIELGRUPPE**



SCHRITT 2:

DEFINIERE DEINE ZIELGRUPPE

Zwar unterrichtest du als Sprachlehrer natürlich Sprache, empfiehlst jedoch vor allem eine Lösung für ein ganz konkretes Problem. Dabei macht es Sinn, sich auf ein Problem zu konzentrieren, anstatt zu vielen Menschen mit lauter unterschiedlichen Problemen helfen zu wollen.

2.1. WARUM DU DEINE ZIELGRUPPE DEFINIEREN SOLLTEST

Die Ermittlung deiner Zielgruppe ist der erste wichtige Schritt, um deine Vorbereitungszeit auf den Unterricht massiv zu verkürzen. Gleichzeitig gewinnst du dadurch mehr Zeit für den Erwerb neuer Schüler.

Dieser Schritt ist ebenfalls entscheidend, um als Experte wahrgenommen zu werden.

Ein schöner Nebeneffekt: Du hast die Chance noch mehr Geld zu verdienen. Aber darauf gehen wir später ein.

Die Wahl deiner Zielgruppe hängt von zwei Faktoren ab:

1. Du kennst das Problem der Zielgruppe
2. Du bist auf ihr Problem spezialisiert, d.h. du löst dieses Problem

Stell dir vor, du hast etwa 20 Schüler pro Woche und alle wollen etwas anderes. Ein Schüler ist Anfänger, einer will Deutsch für den Beruf lernen, eine Schülerin will ihre Aussprache verbessern, dann hast du noch ein Kleinkind, das du zwei Mal in der Woche betreust und gibst vier Mal in der Woche Firmenkurse. Du rennst von einem Ort zum nächsten, bereitest für jeden Schüler einzeln Unterrichtsmaterial vor und profitierst lediglich davon, dass du Erfahrung sammelst.

Aber ist solch ein Tagesablauf das, was du willst?

Oder wünschst du dir eher einen friedlichen Tag, der mit einem gemütlichen Kaffee beginnt und in aller Ruhe weiterläuft?

Am Beispiel Arzt kann ich am besten verdeutlichen, warum es wichtig ist, eine Zielgruppe zu definieren:

Die Bezeichnung „Arzt“ beschreibt noch lange nicht, was der Arzt genau macht, bzw. welche Patienten er erfolgreich behandelt.

Wenn man schon weiß, was man hat, benutzt man in der Regel auch den Begriff für den Facharzt. Wenn du Zahnschmerzen hast, gehst du zum „Zahnarzt“. Weitere Spezialisierungen für Ärzte sind Kinderarzt, Frauenarzt, Neurologe, HNO-Arzt,...

Je nachdem was für Schmerzen du hast, suchst du also direkt nach dem richtigen Arzt für dein Problem, da du weißt, dass dieser die richtige Lösung für dein Problem hat.

Lass dich finden

Mach es deinem potentiellen Interessenten so einfach wie möglich, von vornherein entscheiden zu können, ob du der richtige Ansprechpartner für ihr Problem bist.

Wie?

Ein Patient sucht nach einem Spezialisten, weil er entweder weiß, dass es einen gibt, oder er hofft, dass es einen gibt. Entscheidend dabei ist, dass er weiß, dass er einen suchen kann.

Der Arzt muss sich nur finden lassen.

Genauso ist es bei dir als Sprachlehrer. Je deutlicher du definierst, was du machst, desto einfacher und schneller findet dich dein Schüler.

Nehmen wir auch hier ein Beispiel: Der Begriff Sprachlehrer ist nur eine allgemeine Bezeichnung für das Tätigkeitsfeld Sprachunterricht. Sollte jemand sein Deutsch für den Beruf verbessern wollen oder sich auf eine Prüfung vorbereiten, nach welchem Lehrer wird der Schüler suchen?

Womöglich einfach nach einem Sprachlehrer. Er weiß, dass es Sprachlehrer gibt. Er weiß aber vielleicht nicht, dass es auch spezialisierte Sprachlehrer gibt. Er berücksichtigt in seiner initialen Suche nicht, dass nicht jede Sprachlehrer für ihn geeignet ist.

Stößt er bei seiner Suche aber auf mehrere Lehrer, von denen sich einer auf Deutsch für den Beruf bzw. Prüfungsvorbereitung spezialisiert hat, welchen wird er als erstes anschreiben und wahrscheinlich auch buchen?

Richtig, den Lehrer der sagt, ich bin ein Experte auf dem Gebiet Deutsch für den Beruf bzw. Prüfungsvorbereitung (und löse dein Problem).

Wie genau die Suche nach Schülern funktioniert, erfährst du **in Schritt 3 "Schreibe ein erfolgreiches Inserat"**.

2.2. WELCHE ZIELGRUPPEN GIBT ES?

Zielgruppen können sich aus diversen Faktoren zusammensetzen, z.B. dem Alter, der Sprachfertigkeit oder dem Beruf. Die häufigsten Zielgruppen habe ich dir zur besseren Übersicht in der Grafik "ZIELGRUPPEN" auf der nächsten Seite zusammengefasst.

Jede Zielgruppe braucht ihr eigenes Unterrichtsmaterial, aber auch unterschiedliche Lernintensivität und Unterrichtsformat. Wenn du dich z.B. statt des Erwachsenenunterrichts auf Jugendliche fokussierst, nutzt du sowohl eine andere Sprache als auch anderes Arbeitsmaterial. Für den Unterricht mit Kindern gilt das Gleiche.

Bevor du dich für eine Zielgruppe entscheidest, beantworte dir folgende Fragen:

1. Welche Zielgruppe passt zu mir oder meinen Vorerfahrungen und Vorkenntnissen?
2. Arbeite ich eher mit kleinen oder großen Gruppen oder konzentriere ich mich lieber auf Individualunterricht mit Einzelpersonen?
3. Möchte ich als Sprachlehrer Präsenz-Unterricht bieten oder mich ausschließlich auf Online-Unterricht fokussieren?

Das Springen zwischen komplett unterschiedlichen Unterrichtsformaten kann unglaublich zeitintensiv und kräftezehrend sein.

Deshalb ist es wichtig, solche Fragen in die Planung mit einzubeziehen. Denn jede Zielgruppe erfordert eine jeweils andere Vorbereitung und Organisation.

ZIELGRUPPEN

ALTER

Kinder
Jugendliche
Erwachsene
Studenten

UMSETZUNG

Live
Online
Webinare
digitale Produkte

[Sprache] für den Beruf

Wirtschafts[sprache]

Konversationen

Auslandsreise

Hausaufgaben-Nachhilfe

Sprachniveaus A1-C1

Sprache auffrischen

Grammatik verbessern

Aussprache verbessern

SPECIALS

Berufe
(Deutsch für Ärzte)
Muttersprache
(Deutsch für Polen)

ART

Einzelunterricht
Gruppenunterricht
Kleingruppen

2.3. VORTEILE DER ZIELGRUPPENDEFINIERUNG FÜR SPRACHLEHRER

Als Sprachlehrer musst du dich nicht in allen Bereichen des Fremdsprachenunterrichtens auskennen. Genau wie ein Zahnarzt, kannst du dich als Experte auf einem Gebiet etablieren. Gerade für angehende Sprachlehrer ist das ein enormer Vorteil.

Lieber suchst du dir ein bestimmtes Fachgebiet aus, arbeitest dich darin ein und beginnst mit dem Unterrichten. Nach einiger Zeit erweiterst du dein Know-how in diesem Gebiet. Dank des besseren Überblicks bist du bald im Stande, weitere Zielgruppen in dein Portfolio aufzunehmen.

Zusammenfassend ergeben sich folgende Vorteile für dich und deine Schüler:

Darum solltest du ein Zielgruppe definieren (deine Nische finden):

1. Du bringst Struktur in deinen Unterricht.
2. Du wirst zum Experten auf deinem Gebiet.
3. Du erzeugst Zufriedenheit.
4. Du erhältst zielgerichtete Empfehlungen.
5. Du sparst dir Zeit bei der Vorbereitung.
6. Du hast mehr Zeit.
7. Du verdienst mehr Geld.

1. Du bringst Struktur in deine Arbeit

Durch die Definition der Zielgruppe machst du eine klare Ansage. Das heißt, du zeigst von Anfang an, ob du der richtige Ansprechpartner bist.

Dadurch entwickelt sich eine geregelte Struktur. Denn du beschäftigst dich nur mit Schülern, denen du wirklich weiterhelfen kannst. Dadurch erstellst du einen genauen "Behandlungsplan", also ein Unterrichtskonzept, das auf spezielle Bedürfnisse ausgerichtet ist.

2. Du wirst zum Experten auf deinem Gebiet

Wenn du dich hauptsächlich z.B. mit Wirtschaftsdeutsch befasst, gewinnst du mehr Zeit, dich mit diesem Fachbereich auseinanderzusetzen, dich weiterzubilden und entsprechendes Material weiterzuentwickeln.

Gleichzeitig markierst du dein Fachgebiet und erhältst möglicherweise in Zukunft aufgrund deines Ansehens auch Anfragen für Tätigkeiten, die nicht direkt mit dem Unterrichten, aber mit deiner Expertise zusammenhängen.

Einige Lehrer arbeiten u.a. eng mit Verlagen zusammen, halten Vorträge bei Workshops für andere Lehrer oder schreiben Artikel für Magazine. Aber das ist ein anderes Thema.

Trotzdem ist das eine große Chance, die du dir nicht entgehen lassen solltest.

3. Du erzeugst Zufriedenheit

Durch die klare Zielgruppendefinition wissen deine Schüler, was sie von dir erwarten können. Du führst sie an ihr Ziel und das erzeugt Zufriedenheit. Das kannst du aber nur, wenn du Experte auf deinem Gebiet bist. Es gibt nichts Schöneres, als etwas zu schaffen, das andere glücklich macht.

4. Du erhältst Empfehlungen

Machst du einen Schüler glücklich, wird er dich mit hoher Wahrscheinlichkeit über Mundpropaganda immer wieder weiterempfehlen - und das, ohne dass du in Zukunft auch nur einen Finger krumm machst. Das heißt, du sparst Zeit und Geld für teures Marketing.

5. Du sparst Zeit für die Vorbereitung

Aber das Wichtigste: Durch den Fokus auf eine exakte Zielgruppe sparst du viel Zeit für die Vorbereitung.

Denn wenn du 10 Schüler hast und sie alle in Wirtschaftsdeutsch unterrichtest, brauchst du dich nicht auf zehn unterschiedliche Ziele vorzubereiten.

Du hast zwar 10 Schüler, aber verfolgst bei allen das gleiche Ziel und verfügst über die gleichen Arbeitsmaterialien.

Das bedeutet:

Du bereitest dich einmal auf 10 Stunden vor. Und nicht zehn Mal auf 10 Stunden.

6. Du hast mehr Zeit

Durch die wesentlich kürzere und weniger aufwendige Vorbereitungszeit hast du viel mehr Zeit. Du hast entweder mehr Freizeit oder kannst die Zeit mit Marketingaktivitäten oder anderen businessbezogenen Dingen verbringen.

Außerdem hilfst du immer wieder Schüler mit ähnlichen Lernniveaus. Dadurch wird es dir leichter fallen, zusätzliche Unterrichtsgruppen mit ähnlichen Profilen zu finden. Mit der Zeit entwickelst du also Routine.

7. Du verdienst mehr Geld

Je erfahrener du auf deinem Fachgebiet bist, desto mehr Geld kannst du für deinen Unterricht verlangen - und das ist völlig gerechtfertigt. Wenn du keine Zeit für neue Schüler mehr hast, MUSST du deine Preise erhöhen. Wer über Wochen und Monate ausgebucht ist, verkauft sich zu billig.

Aber selbst wenn dein Kalender noch nicht voll ist, verdienst du mit einer genau definierten Zielgruppe pro Stunde deutlich mehr.

Kleines Rechenbeispiel:

Du verlangst 25€ pro Stunde und unterrichtest 10 Stunden 10 unterschiedliche Schüler mit unterschiedlichen Zielen, Anforderungen und Niveaus.

Du wirst für 10 Stunden bezahlt, musst dich aber auf jede einzeln vorbereiten. Du bist ein Top-Lehrer, also nehmen wir an, dass zu jeder Unterrichtsstunde noch einmal eine Stunde Vorbereitungszeit hinzukommt.

Unterricht ohne genaue Zielgruppe bei 25€ pro Stunde:

Du bekommst 250€ und arbeitest dafür 20 Stunden. (10h Unterricht + 10h Vorbereitung).

Unterricht mit genauer Zielgruppe:

Du unterrichtest ebenfalls 10 Stunden aber diesmal Schüler die alle ähnliche Ziele, Anforderungen und Niveaus haben. Du musst dich also nur einmal auf alle 10 Unterrichtsstunden vorbereiten.

Wenn du also wieder 20 Stunden arbeitest, kannst du in den 20 Stunden jetzt 19 Schüler unterrichten und nicht nur 10.

Rechenbeispiel: 20h Arbeitszeit

Ohne Zielgruppe: 10h Unterricht á 25€ + 10h Vorbereitung (unbezahlt) = 250€

Mit Zielgruppe: 19h Unterricht á 25€ + 1h Vorbereitungszeit (unbezahlt) = 475€

Du verdienst in der selben Zeit also fast doppelt so viel.

Alternativ kannst du natürlich auch einfach weniger arbeiten und mehr Freizeit genießen.

Rechenbeispiel: 10 Schüler

Ohne Zielgruppe: 10h Unterricht á 25€ + 10h Vorbereitung (unbezahlt) = 250€ für 20h Arbeit

Mit Zielgruppe: 10h Unterricht á 25€ + 1h Vorbereitungszeit (unbezahlt) = 250€ für 11h Arbeit

Du sparst die hier 9h Arbeit bei gleichbleibendem Verdienst.

Das Ganze ist nur ein Rechenbeispiel, aber ich denke dir wird klar, warum es für deinen Geldbeutel und auch für deinen Arbeitsaufwand so wichtig ist, eine Zielgruppe zu definieren.

Deine Vorkenntnisse

Eine Spezialisierung macht auch dann besonders Sinn, wenn du selbst bestimmte Vorerfahrungen mitbringst, die dich besonders dazu qualifizieren, mit einer ausgewählten Zielgruppe zu arbeiten.

Hast du vielleicht Jura studiert? Dann wäre z.B. Deutsch für Juristen eine Idee für dich.

2.4. ZIELGRUPPEN-MIX

Konzentriere dich anfangs auf eine Zielgruppe und erweitere diese nach und nach.

Da sich Zahnärzte auch nicht nur auf Weisheitszähne konzentrieren, sondern viele Bereiche abdecken, die mit der Zahnbehandlung zu tun haben, möchte ich dir in diesem Modul zeigen und erklären, wie du Zielgruppen sinnvoll miteinander kombinieren kannst, um viele Unterrichtsziele zu vereinen.

Je routinierter und erfahrener du wirst, desto mehr Zielgruppen kannst du einbeziehen. Schließlich kann es auf Dauer etwas langweilig und entmutigend sein, immer nur das Gleiche zu machen.

Wenn du dich aber doch für mehrere Zielgruppen entscheidest, dann erstelle dir maximal drei Zielgruppen!

Denk aber dran, je weiter du deine Konzentration streust, desto mehr Zeit investierst du.

Welche Zielgruppen passen gut zueinander, um sie zu kombinieren? Dafür habe ich dir nachfolgend einige Beispiele genannt, damit du eine Idee bekommst.

Beispiele für eine gute Zielgruppenkombination

Beispiel 1

Zielgruppe: Erwachsene, die Deutsch für den Beruf lernen

Mögliche ZG-Kombination:

Wirtschaftsdeutsch, Deutsch für Fortgeschrittene (B2, C1, C2)

Beispiel 2

Zielgruppe: Erwachsene, den Wortschatz für einen bestimmten Beruf lernen

Mögliche ZG-Kombination:

Deutsch nach Beruf: Arzt, Krankenpflege, Architekt, Handwerker, ...,

Prüfungsvorbereitung, Deutsch für Mittelstufe (B1 + B2)

Beispiel 3

Zielgruppe: Deutschnachhilfe für Menschen mit türkischen Wurzeln

Mögliche ZG-Kombination:

Deutsch für Anfänger (B1 + B2), Deutschnachhilfe für Jugendliche

Wenn du gerade erst anfängst und noch keine Erfahrung im Unterrichten hast, empfehle ich dir einfach (mit Konversationsunterricht) anzufangen. Suche dir Schüler, egal ob online oder offline (Live).

Wie du Schüler findest, erkläre ich dir im Schritt 3.

Sprachschulen legen oft viel Wert auf Erfahrung. Falls du also vorhast, mit Sprachschulen oder Firmen zusammenzuarbeiten, ist der private Unterricht ein hervorragendes Training sowie eine optimale Referenz für zukünftige Aufträge.

Sprachlehrer ohne Erfahrung, aber einer Grundausbildung, haben es leichter, direkt in einer Sprachschule tätig zu werden.

Hast du jedoch noch gar keine Erfahrung als Sprachlehrer, fang mit Einzelunterricht an und konzentriere dich nur darauf. Damit verhinderst du, dass du eventuelle Fehler gleich auf mehrere Personen gleichzeitig multiplizierst.

Fehler macht am Anfang ausnahmslos jeder. Das ist für deinen persönlichen Lernerfolg wichtig!

FAZIT:

Definiere deine Zielgruppe.

Warum?

1. Um Experte auf deinem Gebiet zu werden.
2. Um Vorbereitungszeit zu sparen.
3. Um mehr Zeit zu haben und/oder mehr Geld zu verdienen.

Sobald du dich eingearbeitet hast und eine Routine entwickelt hast, kannst du auch die Anzahl deiner Zielgruppen steigern. Achte aber darauf, dass sie thematisch zueinander passen. Mehr als drei Zielgruppen solltest du aber nie miteinander kombinieren.



VORLAGE

Meine Zielgruppe



Aufgaben:

Es ist hilfreich, sich als Sprachlehrer auf eine Zielgruppe zu fokussieren. Welche Zielgruppe möchtest du unterrichten?

Such dir eine Zielgruppe aus und definiere 2 Nebengruppen. Nutze dazu die Grafik: Zielgruppen

Das ist meine Zielgruppe:

.....
.....

Ich möchte ihr helfen, [welches Problem zu lösen]

.....
.....

Das ist meine Neben-Zielgruppe 1:

.....
.....
.....

Das ist meine Neben-Zielgruppe 2:

.....
.....
.....

SCHRITT 3



**SO FINDEST DU
DEINEN ERSTEN
SCHÜLER**

SCHRITT 3:

SO FINDEST DU DEINEN ERSTEN SCHÜLER

Du hast jetzt einen guten Überblick über den Beruf Sprachlehrer und seine Branche erhalten. Du weißt, was du dir im Selbststudium aneignen solltest und wie du das tun kannst. In Schritt 3 widmen wir uns der Frage, wie du deine ersten Schüler findest. Schließlich möchtest du das Gelernte auch in die Praxis umsetzen und Geld verdienen.

Damit dich deine Schüler auch finden und anfragen, solltest du wissen,

- wie ein leserfreundliches Inserat äußerlich und inhaltlich aussieht
- wo du im Internet überhaupt inserieren kannst

Und genau das zeige ich dir in den folgenden Abschnitten.

In diesem Kapitel gehe nicht auf Inserate in Zeitungen, Wochenblättern, Zeitschriften oder auch Werbeanzeigen in jeglicher Form ein, sondern konzentriere mich auf Online-Inserate.

Möchtest du noch mehr zum Thema Online-Marketing und Selbstvermarktung lernen, dann schließ dich unserer [Tutor Compass Sprachlehrer Community](#) an, wo Themen rund um Werbung und Marketing einer der Schwerpunkte sind.

3.1. WIE DU EIN LESERFREUNDLICHES INSERAT SCHREIBST

Am schnellsten findest du deine ersten Schüler, wenn du ein Inserat auf einem Internetportal veröffentlichst. Am Ende dieses Kapitels erfährst du, welche Portale es gibt.

Jetzt geht es erst einmal um den Inhalt und das Aussehen deines Inserats.

Ein Inserat ist ein informatives Profil deiner Person und deiner Dienstleistung. Der suchende Lerner erfährt kurz und bündig, wer du bist, was du machst, wie viel dein Angebot kostet und was er von dir als Sprachlehrer erwarten kann.

Je nach Portal gibt es unterschiedliche Voraussetzungen zur Struktur und Gestaltung eines Inserats/Profils. Einige lassen nur eine bestimmte Anzahl von Wörtern für den Titel und Inhalt zu, andere geben dir völlig freie Hand.

Es gibt aber Voraussetzungen, die dein Inserat erfüllen sollte, wenn es erfolgreich sein soll.

Erfolgreich ist es dann, wenn viele Lerner auf dein Inserat antworten.

Ein erfolgreiches Inserat erfüllt drei wichtige Faktoren:

1. Titel und Aussehen motivieren dazu, das Inserat zu lesen.
2. Der Inhalt ist informativ und lädt dazu ein, bei dir zu buchen.
3. Das Inserat wird von Interessenten im Netz gefunden.

Fangen wir beim ersten Punkt an.

Der Titel und das Aussehen sind die ersten Dinge, die dem Interessenten auf den ersten Blick auffallen. Der Leser entscheidet innerhalb von max. drei Sekunden, ob er dein Inserat öffnet und weiterliest. Deshalb sollte es gut aussehen und passend betitelt sein.

1. Dein Foto

Den ersten Eindruck hinterlässt du meist mit deinem Äußeren, also in dem Fall mit dem Foto. Der Leser entscheidet innerhalb weniger Sekunden, ob er dich sympathisch genug findet, um dein Inserat zu lesen und dich anzuschreiben.

Hier ein paar Tipps zum Foto:

- Ein Portrait weckt mehr Sympathie als ein LOGO oder Avatar. Verzichte deshalb auf Logos oder Avatar-Bilder. Echte Portraits stellen dich authentisch dar und wecken dadurch viel mehr Sympathie.
- Dein Gesicht sollte deutlich zu erkennen sein. Vermeide Bilder, wo du nur vom Weiten oder dein Gesicht gar nicht zu sehen ist. Der Leser möchte wissen, mit wem er es in Zukunft zu tun haben wird.
- Ein freundliches Lächeln hat noch niemandem geschadet. Bist du zu ernst oder verziehst du irgendwelche Grimassen, dann solltest du dir wirklich sicher sein, dass es zu dir passt und auf den Leser nicht abschreckend wirkt.
- Trage helle Kleidung. Es muss keine Geschäftskleidung sein (vorteilhaft, wenn du Firmenkunden wirbst). Präsentiere dich auf dem Foto so, wie du bist, verzichte aber auf dunkle Farben. Helle Farben unterstreichen deine freundliche, höfliche Art und wecken mehr Sympathie.

2. Titel

Der Titel sollte kurz, aber deutlich wiedergeben, was du anbietest. Der Leser öffnet dein Inserat eher, wenn er glaubt, dass du der richtige Ansprechpartner für sein Problem bist. Der Titel beantwortet dem Leser in Stichpunkten die Fragen: Was? & Für wen? Lässt der Titel noch Platz, kannst du ihn um diese Angaben ergänzen: Wie? & Wo?

So findest du deinen Titel:

- Formuliere einen aussagekräftigen Satz zu deinem Angebot:
 1. Ich unterrichte Erwachsene, die Deutsch am Arbeitsplatz brauchen.
 2. Ich unterrichte Teenager, die zur Schule gehen und gebe ihnen Nachhilfe in Deutsch.
- Formuliere aus dem Satz einen relevanten Schlüsselbegriff:
 1. Deutsch für den Beruf
 2. Nachhilfe in Deutsch

- Füge ein, wer unterrichtet. Zwei Beispiele:
 1. Englischlehrer gibt Nachhilfe.
 2. Erfahrener Deutschlehrer bietet Deutsch für Ärzte.
- Füge - sofern notwendig - ein, für wen das Angebot gilt:
 1. Englischlehrer gibt Nachhilfe für Klasse 9. und 10.
 2. Privatunterricht - Deutsch für Anfänger
- Füge ein, wo bzw. wie du unterrichtest. Ein Beispiel:
 1. Erfahrener Deutschlehrer unterrichtet Deutsch für Ärzte in Hamburg.
 2. Privater Spanischunterricht - alle Niveaus - online per Skype

Du wirst nicht alle Informationen in den Titel schreiben können. Konzentriere dich daher auf die wichtigsten Stichpunkte.

3. Inhalt

Bevor ich angefangen habe, dieses Buch zu schreiben, hatte ich eine kleine Umfrage gemacht. Ich wollte wissen, wie viele Leser auf die Inserate von bestimmten Sprachlehrern antworten. Dazu habe ich mir unterschiedliche Inserate ausgesucht und die Sprachlehrer um Antworten gebeten. Ihre Inserate unterscheiden sich voneinander im Foto, Titel, Beschreibung und Länge.

Aus den Antworten habe ich einen sinnvollen Mittelwert für ein gutes Inserat erarbeitet. In diesem Abschnitt geht es jetzt um die Formulierung deines Angebots.

Bevor du anfängst, ein Inserat zu schreiben, beantworte dir selbst zuerst diese vier wichtigen Fragen:

1. Wer ist meine Zielgruppe?
2. Mit welchen Problemen kämpft meine Zielgruppe?
3. Welche Lösung kann ich anbieten?
4. Warum bin ich der richtige Lehrer dafür?

Nachdem du die Fragen beantwortet hast, bekommst du einen guten Überblick über dein Angebot und damit den Inhalt deines Inserats. Dieser muss aber noch richtig formuliert und in die richtige Reihenfolge gebracht werden.

a. Reihenfolge

Die richtige Reihenfolge trägt dazu bei, dass dein Inserat eine Struktur bekommt, die sich gut lesen lässt und den Leser inspiriert.

Hier ein paar Tipps zur Reihenfolge:

1. Beziehe dich auf den Leser und sprich sein Problem an.
2. Schlag eine Lösung des Problems vor.
3. Erzähle jetzt etwas über dich.
4. Belege deine Kenntnisse.

b. Sätze formulieren

Um dir die Formulierung der Sätze zu diesen Punkten zu erleichtern, habe ich ein paar Sätze zusammengesucht, die mir positiv in den Inseraten anderer Sprachlehrer aufgefallen sind.

Hier ein paar Beispiele zur Formulierung:

1. Beziehe dich auf den Leser und sprich sein Problem an:

Du brauchst Hilfe bei...

Du möchtest lernen, wie...

Keine Lust mehr auf stotternde Gespräche...

2. Schlag eine Lösung des Problems vor:

Erfahrener Sprachcoach bietet Abhilfe..

Deine Vorteile durch privaten Unterricht bei mir als Sprachlehrer...

Hier bist du in guten Händen, denn...

Was macht meinen Unterricht so besonders?

3. Erzähle jetzt etwas über dich:

Ich unterrichte [z.B. Englisch] seit...

Ich habe bereits 50 Schülern dabei geholfen, die Prüfung... zu bestehen und das Zertifikat... zu bekommen.

Meine Englisch-Kenntnisse habe ich erworben und perfektioniert, als ich zwei Jahre in England gelebt habe.

Meine Leidenschaft für die Sprache...

Wichtig: Nur Relevantes - niemand hat Zeit zu lesen, wie viele Hunde du hast.

Solche Informationen sind für den Leser in diesem Augenblick irrelevant. Wichtige Informationen sind solche, die dem Leser zeigen, warum du dieses Angebot machst bzw. warum du der richtige Sprachlehrer bist. Formuliere dein persönliches Verkaufsargument.

4. Belege deine Kenntnisse:

Sprachkurs am Goethe-Institut in Krakau...

Sprachkurse seit [Jahr] für Privatschüler und Sprachschulen...

Weiterbildungen: Spiele im Unterricht..., Business-English...

Sprachtrainer-Ausbildung am Institut für...

Workshops usw.

Kannst du bereits Erfahrungen, Fertigkeiten oder eine Expertise belegen, ist dies noch eine leckere Kirsche auf dem Sahnehäubchen. Belege stärken das Vertrauen in deine Person und deine Arbeit. Du musst jetzt allerdings nicht deinen Lebenslauf hinzufügen bzw. auflisten. Eine kurze Referenzliste reicht völlig aus.

Um dich von anderen Inseraten abzuheben, stell den Nutzen deines Angebots noch viel mehr heraus. Zum Beispiel durch Formulierungen:

5. Heb dich von anderen Texten ab

Bestehe die Prüfung...

Lerne Deutsch x mal schneller als in einem Gruppenkurs...

c. Länge

Der Inhalt sollte nicht zu kurz, aber auch nicht zu lang sein. Der Leser sollte die wichtigsten Infos bekommen und erfahren, dass du deine Zielgruppe kennst, weißt, was sie braucht und dieses Bedürfnis deckst. Die richtige Länge trägt dazu bei, alle Informationen gut überschauen zu können.

4. Preis

Für den Leser ist der Preis ein ausschlaggebendes Kriterium bei der Lehrerwahl. Da der Preis auch Teil des Inserat-Inhalts sind, möchte ich hier kurz auf sie eingehen. In Schritt 5 gehe ich

auf den Preis noch viel detaillierter ein. Hier gebe ich dir hauptsächlich Tipps zu Formulierungen.

Achte beim Preis darauf, dass du deinen Unterricht am Anfang weder zu teuer noch zu niedrig auspreist. Orientiere dich am besten an dem Durchschnitt von günstigen und teuren Inseraten.

Tipps zur Formulierung:

Günstiger Unterricht...

Intensiv lernen und schnell Erfolge feiern...

Du möchtest in zwei Monaten perfekt Deutsch sprechen?...

Preiswerter Qualitätsunterricht

Qualität geht vor Preis. Deshalb...

Professioneller Unterricht...

5. Ort

Natürlich möchte dein Leser seine Sprachkenntnisse verbessern. Das ist sein größtes Bedürfnis. Aber er hat eventuell auch den Anspruch, den Unterricht an einem bestimmten Ort zu bekommen: bei sich zu Hause, online, beim Lehrer o.ä. Hilf deinem Leser, zu erfahren, wo der Unterricht mit dir stattfindet.

Tipps zur Formulierung:

Unterricht beim Lehrer zu Hause

Bequem von zu Hause lernen - Online-Unterricht...

Engischlehrer to go... - privater Unterricht...

6. Unterrichtsformat

Du kannst dir dein Unterrichtsformat selbst ausdenken und kreieren. Zu den bekanntesten Formaten im Privatunterricht zählen der Einzelunterricht, Gruppenunterricht in Groß- oder Kleingruppen und der Intensivkurs.

Alle diese Formate sind sowohl im Präsenz- als auch im Online-Unterricht durchführbar. Erwähne im Inserat, auf welche Formate sich deine Lerner freuen können.

Tipps zur Formulierung:

In kleinen Gruppen besser lernen

Kleingruppen - intensiv und schnell lernen...

Kleine 3er Gruppen - mehr Motivation, mehr Konversation, besser lernen

Schneller lernen mit Intensivkursen...

In nur einem Monat auf B1...

Englisch in 1 Monat...

Englisch in 4 Wochen...

Motivierender Englisch-Intensivkurs

Noch ein paar Tipps zum Schluss:

Erwarte nicht, dass sich sofort viele interessierte Lerner bei dir melden. Habe ein wenig Geduld und probiere unterschiedliche Dinge aus: teste, teste und noch einmal teste! Probiere unterschiedliche Formulierungen, Fotos und Portale aus und schau, was und welches Inserat/Profil bei potenziellen Schülern am besten ankommt.

Denn ob dein Inserat gut ankommt oder nicht, hängt am Ende immer nur von den potenziellen Schülern ab, da jeder andere Präferenzen, eine andere Wahrnehmung, andere Bedürfnisse und Probleme hat. Deshalb kann ich dir nicht sagen, welcher exakte Inhalt richtig ist.

Aber die meisten Leser möchten die obigen Fragen beantwortet haben - ob nun kurz oder ausführlich. Hauptsache, der Leser erfährt, was er von dir erwarten kann.

Auf der folgenden Seite findest du noch eine übersichtliche Checkliste zu deinem ersten Inserat.



CHECKLISTE



Mein Inserat

Aufgaben:

Hast du an alles Wichtige in deinem Inserat gedacht? Kreuz an, was du bereits angewendet hast.

erledigt

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| 1. Sympathisches Foto | <input type="checkbox"/> |
| 2. Titel der Zielgruppe angepasst | <input type="checkbox"/> |
| 3. Inhalt: | <input type="checkbox"/> |
| a. Sprache der Zielgruppe angepasst | <input type="checkbox"/> |
| b. Auf eine Zielgruppe ausgerichtet | <input type="checkbox"/> |
| 4. Problem aufgezeigt | <input type="checkbox"/> |
| 5. Lösung vorgeschlagen | <input type="checkbox"/> |
| 6. Über mich erzählt | <input type="checkbox"/> |
| 7. Meine Erfahrung belegt | <input type="checkbox"/> |
| 8. Unterrichtsort angegeben | <input type="checkbox"/> |
| 9. Preis angegeben | <input type="checkbox"/> |
| 10. Kontaktdaten angegeben | <input type="checkbox"/> |

3.2. PORTALE, AUF DENEN DU INSERIEREN KANNST

Die richtigen Quellen anzapfen

Wo du deine Inserate platzierst, hängt davon ab, welches Ziel du verfolgst. Es gibt Portale, die speziell für Sprachlehrer entwickelt sind, aber auch allgemeine Anzeigenportale, auf denen alle möglichen Branchen vertreten sind.

Massenquellen

Dank großer Portale wie z.B. [eBay.kleinanzeigen](https://www.ebay.de/kl) findest du ganz schnell Schüler. Die Preise für Sprachenunterricht schwanken allerdings sehr stark. Schalte dort aber auf jeden Fall ein Inserat. Massenquellen verlangen keine Vermittlungsgebühr und sind meistens kostenlos bzw. extrem günstig. Achte darauf, dass du bei einigen Portalen wie eBay ein gewerbliches Konto erstellen musst, da hier zwischen privat und gewerblich unterschieden wird.

Solche Massenportale eignen sich wunderbar dazu, schnell Schüler in deiner Region zu finden, weil sie in den Suchmaschinen sehr gut ranken. Das bedeutet: Sucht ein Schüler im Netz nach einem Privatlehrer zum Beispiel in Berlin, erscheint eBay meistens ganz oben in der Ergebnisliste.

Die größten Massenquellen sind:

- [eBay.kleinanzeigen.de](https://www.ebay.de/kl) (International)
- [Quoka](https://www.quoka.de) (Deutschland)
- [Meine Stadt](https://www.meine-stadt.de) (Deutschland)

Je nachdem in welchem Land du lebst, gibt es dort auch noch andere Anzeigenportale, die gegeben falls in deinem Land noch größer/stärker sind.

Sprachlehrer-Portale

Diese Portale sind speziell für Sprachlehrer ausgelegt. Ob ein Portal gut ist, entscheidet seine Reichweite. Die Portale sind unterschiedlich aufgebaut. Manche kannst du kostenlos nutzen. Andere funktionieren wie eine Vermittlungsagentur. Sie erheben Provision pro vermittelten Schüler, oder du zahlst einen Beitrag für das Inserat.

- [Sprachlehrer Aktiv](#) (Deutsches Portal)
- [Verbling](#) (International) – Nur mit Unterrichtserfahrung – Keine Anfänger
- [Verbaplanet](#) (International)
- [Italki](#) (International)
- [Preply](#) (International)

Es gibt nicht das eine perfekte Portal. Ich empfehle dir, für den Anfang mindestens bei Preply und Italki anzumelden. Das sind die größten und beliebtesten Sprachlehrerportale. Zusätzlich noch eins der anderen drei Portale, das was dir am besten gefällt. Wenn du nach einer Weile merkst, dass eins dieser Portale für dich am besten funktioniert, konzentriere dich auf dieses.

Nachhilfe-Portale

Geeignet für Sprachlehrer, die Nachhilfe geben. Unter Schülern und Eltern sind diese Portale häufig sehr bekannt, weil Nachhilfe sehr gefragt ist. Auch hier unterscheiden sich die Angebote voneinander. Entweder du musst für das Inserat bezahlen oder das Portal nimmt sich eine Provision für jeden erfolgreich vermittelten Schüler.

- [Erste Hilfe](#)
- [Superprof](#)
- [Sofatutor](#) (nur für Lehrer, Lehramtsstudenten oder Lehrer einer Schule)
- [Buddyschool](#)

Diese Portale sind nicht speziell auf Sprachunterricht spezialisiert. Die Anmeldung lohnt sich hier vor allem, wenn deine Zielgruppe Kinder und Jugendliche sind. Wenn deine Zielgruppe Erwachsene sind, reicht die Anmeldung bei den Portalen speziell für Sprachlehrer aus.

Online-Sprachschulen

Es gibt auch Online-Sprachschulen, die fast immer auf der Suche nach neuen Lehrern sind. Hier kannst du dich auch bewerben.

- [Lingoda](#) (Online Sprachschule)
- [Learnship](#) (Online Sprachschule für Firmenkurse)

Ein guter Tipp zum Schluss

Auf der Suche nach einem geeigneten Portal lege Wert darauf, dass du als Sprachlehrer öffentlich bewertet wirst. Das wird in Zukunft eine großartige Quelle für Referenzen sein.

FAZIT:

Schalte ein Inserat oder veröffentliche ein Profil, das zu deiner Zielgruppe passt und für sie relevant ist.

Achte auf Schlüsselbegriffe im Titel und alle notwendigen Informationen in der Beschreibung.

Warum?

1. Du findest exakt deine Zielgruppe.
2. Du wirst einfacher gefunden.
3. Du wirst eher angefragt.

Probiere unterschiedliche Portale und Formate aus, um herauszufinden, was für dich am besten läuft.

SCHRITT 4

**SCHAFF
VERTRAUEN DURCH
EINE PROBESTUNDE**



SCHRITT 4:

SCHAFF VERTRAUEN DURCH EINE PROBESTUNDE

Im Schritt 3 hast du gelernt, wie du ein gutes Inserat schreibst bzw. ein interessantes Online-Profil erstellst. Jetzt zeige ich dir, warum sich eine kostenlose Probestunde für dich und deinen Schüler lohnt, und wie du sie am besten gestaltest, um Vertrauen zu schaffen.

4.1. VERTRAUEN SCHAFFEN - WAS HEISST DAS?

Vertrauen.

Ein großes Wort.

Öffne ein paar Webseiten von mittleren und kleineren Firmen, die dir spontan einfallen. Fällt dir auf, womit diese Firmen ihre Leser locken?

Es gibt beliebte Schlagwörter, die helfen Vertrauen zum Produkt oder einer Dienstleistung zu gewinnen. Dazu gehören Wörter, wie:

Kein Risiko. Rückgaberecht. Probemonat

Das sind wichtige Schlagwörter, mit denen dem Leser sofort die Angst genommen wird, möglicherweise sein Geld oder seine Zeit zu verschwenden.

Mithilfe dieser Begriffe wird eine Brücke gebaut zwischen Produkt, Kunde und Kauf - zwischen Interesse und Angst.

Der Anbieter kommt also dem Kunden entgegen und gewährt ihm bei Missfallen die Rückgabe oder Reklamation, also ein Mitspracherecht. Gleichzeitig tut er das nicht auf Nachfrage, sondern denkt schon im Voraus für den Kunden mit. Sprich, er bietet dieses Recht von sich aus an.

Das ist ein Anzeichen für großes Vertrauen in den Kunden und seine Entscheidung, aber auch ein selbstbewusster Schachzug des Anbieters. Da er zeigt, dass er vom eigenen Produkt überzeugt ist.

4.2. WIE DU ALS PRIVATER SPRACHLEHRER VERTRAUEN SCHAFFST

Als Sprachlehrer kannst du das eben genannte Prinzip auch anwenden. Versetz dich in die Lage des suchenden Schülers.



Beispiel:

Benjamin findet 10 Lehrer, die privaten Englischunterricht anbieten.

Jetzt überlegt er, welchen Lehrer er für sich auswählen sollte. Er schaut sich die Fotos an und liest sich die Inserate durch. Alle klingen irgendwie gleich.

Er entscheidet sich für drei Lehrer, die günstig sind, deren Inserat/Profil aber irgendwie ein bisschen mehr nach Qualität klingt.

Nach drei Tagen öffnet Benjamin sein E-Mail Postfach. Zwei Sprachlehrer haben geantwortet, eine Antwort bleibt aus. Einer der beiden Lehrer lädt Benjamin zur ersten Stunde ein. Der Preis 25 Euro.

Der zweite Lehrer lädt Benjamin zur kostenlosen Probestunde ein.

Was glaubst du, mit welchem Lehrer wird sich Benjamin treffen?

Vielleicht mit beiden. Aber ganz bestimmt mit dem Lehrer, der ihm ein kostenloses Probetreffen anbietet.

Was kannst du aus der Geschichte lernen?

Benjamin ist sofort begeistert auf das Angebot einer kostenlosen Probestunde angesprungen. Er hat sich nicht einmal mehr angeschaut, wie hoch das Honorar des Lehrers ist.

Mit einem kostenlosen Angebot assoziieren wir ein Rückgaberecht, das Recht zur Ablehnung. Benjamin geht auf das Angebot ein, denn er weiß, er kann sich nach dem Treffen immer noch entscheiden. Vorher lernt er den Sprachlehrer persönlich kennen.

Wie war das noch mit dem Rückgaberecht und Probemonat? Unternehmen bieten diese nicht erst an, nachdem sich ein Kunde bei ihnen gemeldet hat. Sie informieren über diese Möglichkeiten schon im Voraus auf der Webseite.

Nimm dir ein Beispiel daran.

Als Sprachlehrer kannst du diese kostenlose Probestunde bereits in dein Inserat aufnehmen.

Das hat zwei Vorteile:

1. Du schaffst Vertrauen zum Leser
2. Du unterscheidest dich von anderen Lehrern

Benjamin hat den Termin zur kostenlosen Probestunde wahrgenommen. Wie geht es weiter?

Beispiel:



Benjamin beim Lehrer

Nach einer herzlichen Begrüßung fängt der Lehrer direkt mit dem Unterricht an und schickt ihm ein PDF mit einer Lektion. Wir lernen heute... Es folgt eine Stunde Unterricht. Benjamin ist etwas gelangweilt, da er vieles von dem, was der Lehrer ihm „beibringt“ schon weiß.

Nachdem die Stunde vorbei ist schließt der Lehrer mit den Worten: Das wars für heute. Vielen Dank Benjamin. Wann kommst du wieder?

Benjamin antwortet, dass er seine Termin prüfen und anrufen wird.

Läuft es bei dir ähnlich?

Was denkt Benjamin jetzt? Wird er sich wirklich zurückmelden?

Nachdem er den Online-Call beendet hat, meldet er sich nie wieder bei dem Lehrer.

Der Lehrer hat nach einer Woche immer noch nichts von Benjamin gehört, ist daraufhin enttäuscht und ärgert sich, dass er eine kostenlose Probestunde angeboten hat.

Was ist passiert? Am Anfang lief doch alles richtig toll.

Die kostenlose Probestunde war ein großartiges Angebot. Doch der Lehrer hat die Chance nicht genutzt, den Schüler von sich und seinem Angebot zu überzeugen.

Merke dir:

Nur, weil der potenzielle Schüler wegen der kostenlosen Probestunde zu dir kommt, heißt das nicht, dass er ein zweites Mal wiederkommt.

Das Geheimnis ist, die kostenlose Probestunde als Verkaufsgespräch zu nutzen. Denn dein Ziel ist, den Schüler für dich zu gewinnen, damit er den Unterricht mit dir bucht.

Wie du das machst, zeige ich dir im nächsten Teil.

4.3. WIE DU DIE KOSTENLOSE PROBESTUNDE RICHTIG NUTZT, UM LERNER FÜR DICH ZU GEWINNEN

Was ist das Hauptziel einer kostenlosen Probestunde?

Du möchtest den Interessenten als Schüler gewinnen.

Dazu eine kleine Story:

Stell dir vor, du hast ein Date mit einem Mann oder mit einer Frau. Ihr habt euch zum Dinner verabredet. Nun sitzt du mit deinem Gegenüber am Tisch im teuren Restaurant, das du nur bei besonderen Anlässen besuchst. Es ist schwer hier einen Tisch zu bekommen, man muss normalerweise lange im Voraus buchen. Du freust dich, denn du hast glücklicherweise sehr schnell einen Tisch erhalten. Alles scheint perfekt. Der Kellner serviert den Weißwein, ihr schaut euch tief in die Augen, lächelt euch an.

Du stellst deinem Gegenüber ein paar Fragen über sein/ihr Leben und hoffst, ein paar schöne Gespräche anzuregen.

Doch entgegen deiner Erwartung antwortet dein Gegenüber mit schnellen, kurzen Sätzen, die die wichtigsten Informationen enthalten, aber keine richtige Story erzählen. Du strengst dich an und hakst nach, aber es bleibt dabei. Die Antworten sind kurz, es kommen keine interessierten Gegenfragen.

Nach gefühlten dreißig Minuten guckst du auf die Uhr und hoffst, dass das Essen bald kommt. Dein Gegenüber sitzt wie angewurzelt da, schaut um sich, ist unkonzentriert. Nach fünfzehn Minuten ist das Essen immer noch nicht da.

Ist das ein Date, das du dir erhoffst hast? Sicherlich nicht. Direkt nach dem Essen verabschiedest du dich und gehst enttäuscht nach Hause.

Was ist schief gelaufen?

Ganz klar. Dein Gegenüber war absolut nicht an dir interessiert.

Wir Menschen lieben es, wenn andere uns zuhören. Wir sind begeistert, wenn andere uns Fragen stellen und andeuten, dass sie uns besser kennenlernen möchten. Wir finden das so richtig toll, wenn wir über uns selbst erzählen dürfen und fühlen, dass andere es hören wollen.

Mir geht es auf jeden Fall so. Wenn mir jemand zuhört und ich das Gefühl habe, dass ein Mensch mich ernsthaft kennenlernen will, dann rede ich wie ein Wasserfall. Und das, obwohl ich normalerweise ein stilles Wasser bin.

Und ich bin mir sicher, du magst es auch, wenn andere echtes Interesse an dir zeigen. Kehren wir noch einmal zu Benjamin und seinem Lehrer zurück.

Was ist da schief gelaufen? Was hätte anders laufen müssen?

Der Lehrer hat versäumt, Benjamin kennenzulernen.

Deshalb meine große Bitte an dich:

Lern deinen potentiellen Schüler kennen!

Dein größtes Ziel sollte sein:

- auf die Bedürfnisse des Schülers einzugehen
- sein Ziel zu kennen
- und eine passende Lösung anzubieten.

So sollte die Probestunde im Idealfall ablaufen:

Das sind deine Aufgaben als Lehrer in einer Probestunde:

1. Lerne dein Gegenüber und seine Erwartungen kennen.
2. Lerne sein Sprachniveau kennen.
3. Lass dich persönlich kennenlernen.
4. Zeige, was der Schüler von dir als Lehrer erwarten kann.
5. Nenn den Preis und besprich die Bedingungen (Zahlung/Absagen).

Sobald mein potenzieller Schüler online ist, begrüße ich ihn, frage ihn, wie es ihm geht und Sorge für eine entspannte Atmosphäre.

Dann erkläre ich ihm wie diese Probestunde ablaufen wird:

1. Wir führen ein Gespräch in der Sprache, die der Schüler lernen möchte.
2. Ich mache mir Notizen.
3. Ich möchte ihn und seine Sprachkenntnisse besser kennenlernen und stelle ihm ein paar Fragen.
4. Anschließend erzähle ich ihm etwas über mich und erkläre ihm, wie ich arbeite.
5. Dann sprechen wir über den Preis und die Bedingungen.
6. Bevor ich anfangen, frage ich den Schüler noch: Bist du mit dem Ablauf einverstanden?

Für mich ist es ganz wichtig, dass der Schüler weiß, was heute passiert und welchen Mehrwert er bekommt. Ich möchte, dass er sich rundum wohlfühlt und spürt, dass es nur um ihn geht.

Wie kannst du durch ein Gespräch das Niveau des Schülers bestimmen?

Vor einigen Jahren wollte ich mein Portugiesisch mithilfe eines privaten Sprachlehrers auffrischen. Endlich wagte ich den Schritt. Er lud mich ein, ich begrüßte ihn mit meinem verschwindend geringen Wortschatz.

Das Treffen begann, indem er ein Buch für Anfänger herausholte und mit mir das gesamte Alphabet durchging. Er wollte, dass ich lerne, wie man die Buchstaben richtig ausspricht. Er hat keinen Versuch unternommen, zu erfahren, auf welchem Niveau meine Sprachkenntnisse sind und welche Ziele ich habe.

Habe ich etwas gelernt? War ich motiviert wiederzukommen?

Ganz ehrlich - NEIN! Ich war froh, dass ich nie wieder dorthin musste. Vor allem war ich enttäuscht, dass ich dafür Geld bezahlt hatte.

Ich lernte zwei Lektionen:

1. Die Probestunde ist kostenlos.
2. Die Probestunde ist kein Unterricht.

Deshalb biete ich in der ersten Stunde keinen Unterricht aus dem Buch an, sondern ein freies Gespräch.

Bei der Unterhaltung die richtigen Fragen stellen

Mit Anfängern kannst du selbstverständlich keine Konversation in der Unterrichtssprache führen. Aber du kannst dir ein anderes Konzept überlegen, wie du deinen Schüler besser kennenlernst.

Den Kennenlern-Teil kannst du in deren Muttersprache oder in Englisch durchführen. Hauptsache, am Ende der Stunde weißt du alles Notwendige über den Schüler. Für den zweiten Teil kannst du Unterricht in Form eines Spiels machen.

Ich unterrichte Anfänger nicht so gerne, sondern schicke sie eher in die Sprachschule, damit sie dort in der Gruppe die Kurse A1 und A2 absolvieren. Meine Zielgruppe fängt bei Niveau B1 an. Deshalb kann ich die Probestunde immer mit einer Konversation starten.

Die Vorlage zum bestimmen des Niveaus

Für das Gespräch habe ich eine Vorlage mit Fragen vorbereitet. Je nach Niveau gibt der Schüler kurze, lange oder ausführliche Antworten. Jede Frage dient dazu, den Kenntnisstand von Wortschatz und Grammatik herauszufinden. Du findest diese Vorlage nachfolgend.

Bevor du diese Fragen nutzen kannst, solltest du die Inhalte der einzelnen Niveaus A1-C2 kennen. Diese werden in **Schritt 1 "Eigne dir Wissen im Selbststudium an"** ausführlich vorgestellt.

Je nach Niveau antwortet dein Schüler mal mehr mal weniger. Je weiter du im Formular gehst, desto kürzer fallen die Antworten aus und der Wortschatz verringert sich. Mithilfe der Fragen findest du heraus, was dein Schüler schon kann und was er noch lernen sollte.

Wenn du merkst, es wird für deinen Schüler zu schwierig, Fragen zu beantworten, dann überspring eine Frage oder hör an der Stelle auf.

Insgesamt bekommst du ein gutes Bild, wo du im Unterricht ansetzen kannst.

Fortgeschrittene, die bereits gut sprechen, lasse ich nach dem Treffen zu Hause noch einen **Online-Grammatiktest** machen.

Aber auch nur, damit sie schon mal etwas zu tun haben und eine Vorstellung davon bekommen, woran sie selbst noch arbeiten sollten.

Den Grammatiktest mag ich deshalb gerne, da der Schüler am Ende ein sehr ausführliches Ergebnis erhält und mir per E-Mail zuschicken kann.

Aber Vorsicht: Der Test ist ab Stufe B1.

Vorher würde ich keinen Grammatiktest durchführen. Das erste Gespräch mithilfe des Formulars sollte völlig ausreichen.

PROBESTUNDE

Das erste Treffen

I. Begrüßung und Vorstellung des Schülers

Name:

Studium:

Alter:

Familie:

Beruf:

Hobbys:

II. Sprachkenntnisse prüfen durch Konversation

1. Wo und wann hast du [Sprache] gelernt?

	A1	A2	B1	B2	C1	Sprechfluss	Notizen
Wortschatz:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Grammatik:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

2. Stell mir Fragen zu diesen Wörtern:

WOHNEN

HOBBY

BUCH

KÜHLSCHRANK

BERUF

SPRACHE

HANDY

SCHLÜSSEL

	A1	A2	B1	B2	C1	Sprechfluss	Notizen
Wortschatz:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Grammatik:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

3. Beschreibe den Raum - Wo steht was? (Ortspräpositionen)

	A1	A2	B1	B2	C1	Sprechfluss	Notizen
Wortschatz:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Grammatik:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

PROBESTUNDE

Das erste Treffen

4. Beschreibe eine Person

a. Eine Person, die du magst

b. Eine Person, die du nicht magst

	A1	A2	B1	B2	C1	Sprechfluss	Notizen
Wortschatz:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Grammatik:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

5. Kannst du dir vorstellen, eine Giraffe zu sein?

	A1	A2	B1	B2	C1	Sprechfluss	Notizen
Wortschatz:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Grammatik:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

6. Freizeit

a. Was hat dir an deinem letzten Urlaub besonders gut gefallen?

b. Wie sieht der perfekte Samstag für dich aus?

c. Welche Aktivitäten empfiehlst du Menschen, die deine Stadt zum ersten Mal besuchen?

	A1	A2	B1	B2	C1	Sprechfluss	Notizen
Wortschatz:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Grammatik:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

7. Argumentieren

a. Welche Rituale sind für dich im Alltag wichtig? Warum?

b. Fährst du gerne Auto? Warum? Oder fährst du lieber Fahrrad? Warum?

c. Wohnst du gerne in der Stadt? Warum? Würdest du lieber auf dem Land wohnen?

	A1	A2	B1	B2	C1	Sprechfluss	Notizen
Wortschatz:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Grammatik:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

4.4. FÜHREN UND VERKAUFEN IN DER PROBESTUNDE

So. Du hast nun einen guten Überblick über die Kenntnisse deines Schülers gewonnen.

Jetzt möchtest du noch die Ziele kennenlernen und deine Arbeit vorstellen.

Ziele des Schülers realistisch beurteilen

Wenn ein Schüler das Ziel hat, innerhalb von drei Monaten zwei Niveaus aufzuholen, dann muss er wirklich jeden Tag lernen. Entscheide, ob die Erwartungen des Schülers an sich selbst und dich realistisch sind. Das kannst du natürlich nicht gleich am Anfang wissen, aber im Laufe der Zeit wirst du ein besseres Gefühl dafür bekommen, was realistische Ziele sind. Mit der Erfahrung bekommst du auch einen besseren Einblick in dein eigenes Pensum und deine eigenen Möglichkeiten.

Aber genauso wichtig sind Persönlichkeit und Einsatz des Schülers. Finde heraus, wie viel Selbstdisziplin er hat und wie ehrlich er zu sich selbst ist.

Zweifelsfrei solltest du auch wissen, wie viele Stunden zum Lernen einer Sprache notwendig sind (wonach richten sich z.B. Sprachschulen; mit welchem Konzept arbeiten sie?).

Tipps dazu sowie entsprechende Daten findest du in **Schritt 1 "Eigne dir Wissen im Selbststudium an"**.

Wenn du merkst, dass die Selbstdisziplin nicht da ist, dann könntest du z.B. einen Intensivkurs anbieten. Wenn dein Schüler hauptsächlich Konversationen braucht, dann könnte ihm das Lernen in einer Kleingruppe gefallen.

Ein typischer Fall für unrealistische Ziele sind Anfänger, die mit nur einer Stunde Privatunterricht pro Woche innerhalb von 6 Monaten von A1 auf B1 kommen möchten.

Die meisten von ihnen sind zwar motiviert, überschätzen aber ihre eigene Disziplin und Motivation.

Lass dich nicht auf solche Ziele ein, wenn sie nicht mindestens drei Stunden in der Woche für den Privatunterricht investieren können.

Wenn du deinem Schüler klar machen möchtest, dass sein Ziel unrealistisch ist bzw. der Unterrichtsumfang dafür nicht ausreicht, dann erkläre ihm das und zeige warum. Für einen besseren Überblick über die Anzahl der Stunden, die ein Lerner für eine Niveaustufe braucht, erhältst du in der Übersicht im **Schritt 1 "Eigne dir Wissen im Selbststudium an"**.

Sei immer ehrlich, aber nicht ablehnend zu deinem neuen Lerner.

Wenn die Vorstellungen nicht erreichbar sind, dann mach ein Gegenangebot und schlage einen Weg vor, der erreichbar wäre. Nutze dabei immer die Motivation und Ambition des Schülers.

Nehmen wir als Beispiel einen Anfänger. Er hat drei Monate und möchte B1 erreichen. Er will nur eine Stunde pro Woche mit dir lernen.

Du könntest folgendes tun:

Lobe deinen Schüler, dass er so schnell so viel lernen möchte. Sag ihm, dass dieses Ziel sehr ambitioniert ist, du aus Erfahrung aber weißt, dass es mit einer Stunde pro Woche in dem Zeitraum nicht erreichbar scheint. Schlage ihm dann drei Wege vor, wie er dieses Ziel erreichen kann.

Die Drei-Wege-Technik

Menschen mögen es, eine Wahl zu haben und eine eigene Entscheidung zu treffen. Also zeige ihm drei Wege, aus denen er gerne eine Möglichkeit auswählen kann. Zu 99% wird er das tun. Diese Wege sollten ihm allerdings entgegenkommen. Wenn du aus dem Nichts empfiehlst vier Mal pro Woche zu dir zu kommen, er aber wirklich kein Geld dafür hat, dann wird er skeptisch. Denk dran: Es geht um ihn, seine Bedürfnisse, finanzielle und zeitliche Möglichkeiten.

Du könntest ihm folgende Wege vorschlagen, sein Ziel zu erreichen:

Ein Anfänger hat drei Monate und möchte B1 erreichen. Er will nur eine Stunde pro Woche mit dir lernen.

Weg 1: Ihr trefft euch einmal pro Woche. Zuhause lernt er täglich eine weitere Stunde allein und sucht sich einen Tandempartner. Die Lernzeit verlängert sich aber von drei Monaten auf ca. sechs Monate.

Weg 2: Ihr trefft euch drei Stunden pro Woche. Zuhause lernt er täglich eine weitere Stunde allein und sucht sich einen Tandempartner. Wenn er das wirklich durchzieht, hat er die Chance in drei Monaten die Grundlagen des B1-Niveaus zu erreichen.

Weg 3: Ihr trefft euch anderthalb Stunden pro Woche und setzt das Ziel auf A2. Zuhause lernt er täglich eine weitere Stunde allein und sucht sich einen Tandempartner.

Es geht darum, dem Schüler mind. dreimal zu sagen, wie viel Arbeit vor ihm liegt und ihn ausreichend darauf vorzubereiten. Gleichzeitig zeigst du aber, dass du ihm helfen wirst, das Ziel zu erreichen. Ein schöner Nebeneffekt ist, dass du kompetent wirkst.

Setz den Weg, den du am liebsten mit ihm gehen würdest, in die Mitte oder ans Ende. Der erste Vorschlag wird meist nicht beachtet.

Welche Wege du auch vorschlägst, schlage immer mindestens drei unterschiedliche vor. Dein Schüler muss dreimal hören, dass viel Arbeit vor ihm liegt.

Lass dich kennenlernen

Nachdem du nun so viel über den Schüler erfahren hast, möchte er natürlich auch mehr über dich erfahren.

Erzähle deinem Schüler:

- wer du bist, was deine Hobbies sind.
- seit wann du unterrichtest.
- wie viele Schüler du hast.

Erzähl alles in fünf Sätzen. Halte dich kurz und fokussiere dich dann wieder auf den Schüler und den Unterricht.

Unterrichtsplan und Material

Jetzt kommst du zum Unterrichtsplan. Sofern du sofort eine Idee hast, welches Material du mit dem Schüler durchnehmen möchtest, schlag es ihm direkt vor. Ist es ein Buch, dann bitte den Schüler, sich dieses Buch zu kaufen.

Ein Tipp:

Als Sprachlehrer bekommst du möglicherweise bei Schulbuch-Verlagen oder Buchhandlungen Rabatt auf Lehrbücher. Recherchiere deine Möglichkeiten. Auf diese Weise kannst du ein Buch günstiger für deinen Schüler kaufen, was ihn sicherlich auch sehr begeistern würde. Alternativ kannst du den Preis für das Buch auch in deinen Stundenpreis inkludieren und dadurch aus der Masse hervorstechen.

Hast du nicht sofort eine Idee, welches Material du nutzen wirst, dann erklär dem Schüler, dass er innerhalb der nächsten zwei bis drei Tage eine E-Mail mit einem Unterrichtsplan bzw. einem Vorschlag für ein Buch von dir erhält.

Frag nach der Quelle

Mich interessiert immer, wie die Schüler mich finden. Jetzt ist ein guter Zeitpunkt, ihn danach zu fragen. Finde heraus, was ihm an der Anzeige am besten gefallen hat und welchen Eindruck er gewonnen hat. So kann er wieder etwas über sich erzählen, bevor es jetzt zum Preis und zu den Bedingungen kommt. Und du erhältst Feedback und die Chance, deine Inserate effizienter zu gestalten.

Anzahl der Unterrichtsstunden aufstocken

Es ist interessant, dass die meisten Schüler sehr motiviert sind, sich jedoch nur eine Stunde in der Woche für den Unterricht Zeit nehmen. Das liegt zum Teil daran, dass der Privatunterricht teuer ist.

Möchte dein Schüler sehr schnell Fortschritte machen, frag ihn, ob er mehr Stunden buchen würde, wenn der Preis günstiger wäre.

Wenn er die Frage positiv beantwortet, kannst du ihm ein Paket anbieten.

Oder du bietest ihm an, am Gruppenunterricht teilzunehmen. Vielleicht kennt dein Schüler noch eine weitere Person, mit der er lernen möchte oder könnte. Oder du hast andere Anfragen von potenziellen Lernern mit ähnlichem Niveau und Ziel.

Gruppen zu bilden, wird einfacher, wenn du dich auf eine bestimmte Zielgruppe spezialisierst. Ob Pakete oder Gruppenunterricht - beide sollten sich finanziell für dich lohnen, ganz besonders Pakete. Wie du deine Preise gestaltest, erfährst du in **Schritt 5:**

"Errechne deinen Preis und gestalte dein Angebot".

4.5. BEDINGUNGEN DER ZUSAMMENARBEIT

Deine Bedingungen

Bevor du überhaupt beginnst, deine Leistungen anzubieten, überlege genau, unter welchen Bedingungen du mit deinen Schülern zusammenarbeiten möchtest.

Nimm das Thema nicht auf die leichte Schulter.

Viele Sprachlehrer, die sich selbständig machen, ahnen noch nicht, was eigentlich passiert, wenn der Kunde nicht bezahlt oder ständig Termine absagt oder verlegt.

Deshalb ist ein schriftlicher Vertrag oder eine Vereinbarung eine gute Idee. Diese Vereinbarung kannst du auf deiner Webseite veröffentlichen oder/und mit deinem Schüler in der ersten Probestunde besprechen.

Solche Bedingungen schützen dich vor Geldverlust und Zeitverschwendung. Du schützt dich davor, dass Schüler einfach kostenlos absagen, während du auf sie wartest und Geld verlierst.

Anleitung und Führung sind wichtig, genau wie Regeln. Hab keine Angst davor, solche Voraussetzungen einzuführen.

Schüler mögen es, wenn sie sich an Regeln halten müssen. Das zeugt davon, dass Disziplin erwartet wird und als Gegenleistung Ziele erreicht werden. Und genau deswegen sucht dein Schüler nach einem Lehrer, der ihn führt. Er braucht dich und er braucht Regeln.

Auf der folgenden Seite findest du meine Bedingung. Du kannst sie sehr gern vollständig oder auch nur teilweise übernehmen.

BEDINGUNGEN

Vereinbarung

Das ist ein Auszug aus meinen Unterrichtsbedingungen. Du kannst sie gerne auch für deinen Unterricht nutzen.

Terminvereinbarung

Termine werden im Voraus am Anfang des Monats vereinbart. Es wird festgelegt, wie viele Stunden in jedem Monat stattfinden. Intensivkurse und spezielle Angebote bedürfen besonderer Absprachen.

Terminabsagen

Termine können kostenlos bis 24 h vor dem vereinbarten Termin abgesagt werden. Bei Absagen ab 24 h vor dem vereinbarten Termin wird der volle Preis für den Unterricht berechnet - maximal die Kosten einer UE. Der Unterricht am Montag wird spätestens am Freitag abgesagt. Der Grund der Absage hat kein Gewicht. Es obliegt dem Lehrer, ermäßigte oder gar keine Kosten zu erheben.

Terminverlegung

Liegt eine Absage des Schülers bis 24 h vor Unterricht vor, kann der Termin in Absprache zwischen Lehrer und Schüler verschoben werden, ggf. wird er in den nächsten Monat übernommen. Der Schüler verliert hierbei sein Geld nicht. Der Preis wird mit der Zahlung im nächsten Monat verrechnet.

Ort, Datum

Unterschrift des Schülers

Gibst du Intensiv-Kurse oder Gruppenunterricht, kannst du noch den folgenden Text einfügen:

"Intensivkurse und Gruppenunterricht"

Ein Intensivkurs oder Gruppenunterricht wird im Voraus komplett bezahlt. Absagen oder Terminverlegungen sind aus organisatorischen Gründen nicht möglich. Erscheint der Schüler nicht zum vereinbarten Termin, so fällt die Stunde für ihn aus und er hat keinen Anspruch auf Verlegung des Termins oder Rückzahlung des Geldes."

Vorteile von Regeln und Bedingungen

Du glaubst, das sind harte Regeln?

Sie sind vielleicht sehr klar formuliert, aber meine Schüler stört das nicht. Im Gegenteil, sie sind begeistert. Warum?

Weil dies ein Zeichen dafür ist, dass ich weiß, was ich mache. Und wenn ich weiß, was gut für mich ist, dann weiß ich auch, was gut für den Schüler ist.

Weiterhin zeigst du, dass du dich selbst und andere ernst nimmst.

So auch die Bedürfnisse des Schülers.

Sicherheit für Zahlungen

Diese Regeln führst du ein, damit...

1. dein Schüler lernt sich an Regeln zu halten.
2. du dein Geld bekommst.

Ein weiterer Vorteil ist, dass du dein Geld schon am Anfang des Monats erhältst und somit weißt, wie viel Geld du verdienst.

Übrigens, wenn Schüler wissen, dass sie für Absagen zahlen müssen, sagen sie nicht mehr so häufig ab.



CHECKLISTE



Probekunde

Aufgaben:

Das erste Gespräch. Wie aufregend! Jetzt hast du die Chance deinen neuen Schüler kennenzulernen. Prüf mit dieser Liste, ob du nichts Wichtiges vergessen hast.

JA

1. Ziel des Schülers besprochen

2. Erwartungen kennengelernt

3. Sprachniveau bestimmt

4. Mich persönlich vorgestellt

5. Mein Lehrprogramm vorgestellt

6. Preis besprochen

7. UE und 1. Termin festgelegt

8. Bedingungen besprochen

FAZIT:

Biete eine kostenlose Probestunde an.

Warum?

1. Weil du dich dadurch von anderen Angeboten abhebst.
2. Weil du dadurch Vertrauen aufbaust.
3. Weil du dadurch eine Chance hast den Schüler kennenzulernen.

Nutze die Probestunde für dein lockeres, aber gezieltes Kennenlerngespräch.

1. Lerne deinen Schüler persönlich kennen.
2. Lerne seine Ziele kennen.
3. Prüfe das Sprachniveau deines Schülers.
4. Stell dich persönlich vor.
5. Zeige, wie du arbeitest – Nutze die Drei-Wege-Regel.
6. Erwähne den Preis.
7. Lege Unterrichtseinheiten und den ersten Termin fest.
8. Besprich die Bedingungen für den Unterricht.

Sei immer höflich, aber selbstbewusst. Zeige deine Führungsqualitäten.

SCHRITT 5

**ERRECHNE DEINEN
PREIS & GESTALTE
DEIN ANGEBOT**



SCHRITT 5:

ERRECHNE DEINEN PREIS & GESTALTE DEIN ANGEBOT

In diesem Kapitel zeige ich dir, wie du deinen Preis errechnen und dein Angebot gestalten kannst. Es sind meine persönlichen Tipps, die ich für mich angewendet habe. Das heißt aber nicht, dass es der einzige Weg ist.

Wichtiger Hinweis:

An dieser Stelle möchte ich dich noch darauf aufmerksam machen, dass du dich als selbstständiger Sprachlehrer beim Finanzamt melden und eine Steuernummer beantragen solltest. Ggf. wirst du Gewerbe anmelden müssen. Suche dir daher unbedingt einen vernünftigen Steuerberater oder zumindest eine Buchhalterin, um die richtige Beratung zu bekommen. Was genau du brauchst/beachten musst, ist sehr individuell und abhängig von deinem Wohnsitz, deiner Nationalität und deinem Verdienst.

Zeit gegen Geld

Als Sprachlehrer tauscht du normalerweise Zeit gegen Geld. Du wirst nach Stunde bezahlt und bist somit von deinen Arbeitsstunden abhängig.

Fällt der Unterricht aus, weil du krank oder im Urlaub bist, dann verdienst du nichts. Deshalb solltest du solche Ausfälle mit in dein Angebot einbeziehen, indem du auch notierst, wie viel Geld du zur Seite legen möchtest.

Bei den meisten Lehrern setzt sich das Angebot aus dem Preis für eine Einzelstunde, Gruppenunterricht und Paketen zusammen. Mit Gruppenunterricht kannst deinen Stundenlohn steigern, Pakete wiederum haben den Vorteil, dass du einen größeren Betrag auf einmal bezahlt bekommst.

Ein Tipp:

Eigentlich möchte niemand für irgendetwas Geld ausgeben. Und häufig entscheidet nicht die Vernunft, sondern das Herz oder das Auge darüber, wofür wir Geld ausgeben.

Wir geben immer dann Geld aus, wenn wir

- einen echten Mehrwert erhalten;
- ein dringendes Bedürfnis haben;
- ein akutes Problem haben und jemand die richtige Lösung bietet.

5.1. STUNDENPREIS ERRECHNEN

Fangen wir mit deinem Preis für eine Einzelstunde an. Das ist der Preis, von dem du nicht abweichst. So viel ist deine Arbeitsstunde wert.

Eine Einzelstunde besteht entweder aus 45 oder 60 min. Unterricht. Mit Sprachschulen verhandelst du immer ein 45 Minuten-Honorar, da eine Unterrichtseinheit (UE) so lange dauert.

Bevor du dein Stundenhonorar errechnest, gehe diese Punkte durch:

1. Mach dir eine Liste mit allen Ausgaben für einen Monat.

Notiere alle möglichen Ausgaben, die anfallen. Zusätzlich notierst du die Rücklagen, die du bilden möchtest. Alles zusammen ergibt dann die Einnahmen, die du brauchst.

2. Überlege dir, wie viele Stunden du im Monat bereit bist, zu arbeiten.

Diese Zahl ist netto und beinhaltet weder Anfahrt noch Vorbereitungszeit. Das ist die Zeit, in der du aktiv Geld verdienst. Du solltest du noch darauf achten, dass du deine Woche nicht auf sieben Tage aufteilst. Nimm dir am Wochenende Zeit für dich.

3. Teile jetzt die Ausgaben durch die Stunden.

Das ist dein notwendiger Stundenlohn.

Beispielrechnung: Stundenlohn

Deine Ausgaben:	1 600€
Rücklagen, die du bilden möchtest:	400€
Gesamteinnahmen die du brauchst:	<u>2000€</u>
Deine mögliche Wochenarbeitszeit netto:	20 Stunden
Das sind monatlich:	20 x 4 = 80 Stunden
Notwendiger Stundenlohn:	2000€ : 80h = <u>25€ pro Stunde</u>

Wenn du 2000€ im Monat verdienen möchtest, solltest du bei 20h netto pro Woche 25€ pro Stunde einnehmen.



ANGEBOT



Mein Angebot

**MEIN MUST-HAVE
STUNDENLOHN:**

MEIN ANGEBOT:

Einzelunterricht:

Gruppenunterricht:

Firmenkurse:

Webinare:

Pakete:

1.

2.

3.

5.2. PAKET-PREISE BILDEN

Warum solltest du Paketpreise anbieten?

Fast alle privaten Sprachlehrer bieten Paketpreise an. Paketpreise haben folgende Vorteile:

1. Du bindest deinen Lerner an einen längeren Zeitraum an dich.
2. Der Lerner zahlt dir einen größeren Betrag auf einmal.
3. Der Preis für eine Einzelstunde ist niedriger für den Lerner.

Wir haben im Abschnitt vorher den Preis für eine Einzelstunde ausgerechnet. In unserem Beispiel sind das 25,00 EUR. Bietest du ein Stunden-Paket an, z.B. 10 h-Paket, dann tust du das, damit der Schüler auf einmal mehrere Stunden bucht. Das tut er eher dann, wenn der Stundenpreis für ihn niedriger ausfällt, als eine Einzelstunde 10 Mal zu buchen.

Es ist eine Win-Win-Situation für beide Seiten.

Du bekommst auf einmal einen Betrag für 10 h bezahlt - im Voraus, dein Lerner hat einen günstigeren Preis pro Stunde.

Beispiel:

10 Stunden Einzelunterricht einzeln gebucht: 250,00 EUR

10-Stunden als Paket gebucht und im Voraus bezahlt: 230,00 EUR

In diesem Beispiel würde der Lerner also einen Rabatt von 20 EUR bekommen.

ABER:

Wir haben im vorigen Abschnitt ausgerechnet, dass das Minimum, dass du pro Stunde verdienen solltest, 25,00 EUR beträgt, um bei 20 Unterrichtsstunden pro Woche auf 2000,00 EUR im Monat zu kommen.

Jetzt sage ich dir, dass du weniger als 25,00 EUR verdienen sollst. Wie passt das zusammen?

Gar nicht!

So berechnest du deinen Paketpreis:

Wenn du Paket-Angebote anbieten möchtest, dann gehe niemals unter deinen notwendigen Stundenlohn! Es macht keinen Sinn, deine Zeit für weniger zu verkaufen - auch wenn du mehr Geld im Voraus bekommst, musst du schließlich genauso viel arbeiten.

Deshalb richte dich bei der Erstellung deines Paketangebots immer an deinem Mindeststundenlohn.

In unserem Beispiel sind das **25€**.

Bleibe deinem Mindeststundenpreis treu!

In unserem Beispiel solltest du **25€ pro UE** verdienen. Das ist der Mindeststundenpreis pro UE.

Richtest du ein Paket ein, z.B. ein 10-h-Paket, dann sollte dieser Mindeststundenpreis auch der Preis sein, den der Schüler pro Stunde für das Paket zahlt, also:

10-Stunden als Paket gebucht und im Voraus bezahlt: **250€**

Wenn dein Schüler nun ein Paket buchen soll, sollten diese 10 Stunden aber pro UE weniger ausmachen als eine Einzelstunde. Deshalb erhöhst du den regulären Preis für eine Einzelstunde. Und zwar dauerhaft - sofern du Paketpreise anbietest.

In unserem Beispiel betrug dein ausgerechneter Mindeststundenpreis **25€**. Du erhöhst ihn jetzt z.B. auf **30€**.

Das ist dein neuer Mindeststundenpreis pro UE, also 30€.

Dein 10-h-Paket kostet jetzt:

- 10 h Einzelunterricht einzeln gebucht: $300€ = 30/h$
- 10 h als Paket gebucht und im Voraus bezahlt: $250€ = 25/h$

Möchtest du Paket-Angebote offerieren, passe deinen Must-have Stundenpreis nach oben an. Niemals nach unten.

Wie berechnest du deinen Paketpreis bei mehreren Paketen?

Mit jedem Paket, das du anbietest, steigt dein Must-have Stundenpreis für die Einzelstunde um einen bestimmten Betrag. Ich nehme als Beispiel 5,00 EUR pro Paket.

Ich biete zum Beispiel folgende drei Pakete an:

1. 6 h - Paket (1 Monat gültig)
2. 10 h - Paket (1 Monat gültig)
3. 30 h - Intensiv-Paket (1 Monat gültig)

Jedes dieser Pakete sollte einen bestimmten Mehrwert für den Lerner bieten, damit er das Paket bevorzugt, anstatt immer wieder Einzelstunden zu buchen. Ich sehe den Mehrwert darin, dass Pakete günstiger sind, als mehrere Stunden, die einzeln gebucht werden.

Was möchte ich?

1. Die Pakete günstiger anbieten als die Einzelstunde.
2. Je mehr Stunden das Paket beinhaltet, desto günstiger soll der Stundenpreis ausfallen.

Was tue ich?

Ich biete drei Pakete an, also passe ich meinen Mindeststundenlohn nach oben an, und zwar **um 5€ pro Paket**.

Im Beispiel hatten wir einen Mindeststundenlohn pro UE in Höhe von **25€**.

- $25€ + 5 \text{ pro Paket (15,00 für drei Pakete)} = \underline{40€}$

Das heißt, mein ursprünglicher Stundenlohn pro UE steigt von **25€** auf **40€**.

Mein Paket-Angebot lautet jetzt:

Paket 1:

6h-Paket: **210€**, statt **240€**

Das macht **35€** pro UE, statt **40€** ($40 \times 6 = 240$)

Paket 2:

10h-Paket: **300€**, statt **400€**

Das macht **30€** pro UE, statt **40€** ($40 \times 10 = 400$)

Paket 3:

30h-Paket: **750€**, statt **1200€**

Das macht **25€** pro UE, statt **40€** ($40 \times 30 = 1200$)

Du siehst, beim letzten Paket, also dem dritten, sind wir wieder bei **25€** pro Stunde. Das war dein ursprünglicher Mindeststundenlohn pro UE. Von diesem Betrag sind wir nicht abgewichen.

Ich habe für dieses Beispiel 5,00 € Preisunterschied genommen, weil es ein runder Betrag ist. Du kannst gerne weniger, z.B. 2,00 € pro Paket rechnen.

Noch einmal: Weiche nie von deinem minimalen Mindeststundenlohn ab.

Und am besten ist dieser von Anfang an höher, damit du Paketpreise jederzeit anbieten kannst, ohne den Preis im Nachhinein zu erhöhen.

5.3. PREISBERECHNUNG BEI GRUPPENUNTERRICHT

Gruppenunterricht hat folgende Vorteile:

1. Der Stundenpreis ist für deine Schüler wesentlich geringer.
2. Du verdienst aber pro Stunde mehr Geld.

Eine gute Idee sind 3-er bis 5-er Gruppen. Und weil es mehr Personen sind, erhöhe ich den Gesamt-Stundenlohn. Schließlich muss ich mich auf mehrere Personen gleichzeitig konzentrieren. Auch bei der Vor- und Nachbereitung denke ich nicht über eine Person nach, sondern über mehrere. Das kostet mich mehr Zeit, eventuell gebe ich auch mehr Geld für die Materialien aus.

Deshalb halte ich mich an die 50% Regel und rechne wie folgt.

Die 50%-Regel

Dein Stundenpreis für Einzelunterricht:	40€
Aufpreis 50%:	20€
Dein Stundensatz für eine Gruppe:	<u>60€</u>

Du hast eine Gruppe von 3-5 Schülern. Anstatt dass jeder 40€ bezahlt, zahlen sie 12-20€.

bei 3 Personen – pro Person	20€
bei 4 Personen – pro Person	15€
bei 5 Personen – pro Person	12€

Du verdienst aber immer 60€ pro Stunde.

5.4. VERDIENST PRIVATER SPRACHLEHRER WELTWEIT

Was verdienen private Sprachlehrer in Deutschland und im Ausland?

Die Preise schwanken je nach Lehrer, je nach Land, je nach Angebot. Sie hängen zum einen von der Unterrichtssprache, den Fähigkeiten, der Erfahrung und dem Lehrer selbst ab.

Mit Deutsch als Unterrichtssprache befindest du dich in einer guten Ausgangsposition. Es gibt zwar genug Konkurrenz, aber auch ausreichend Nachfrage, da es die zweithäufigste Lernsprache der Welt ist.

Gängige Sprachen, wie Spanisch, Italienisch und Französisch haben weniger Konkurrenz, meist aber auch einen geringeren Preis. Zumindest in Deutschland. Natürlich sind sie im eigenen Land viel gefragter als Lernsprache.

In einer völlig anderen Ausgangssituation finden sich Lehrer wieder, die "exotische" Sprachen anbieten - sei es Dänisch, Chinesisch oder Thailändisch. Um diese Sprachen zu lernen, muss man als Schüler etwas mehr Geld ausgeben.

In Ländern, wie Skandinavien und der Schweiz, kostet der Privatunterricht grundsätzlich mehr als in Ländern, wie Deutschland, Spanien oder Italien.

Für alle Sprachen gilt aber gleichermaßen: Es kommt nicht so sehr auf die Unterrichtssprache an, sondern viel mehr auf deine Überzeugung, deine Präsenz, dein Angebot und nicht zuletzt dein Verkaufstalent.

Durch den Online-Unterricht ist es am Ende auch egal, wo du bist. Du kannst den Preis verlangen, den deine Schüler bereit sind zu zahlen.

Wenn du an lokalen Schulen unterrichtest, wird in der Regel ein gehobener lokaler Lohn bezahlt. Das ist für Europäer aber meistens trotzdem recht niedrig. Lebe wie ein Local oder starte mit dem Online-Unterricht und dem Selbstmarketing! Die perfekte Vorbereitung dafür findest du in meinem anderen Ebook: [Onlinelehrer werden](#).

5.5. TEURES ANGEBOT UND TROTZDEM GEFRAGT

Hier möchte ich nur kurz zeigen, wie dich ein Schüler, der eigentlich wenig Geld ausgeben möchte, trotzdem anfragt.

Natürlich möchte die Masse von Menschen wenig bis gar kein Geld ausgeben. Aber es gibt Menschen, die nach Qualität suchen bzw. bereit sind, für Qualität Geld zu investieren.

Während der Jahre habe ich folgendes erlebt.

Mein erstes Jahr:

Ich habe gerade erst angefangen und bot den Unterricht für schlappe **15€ pro UE** an. Ich bekam sehr viele Anfragen. Es waren überwiegend Studenten, die wenig Geld hatten.

Mein Angebot war günstig und ich bekam schnell neue Schüler. Meine Schüler wussten, dass ich nicht viel Erfahrung habe, sie bezahlten mich trotzdem. Der Vorteil war, dass sie lernen konnten und ich Erfahrung sammeln konnte. Sie bezahlten wenig und ich wurde bezahlt. Eine Win-Win-Situation für beide Seiten.

Der Nachteil: Ich hatte keine Bedingungen vereinbart, die Studenten waren sehr beschäftigt und sagten mir ständig den Unterricht ab. Die meisten waren zudem sehr unzuverlässig mit Hausaufgaben oder dem Lernen zu Hause.

Mein zweites Jahr:

Dank der wachsenden Erfahrung hob ich den **Preis auf 20€** an.

Nun meldeten sich nicht nur Studenten, sondern auch Angestellte von Firmen, die Deutsch für die Arbeit brauchten.

Ich merkte, dass ich besser wurde und die Schüler besser leitete. Die Angestellten stellten sich als wesentlich zuverlässiger heraus.

Mein drittes Jahr:

Ich hob meinen **Preis auf 40€** an. Ich erwartete, dass sich kaum mehr jemand meldet. Aber es meldeten sich Personen, die bereit waren für Qualität zu bezahlen. Für Wirtschaftsdeutsch nahm ich sogar noch mehr.

Meine Schüler waren Angestellte, Manager und Geschäftsführer, sogar Ärzte. Sie hatten nicht nur Geld, sondern auch mehr Zeit. Sie nahmen den Unterricht viel ernster, es kamen kaum Absagen und sie lernten viel zu Hause. Der Wortschatz war intensiver, die Unterhaltungen interessanter und insgesamt hat es mir mehr Spaß gemacht.

Plötzlich kamen dann auch viele Anfragen von Firmen und Sprachschulen.

Was lernen wir daraus?

Du bekommst das, was du bietest.

Ist dein Angebot günstig, so melden sich höchstwahrscheinlich ganz viele Menschen bei dir, wollen aber weniger zahlen.

Befindet sich dein Angebot in der höheren Preisklasse, so melden sich weniger Menschen bei dir, zahlen dafür aber gerne mehr. Sie erwarten dann allerdings auch echte Qualität.

Ich kann dir hier nicht sagen, was dein Angebot kosten sollte. Es gibt nicht die EINE RICHTIGE Lösung. Du musst dich ausprobieren. Teste unterschiedliche Angebote und wachse in deinem Selbstbewusstsein. Das dauert ein wenig, bis du wirklich hochklassigen Unterricht und damit auch höhere Preise verlangen kannst.

Auf der anderen Seite fange nicht mit Dumpingpreisen an. Du bist mehr wert als 10€ pro Stunde.

Fest steht, Schüler, denen es wirklich daran liegt, ihr Geld für diesen Unterricht auszugeben, sind eher bereit, viel zu lernen. Sie werden dich fordern, und genauso wirst du sie fordern dürfen.

5.6. UMSATZ STEIGERN - ABER WIE?

Eigentlich sind dir keine Grenzen gesetzt. Denn heutzutage ist dank des Internets alles möglich.

Dieser Abschnitt ist für dich interessant, wenn du dir ein langfristiges Business aufbauen möchtest. Denn mit den Jahren wirst du merken, dass der Tausch "Zeit gegen Geld" nicht zu 100% aufgeht. Um den daraus resultierenden Problemen vorzubeugen, folgen hier noch ein paar Bonbon-Ideen extra.

1. Multipliziere deine Zeit durch Gruppenunterricht

Wie wäre es, wenn man in der gleichen Zeit das doppelte Einkommen hätte, ohne seinen Stundenlohn zu erhöhen? Im Gegenteil sogar zu senken?

Gruppenunterricht eignet sich ideal dafür.

Gruppenunterricht live

Im vorigen Abschnitt habe ich dir ein paar Tipps gegeben, wie du deinen Preis für Gruppenunterricht berechnen kannst.

Der Vorteil ist, dass du in der gleichen Zeit mehr Geld verdienst, einzelne Schüler aber weniger zahlen.

Gruppenunterricht zu organisieren ist nicht ganz einfach. Die Nachfrage ist auch nicht so hoch, wie für Einzelunterricht. Trotzdem ist es möglich. Vor allem aber eine sehr gute Gelegenheit für dich, mehr Geld zu verdienen. Schüler wiederum haben den Vorteil, dass sie sich mit mehreren Leuten messen und austauschen können.

Gruppenunterricht online

Dank Internet und der neuzeitlichen Technik lässt sich Gruppenunterricht wunderbar online durchführen. In der Fachpraxis werden solche Gruppen-Online-Treffen als Webinare bezeichnet.

Mit Tools, wie Skype und Zoom, ist das für dich sogar komplett kostenfrei.

Online-Webinare haben den Vorteil, dass die Teilnehmerzahl gar nicht auf Kleingruppen beschränkt sein muss. Der Größe deiner Gruppe sind keine Grenzen gesetzt.

Du kannst persönliche Kleingruppen mit aktiver Teilnahme organisieren oder aber einfach eine Art Vortrag halten, dem die Teilnehmer zuhören und per Chat Fragen stellen.

Möchtest du mehr zum Thema Webinare erfahren? Dann schließ dich unserer [Tutor Compass Sprachlehrer Community](#) an oder hole dir meinen neuen [Kurs: Als Sprachlehrer passives Einkommen generieren](#).

2. Biete Firmenkurse an

Große Unternehmen lassen sich meistens von großen Sprachschulen bedienen. Solltest du dich als Einzelunternehmer mit deinem Angebot an eine Firma wenden, dann such dir diese sorgfältig aus und informiere dich im Voraus, welche Sprachschule bereits vor Ort den Unterricht organisiert.

Der Vorteil von Firmenkursen gegenüber Sprachschulen ist ein freier Unterrichtsrahmen. Die Unternehmensleitung gibt an, wer an den Klassen teilnimmt, wie viele Stunden ihm zur Verfügung stehen und handelt mit dir persönlich das Honorar aus. Und das kann wesentlich höher sein, als der Privatunterricht.

Der Rest wird dem Lehrer überlassen, wobei lediglich eine regelmäßige Berichterstattung mit den Fortschritten erwartet wird.

Der Vorteil für Firmen, mit dir als Sprachlehrer zusammenzuarbeiten, liegt darin, dass du viel persönlicher und individueller an die einzelnen Ziele der Schüler herantrittst.

Du fühlst dich dem Kunden mehr verpflichtet als ein Lehrer, der über eine Sprachschule kommt. Und du wirst sicherlich alles daran setzen wollen, den Kunden zufriedenzustellen.

3. Eigenes Unterrichtsmaterial online stellen und verkaufen

Gerade zu Beginn deiner Tätigkeit als Sprachlehrer wirst du feststellen, dass du entweder zu viele Materialien im Netz findest oder zu wenig. Beides kostet viel Zeit.

Erstellen eigener Unterrichtsmaterialien!

Viele Sprachlehrer erstellen ihr eigenes Unterrichtsmaterial. Du wirst schnell versucht sein, das auch zu tun.

Ein Tipp:

Ich empfehle grundsätzlich jedem angehenden Sprachlehrer, auf vorbereitete Lehrbücher zu vertrauen und nicht mit eigenem Material zu spielen. Dafür bist du noch zu unerfahren. Nutze lieber fertige Unterrichtskonzepte von Verlagen oder anderen Sprachlehrern.

Allerdings wirst du manchmal zusätzliches Material brauchen, welches du nicht im Buch findest.

In diesem Fall ist es eine gute Idee, selbst kreativ tätig zu werden. Das heitert den Unterricht auf und du hast eine schöne Beschäftigung. Doch unterschätze nicht die Zeit, die es kostet, und nicht zuletzt die Nerven. Aber was tut man nicht alles, um seine Schüler glücklich zu machen.

Unterrichtsmaterialien zu erstellen ist sehr aufwändig und kostet sehr viel Zeit. Viele Lehrer fühlen sich dem Zeitaufwand für die Arbeit an eigenen Materialien überdrüssig - zum einen aufgrund der Zeit; zum anderen aus finanziellen Gründen.

Du investierst Zeit, für die du kein Geld bekommst. In dieser Zeit könntest du z.B. andere Schüler unterrichten.

Was kannst du also tun?

Kaufe dir das entsprechende Material ein!

Hier folgen ein paar andere Webseiten, die sehr gut mit diesem Konzept fahren. Teilweise sind die Materialien kostenlos, teils muss man einen Beitrag bezahlen. Mir gefallen die Seiten, weil der Grundgedanke des gegenseitigen Teilens unterstützt wird.

Die Portale sind nicht speziell für Sprachlehrer ausgerichtet, sondern für Lehrer allgemein.

Hier findest du eine Übersicht, über die größten Portale zum Austausch von Unterrichtsmaterialien:

- [Eduki.de](https://www.eduki.de) (Ehemals Lehrermarktplatz)
- [Leherermaterial.de](https://www.leherermaterial.de)
- [4teachers.de](https://www.4teachers.de)
- [Schulportal.de](https://www.schulportal.de)
- [ISL Kollektive](https://www.isl-collektive.de)

Auf einigen dieser Portale kannst du deine eigenen Materialien auch verkaufen und damit passives Einkommen erzielen.

Wenn du auch vom Zeit für Geld wegkommen willst, lernen willst wie du als Sprachlehrer passives Einkommen verdienst und endlich mehr Zeit, Geld und vor allem mehr Leben hast, dann melde dich jetzt zu meinem neuen **Kurs: Als Sprachlehrer passives Einkommen generieren** an oder werde Mitglied in der **TutorCompass – Sprachlehrer Community**. Der Kurs ist in der Mitgliedschaft in der Sprachlehrer-Community enthalten!

FAZIT:

1. Errechne deinen Preis auf Basis deiner Ausgaben.
2. Du bist jetzt selbstständig und solltest genau wissen, wieviel Geld du im Monat brauchst und wieviel du mindestens einnehmen willst.
3. Biete Vergünstigungen in Form von Paketen und Gruppenkursen an, aber gehe nie unter deinen festen Mindeststundenlohn.
4. Lass dich nicht auf Dumpinglöhne ein, dass macht auf lange Zeit den Markt kaputt und viele Menschen verbinden billig auch mit schlechter Qualität.
5. Habe keine Angst mit höheren Preisen zu spielen und probiere aus, welches Angebot bei deinen Interessenten am besten ankommt.
6. Erstelle dein eigenes Material und verkaufe es!



ANGEBOT



Mein Angebot

**MEIN MUST-HAVE
STUNDENLOHN:**

MEIN ANGEBOT:

Einzelunterricht:

Gruppenunterricht:

Firmenkurse:

Webinare:

Pakete:

1.

2.

3.

SCHRITT 6

**ORGANISIERE
DEINE ZEIT
GEWINNBRINGEND**



SCHRITT 6:

ORGANISIERE DEINE ZEIT GEWINNBRINGEND

Als ich anfing, Deutschunterricht zu geben, legte ich die Termine immer so, dass ich eine halbe Stunde Pause zwischen einzelnen Personen hatte. Die Schüler kamen zu mir nach Hause und der Unterricht war schon vorher vorbereitet. Mir fiel auf, dass ich während der Pause im Internet surfte, mit Freunden telefonierte, irgendetwas mache, um mich zu beschäftigen.

Es war eine Warteschleife, in der ich Zeit totschlug. Deshalb habe ich begonnen, meine Zeit sinnvoller einzuteilen und in diesem Schritt lernst du, wie auch du deine Zeit gewinnbringend organisieren kannst.

Fragst du dich, wie viele Stunden du in der Woche schaffen kannst oder wie hoch das Pensum von anderen Sprachlehrern ist?

Kollegen, mit denen ich zu tun habe, arbeiten völlig unterschiedlich. Einige unterrichten an Sprachschulen plus privat zu Hause, andere nur privat und machen noch z.B. Übersetzungen. Jeder investiert unterschiedlich viel Zeit in unterschiedliche Projekte.

Bei mir waren es am Anfang so um die 20 Stunden pro Woche, später ca. 35 und dann wieder 20 Stunden.

6.1. WARUM ZEITMANAGEMENT WICHTIG IST

Mit den 35 Stunden war ich wirklich nur noch am Arbeiten, hatte wenig Freizeit und war irgendwann völlig ausgelaugt.

Als Sprachlehrer hast du nicht nur die reine Unterrichtsstunde, sondern auch die Vorbereitungszeit, die du in deine Zeitplanung mit einbeziehen solltest. Wird beides zusammen nicht richtig eingeplant, gerätst du schnell in Stress und bist irgendwann, wie ich, völlig fertig.

Solche Leerläufe, wie ich sie am Anfang erlebt habe, führen dazu, dass du deine kostbare Zeit einfach nur verschwendest, anstatt weitere Lerner zu unterrichten.

In diesem Abschnitt gehe ich darauf ein, wie du deine Zeit optimal organisierst, um dich vor unsichtbaren Zeiträubern zu schützen.

Zeit ist schließlich Geld.

6.2. TYPISCHE ZEITRÄUBER

1. Zu wenige Unterrichtseinheiten hintereinander

Natürlich freust du dich über jede Anfrage, die du erhältst. Du bist begeistert, dass sich Menschen als Sprachlehrer anfragen. Und natürlich möchtest du jeden zufriedenstellen. Deshalb nimmst du auch ihre Wunschzeiten an.

Der eine kann nur montags, also reservierst du dir den Montag. Der andere kann nur dienstags, also hältst du ihm einen Termin am Dienstag frei.

Fakt ist, dass jeder Tag, an dem du mindestens eine berufliche Aufgabe zu erbringen hast, mit Verantwortung verbunden ist.

Es kann schnell passieren, dass du am Montag zwei Stunden, am Dienstag vier Stunden, am Mittwoch drei Stunden usw. arbeitest. Du arbeitest jeden Tag ein bisschen. Folglich ist es kein freier Tag, aber auch kein kompletter Arbeitstag.

Zeitplan jetzt?

Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
	Schüler 9:00 Uhr		Schüler 9:00 Uhr	
Schüler 10:00 Uhr		Schüler 10:00 Uhr		Schüler 11:00 Uhr
	Schüler 11:00 Uhr			
Schüler 12:00 Uhr			Schüler 17:00 Uhr	
	Schüler 17:00 Uhr			Schüler 18:00 Uhr
		Schüler 18:00 Uhr		
	Schüler 20:00 Uhr		Schüler 20:00 Uhr	

Bei diesem Beispiel arbeitest du jeden Tag. Du hast damit jeden Tag Verpflichtungen, obwohl du aktiv nur 13 Stunden unterrichtest. Passiv hingegen arbeitest du ca. 18 Stunden, gefühlt 30. Kopf und Körper sind durchgehend auf Arbeit eingestellt.

Besteht die Möglichkeit, diese 13 Stunden an weniger Tagen zu arbeiten?

Könnte deine Woche stattdessen so aussehen?

Zeitplan besser!

Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
	Schüler 9:00 Uhr		Schüler 9:00 Uhr	
	Schüler 10:00 Uhr		Schüler 10:00 Uhr	
	Schüler 11:00 Uhr		Schüler 11:00 Uhr	
	Schüler 12:00 Uhr	Ausweichtag		
	Schüler 17:00 Uhr		Schüler 17:00 Uhr	
	Schüler 18:00 Uhr		Schüler 18:00 Uhr	
	Schüler 20:00 Uhr		Schüler 20:00 Uhr	

Bei diesem Beispiel arbeitest du an zwei Tagen, hast dafür drei volle Tage komplett frei. Deine Arbeitszeit beträgt 15 Stunden. Dafür hast du mindestens zwei zusätzliche Tage, wo sich Kopf und Körper völlig ausruhen können.

An dem Ausweichtag kannst du Termine legen, die ausfallen und verlegt werden müssen. Oder du bereitest den Unterricht vor.

Du glaubst, deine Schüler haben keine Zeit?

Natürlich haben deine Schüler auch andere Verpflichtungen, doch warum sollst du dich nur an ihren Zeitplan halten.

Schlag ihnen eine für dich angenehmere Lösung vor und schau, was passiert. Du wirst erstaunt sein, wie viele von ihnen plötzlich auch an anderen Tagen zu anderen Uhrzeiten kommen können.

Es macht definitiv mehr Sinn, fünf UEs hintereinander zu planen, als an fünf Tagen jeweils eine Stunde zu arbeiten.

Teile dir daher die Unterrichtseinheiten so ein, dass du eher an weniger Tagen, dafür länger arbeitest. Verzichte darauf, deine UE vereinzelt auf mehrere Tage zu streuen.

2. Zu lange Pausen zwischen den Unterrichtseinheiten

Pausen helfen, sich kurz auszuruhen und neue Konzentration zu sammeln. Legst du nach jeder Stunde fünf Minuten Pausenzeit für dich ein, kann dies ausreichend erholsam wirken.

Gerade zu Beginn verfällt man jedoch oft der Versuchung, lange Pausen zwischen den Unterrichtseinheiten einzulegen und zu lange Phasen zwischen ihnen einzuplanen.

Prüfe, was genau du in diesen Phasen tust. Ist diese Zeit produktiv oder verbringst du Zeit damit, abzuwaschen, zu telefonieren oder im Internet zu surfen?

Finde heraus, welche Länge für dich am besten ist, um konzentriert weiter unterrichten zu können. Achte darauf, dass die Pausen möglichst kurz sind. Zu lange Pausen führen dazu, dass du dich mit Unnützem ablenkst.

Ich lege zum Beispiel gar keine Pausen zwischen einzelnen UEs ein und mache dafür lieber eine längere Mittagspause.

Mein Terminplan sieht so aus: 10, 11, 12, 13 - Mittag - 17, 18, 19, 20.

Verspätet sich ein Schüler, ist das seine Zeit, die verloren geht. Er sollte also lernen, pünktlich da zu sein.

Ein guter Nebeneffekt: Die Schüler begegnen sich beim Kommen und Gehen. Sie sehen also wie beschäftigt und gefragt du bist. Das gilt beim Liveunterricht, aber auch wenn du via Zoom online unterrichtest und dort den selben Raum für alle Schüler benutzt.

Welche Tools für den Online-Unterricht am besten sind und wie sie funktionieren, erkläre ich ausführlich in meinem Ebook/Kurs: Online unterrichten.

Pausen

Dein Tag mit langen Pausen

Schüler	Schüler
10:00 – 11:00 Uhr	16:00 – 17:00 Uhr
Schüler	Schüler
11:30 – 12:30 Uhr	17:30 – 18:30 Uhr
Schüler	Schüler
13:00 – 14:00 Uhr	19:00 – 20:00 Uhr

Dein Vormittag: 10 - 14 Uhr = 4h

Dein Nachmittag: 16 - 20 Uhr = 4h

Deine Arbeitszeit: 8h

Dein Verdienst:

6 Schüler x 40€ = 240€

Dein Tag ohne Pausen

Schüler	Schüler
10:00 – 11:00 Uhr	17:00 – 18:00 Uhr
Schüler	Schüler
12:00 – 12:00 Uhr	18:00 – 19:00 Uhr
Schüler	Schüler
12:00 – 13:00 Uhr	19:00 – 20:00 Uhr

Dein Vormittag: 10 - 13 Uhr = 3h

Dein Nachmittag: 17 - 20 Uhr = 3h

Deine Arbeitszeit: 6h

Dein Verdienst:

6 Schüler x 40€ = 240€

In 8 Stunden würde ich 320€, statt 240€ verdienen.

Mache deine Pausen so kurz wie möglich. Wenn du dich einmal eingearbeitet hast, brauchst du vielleicht gar keine mehr.

3. Fahrten zum Schüler, zur Sprachschule, zur Firma

Zeit und Geld

Es gibt Sprachlehrer, die Unterricht beim Schüler zu Hause anbieten. Einige Sprachschulen spezialisieren sich sogar darauf - das ist ihr Bonus, mit dem sie sich auf dem Markt von anderen Sprachschulen abheben.

Leider geht das immer auf Kosten des Sprachlehrers. Schließlich kostet es dich Zeit, zum Schüler und dann wieder nach Hause oder zum nächsten Termin zu fahren. Und nicht nur Zeit, sondern auch Geld.

Einige Sprachschulen sind so clever und bieten ihren Sprachlehrern eine Fahrkostenpauschale an, z.B. pro Tag 5,00 € - unabhängig dessen, wie viele Fahrten du machst und wie viel Geld du für die Fahrkarte aus gibst.

Aber reicht eine Fahrkostenpauschale?

Stell dir vor, du fährst zum Schüler Nr. 1. Der Unterricht dauert von 9:00 Uhr bis 10:00 Uhr. Den nächsten Schüler hast du um 11 Uhr. Zwischen 10:00 Uhr und 11:00 Uhr fährst du zum Schüler Nr. 2. Um 12:00 Uhr fährst du nach Hause. Der dritte Unterricht fängt um 13:00 Uhr bei dir zu Hause an.

Wie viele Stunden hast du an diesem Tag aktiv und wie viel passiv gearbeitet?

Du bist um 8:00 Uhr aus dem Haus gegangen und um 14:00 Uhr ist der dritte Unterricht zu Ende. Das macht sechs Stunden. Für wie viele Stunden wirst du bezahlt? Du wirst für drei Stunden bezahlt. Und du hattest noch keine Zeit für die Vorbereitung.

Du verlierst drei Stunden, in denen du aktiv Geld verdienen könntest. Da bringen die 5,00 € Fahrkostenpauschale auch nichts.

Sofern es geht, unterrichte aber zu Hause oder online. So sparst du dir lange unbezahlte Wege.

Wenn das nicht geht, lass den Schüler/die Sprachschule einen Aufpreis für den Weg bezahlen.

Organisation

Ein weiterer Nachteil der Fahrten zum Schüler ist die Terminverwaltung.

Für die Planung deiner Termine brauchst du weitere Zeit. Schließlich musst du Zeit investieren, um zu prüfen, ...

- wo der Schüler wohnt.
- wie du dorthin kommst.
- welche Termine du in der Nähe hast.
- wie du die Fahrt zum nächsten Termin zeitsparend organisierst.
- wann die öffentlichen Verkehrsmittel fahren.
- wo du am besten parkst, falls du mit dem Auto anreist.
- wann und wo du zwischendurch etwas essen kannst.
- wie du die Zeit verbringst, falls ein Termin ausfällt usw.

Verspätet sich dann der Bus, kommst du zu spät und bist gestresst. Stehst du mal im Stau, passiert das gleiche. Durch dein Zuspätkommen können sogar Termine ausfallen.

Die Terminorganisation kostet dich unnötige Zeit, die du besser ins Geld verdienen investierst. Außerdem verlierst du, wie schon im vorigen Abschnitt erklärt, immer zusätzlich Zeit für die Anfahrt und sogar Geld, mal ganz abgesehen von Nerven.

Wetter

Kleine Schneeflocken fallen vor deinem Fenster, während die Sonne sie im Licht glänzen lässt. Was für eine schöne Aussicht! Ein schöner Tag heute.

Ich mag Sonne und ich mag es auch, wenn es draußen kalt und verschneit ist. Solange die Sonne scheint, ist es wunderschön. Leider haben wir diese Idylle nicht jeden Tag.

Manchmal kann das Wetter zum Alptraum werden. Etwa dann, wenn es durchgehend regnet.

Beispiel:



Laura fährt zu Benjamin

Ein regnerischer und grauer Tag. Laura wartet an der Bushaltestelle. Der Bus hat bereits 10 Minuten Verspätung. Die Wartenden schauen schon mit böser Miene auf die Uhr.

Lauras Termin beginnt in 20 Minuten. Sie hatte 30 Minuten für die Fahrt eingeplant und normalerweise klappt das auch. Doch heute scheint es stressig zu werden. Keiner kann sagen, wann und ob der Bus noch kommt. Der nächste fährt erst in 10 Minuten. Die Fahrt dauert aber 20 Minuten.

Endlich! Ein Bus kommt. Aber Laura kommt mit etwa 20 Minuten Verspätung bei Benjamin an. Glücklicherweise hat Benjamin Zeit, länger zu machen. Allerdings muss Laura nun den nächsten Termin absagen, da dieser Schüler leider nicht so flexibel wie Benjamin ist.

An regnerischen Tagen passieren Unfälle und Verspätungen, an heißen Tagen kommst du völlig durchgeschwitzt beim Schüler an.

Fährst du mit dem Auto, so musst du im Winter die Scheiben kratzen, vorsichtiger und langsamer fahren oder du landest im Stau, findest keinen Parkplatz.

Fällt das Wetter mal aus der Reihe, hast niemand Einfluss darauf, ob du pünktlich zum Termin kommst.

In diesem Abschnitt möchte ich dir wärmstens ans Herz legen, auf Folgendes zu achten:

1. Arbeite zu Hause, fahre nicht zum Schüler!
2. Wenn du doch zum Schüler fährst, dann lass dir den Weg bezahlen!

Mehr zum Thema "Der richtige Unterrichtsort" erfährst du im Schritt 7 "Wähle einen passenden Unterrichtsort und schaffe eine fördernde Lernumgebung".

4. Zu viele Zielgruppen - zu viel Vorbereitungszeit

Je mehr unterschiedliche Zielgruppen du unterrichtest, desto mehr Arbeit hast du.

Es ist wie im Leben auch: Je mehr Ziele du verfolgst, desto größer die Wahrscheinlichkeit, kein einziges zu erreichen. Dabei hast du so viel Zeit für die Planung investiert.

Du solltest dich auf alle Fälle auf bestimmte Zielgruppen fokussieren. Welche Vorteile der Fokus auf eine Zielgruppe hat, erfährst du im **Schritt 2 "Definiere deine Zielgruppe"**.

Jede Zielgruppe beansprucht anderes Material und ein anderes Unterrichtsformat. Haben alle deine Schüler unterschiedliche Ziele, musst du für jeden einzelnen ein eigenes Unterrichtskonzept entwickeln.

Das kostet viel aktive und passive Zeit. Aktiv in Form der aktiven Vorbereitung und passiv in Form von Gedanken. Auch außerhalb des Unterrichts wirst du über Ideen für deinen Unterricht oder über Schüler nachdenken. Ab und zu fallen dir spontane Ideen ein, während du einkaufen bist oder mit Freunden ausgehst.

Je mehr Schüler du hast, desto mehr hast du zum Nachdenken.

Beispiel: Lauras Vorbereitungszeit

Laura hat 10 Schüler:

Schüler 1:	16 J. alt	-	Deutsch Nachhilfe
Schüler 2:	22 J. alt	-	ausländischer Student
Schüler 3:	8 J. alt	-	Deutsch – Lernen durch Spielen
Schüler 4:	30 J. alt	-	Deutsch für den Beruf
Schüler 5:	32 J. alt	-	Wirtschaftsdeutsch
Schüler 6:	35 J. alt	-	Ein junger Arzt – Deutsch für Ärzte
Schüler 7:	40 J. alt	-	Handwerker
Schüler 8:	20 J. alt	-	Konversation – Online-Unterricht
Schüler 9:	41 J. alt	-	Manager
Schüler 10:	30 J. alt	-	Akzent & Aussprache



Lauras Verdienst: 40 € pro UE – 10 Stunden x 40€ = **400€**

Unbezahlte Arbeitszeit (Vorbereitung): 10 Stunden x 0€ = **0€**

Laura muss sich auf jeden Schüler separat vorbereiten und sammelt dadurch extrem viel unbezahlte Arbeitszeit.

Laura hat für 20 Stunden reale Arbeitszeit 400€ bekommen.

Bei so vielen unterschiedlichen Zielgruppen, braucht Laura für die Vorbereitungszeit vielleicht sogar noch länger als eine Stunde. Vor allem am Anfang. Sie muss ihre Konzentration sehr breit streuen, was zusätzlichen Stress bedeutet.

Sie könnte viel entspannter sein, wenn sie sich auf maximal drei Zielgruppen fokussiert, z.B. Deutsch für den Beruf, Wirtschaftsdeutsch und Deutsch für Manager.

Auf diese Weise würde sie sich einmal auf mehrere Personen vorbereiten. Gleichzeitig könnte sie überlegen, in Kleingruppen zu unterrichten.

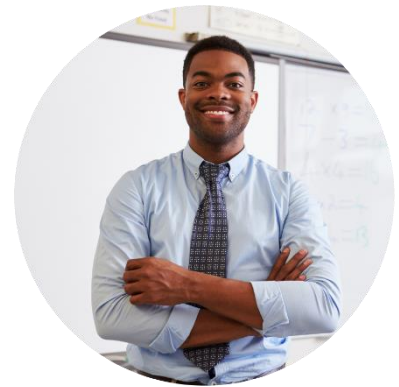
Beispiel: Toms Vorbereitungszeit

Tom hat auch 10 Schüler:

Schüler 1, 2, 3 und 4: Erwachsene – Deutsch für den Beruf

Schüler 5, 6, und 7: Erwachsene – Wirtschaftsdeutsch

Schüler 8, 9 und 10: Erwachsene – Manager



Toms Verdienst: 10 UE á 40€ = **400€**

Toms Vorbereitungszeit: pro Zielgruppe ca. 1 Stunde, also insgesamt 3h

Toms Gesamtarbeitszeit: 13 Stunden

Gleicher Verdienst trotz sieben Stunden weniger Arbeitszeit.

Toms Vorteil:

Tom hat mehr Zeit. Er könnte mehr Schüler unterrichten und trotzdem keine weitere unbezahlte Arbeitszeit mit der Unterrichtsvorbereitung verbringen.

Tom kann durch zusätzliche Schüler mehr Geld verdienen und könnte sogar versuchen Kleingruppen zu bilden und so seinen Stundenlohn zu erhöhen.

5. Kostenlose Absagen der Schüler

Ein weiterer wichtiger Aspekt deines Zeitmanagements ist die Frage, wie oft der vereinbarte Termin tatsächlich stattfindet und wie du mit Absagen und Ausfällen umgehst.

Was machst du, wenn dir der Schüler fünf Minuten vor Unterrichtsbeginn absagt?

Nimmst du es einfach hin?

Wie fühlst du dich, wenn du Zeit in die gesamte Planung und Organisation investierst und dich ggf. auch noch auf den Weg machst, beim Schüler ankommst, und er macht die Tür nicht auf?

Als ich mich dafür entschied, meinen Nebenberuf zum Hauptberuf zu machen, musste ich sicher gehen, dass ich eine absehbare Summe im Monat verdiene. Ich musste wissen, dass ich meine Ausgaben decken kann. Nach längerem Überlegen entschied ich mich zum einen, den Stundenpreis anzuheben, und zum anderen, ein paar feste Regeln aufzustellen. Diese festen Bedingungen der Zusammenarbeit schützen dich vor dem Verlust deiner Einnahmen bei Absagen. Wie diese Bedingungen aussehen können, zeige ich dir genauer im **Schritt 4 "Baue Vertrauen durch eine Probestunde auf"**.

Vereinbare mit deinen Schülern eine Ausfallgebühr bei kurzfristigen Absagen. Ich verlange bei Absagen ab 24 h vor Unterrichtsbeginn den kompletten Preis.

FAZIT:

Organisiere deine Zeit gewinnbringend!

Wie?

Verzichte auf:

1. Zu wenige UE hintereinander.
2. Zu lange Pausen zwischen den UE.
3. Fahrten zum Schüler oder Sprachschulen.
4. Zu viele Zielgruppen
5. Kostenlose Absagen

Versuche, nicht immer sofort zu allem JA zu sagen. Die Schüler sollten sich an deinen Zeitplan anpassen nicht du dich an ihren.

Ausnahmen bestätigen natürlich die Regel. Aber lass nicht zu, dass diese deine Abläufe kaputt machen und dich den ganzen Tag stressen.

ZEITRÄUBER

Termin-
Absagen

lange
Pausen

Deine Zeit
ist kostbar!

Fahrweg

zu viele
Zielgruppen

wenige UE
hintereinander

WOCHENKALENDER

MONTAG

DIENSTAG

MITTWOCH

DONNERSTAG

FREITAG

SAMSTAG

SCHRITT 7

**WÄHLE EINEN
PASSENDEN
UNTERRICHTSORT
UND SCHAFF EINE
FÖRDERNDE
LERNUMGEBUNG**



SCHRITT 7:

WÄHLE EINEN PASSENDEN UNTERRICHTSORT UND SCHAFF EINE FÖRDERNDE LERNUMGEBUNG

Im vorigen Schritt bin ich schon ein wenig auf den Unterrichtsort eingegangen, und zwar aus der Perspektive Zeit und Geld. In diesem Schritt beleuchte ich weitere mögliche Unterrichtsorte, zeige dir die Vor- und Nachteile und gehe auf ihre Relevanz für Schüler und Lehrer ein.

7.1. WARUM DER UNTERRICHTSORT RELEVANT IST

Der Ort ist deshalb relevant, weil...

1. deine Schüler unterschiedliche persönliche Bedürfnisse haben.
2. die Zielgruppen jeweils einen anderen Unterrichtsort brauchen.
3. das Thema deines Unterrichts einen anderen Ort erfordern kann.
4. du persönliche Bedürfnisse an deine Arbeitsumgebung hast.

Die persönlichen Bedürfnisse deiner Schüler

Jeder Mensch hat unterschiedliche Bedürfnisse. Der Lernort kann förderlich auf die Konzentration beim Lernen wirken oder aber ablenken und damit genau das Gegenteil bewirken.

Ein Student bevorzugt möglicherweise einen Raum mit vielen Büchern.

Ein Manager wird z.B. viel lieber an seinem Arbeitsplatz lernen wollen, ein Kind in einem Raum voller Spielzeug (vllt. in seinem Kinderzimmer oder Kindergarten, Spielplatz etc.).

Die Bedürfnisse deiner Zielgruppe

Die richtige Lernumgebung hängt auch vom Alter und den Anforderungen deiner Zielgruppe ab. Firmenkurse finden normalerweise in der Firma selbst statt. Manchmal gibt

es vor Ort jedoch nicht ausreichend Meetingräume. Deshalb weicht die Firma auf Sprachschulen aus, d.h. ihre Mitarbeiter werden in die Sprachschule zu Kursen geschickt. Vielleicht wäre Online-Unterricht eine gute Idee. Es spart den Mitarbeitern den Weg und sie wären dennoch für Notfälle verfügbar.

Zu Hause lernen mag auf einige Lerner bequemer wirken, wenn dann allerdings zu viele Personen im Hintergrund hantieren, lenkt dies wiederum ab.

Beim Lehrer lernen kann sich förderlich aufs Lernen auswirken, wenn der Raum zu diesem Zweck eingerichtet ist. Beim Lehrer am Küchentisch zu sitzen, bringt eventuell nicht den größten Nutzen, wenn Grammatik oder Wirtschaftsdeutsch gelernt wird.

Unterrichtest du wiederum Konversationen kann sich eine Wohnküche als der optimale Ort herausstellen, denn große wohnliche Räume regen die Kommunikation an.

Benötigst du für deinen Unterricht eine Ausstattung, wie Whiteboard, Lehrwerke oder Spielutensilien, dann macht ein entsprechend eingerichteter Raum mehr Sinn als das Wohnzimmer.

Das Unterrichtsthema - drin oder draußen

Die meisten Sprachlehrer unterrichten drinnen, also in einem Raum mit vier geschlossenen Wänden. Das ist eine Lernumgebung, die wir kennen und die förderlich ist.

Wenn du allerdings etwas unkonventioneller unterrichten möchtest und dein Thema das erlaubt, dann geh mit deinen Schülern raus!

Bei diesen Themen beispielsweise bietet sich ein Learning-by-Doing Unterricht an:

- Elektrogeräte, Reklamationen, technischer Wortschatz - Mediamarkt
- Einrichtung, Möbel, Ortspräpositionen, Wohnen auf dem Land - IKEA
- Einkaufen, Nahrung, Preise, Kosten, Gewicht - Supermarkt
- Kleidung, Accessoires, Schminke - Shoppingcenter (H&M, C&A)
- Essen und Getränke, bestellen, Tisch reservieren – Restaurant

Möchtest du mehr über LbD-Unterrichtskonzepte erfahren, dann geh zurück zu **Schritt 1 "Eigne dir Wissen im Selbststudium an"** oder schließ dich unserer [Tutor Compass Sprachlehrer Community](#) an.

Die beste Arbeitsumgebung für dich

Welche ist für dich die beste Arbeitsumgebung? Das kannst nur du selbst beantworten. Ich z. B. brauche helle Räume, die minimalistisch eingerichtet sind und mich nicht ablenken. Ich brauche viele bunte Stifte, Papier bzw. eine Tafel um mich herum, weil ich gerne viel schreibe.

Unterrichtest du zu Hause, dann schaff zumindest eine Ecke, in der du und deine Schüler sich wohlfühlen können. Lernen auf dem Sofa ist z.B. nicht so optimal wie am Tisch. Auch dir wird es auf Dauer keinen Spaß machen, auf dem Sofa zu sitzen. Denn es ist nicht die optimale Haltung, um ein Thema zu erklären oder Anweisungen zu geben.

7.2. UNTERRICHTSORTE UNTER DER LUPE - VOR- & NACHTEILE

Wo wirst du deinen Unterricht abhalten?

Du hast mehrere Möglichkeiten:

- Beim Schüler zu Hause
- Beim Lehrer zu Hause
- In einer Sprachschule
- Im Konferenzraum
- Im Büro
- Im Café
- Online
- In Unternehmen

Alle acht Möglichkeiten haben Vor- und Nachteile, auf die ich in diesem Schritt eingehen möchte.

Beim Schüler zu Hause

Grundsätzlich ist nichts dagegen einzuwenden, zum Schüler zu fahren. Wenn dein Angebot dies beinhaltet, wäre es eine gute Idee, für Anfahrten eine Zusatzgebühr zu verlangen, die die Fahrtkosten deckt sowie einen Anteil des Zeitausfalls kompensiert.

Bedenke dabei, dass dich jede Anfahrt nicht nur daran hindert, Geld einzunehmen, du gibst auch Geld aus. Denn in dieser Zeit könntest du unterrichten und Bares verdienen. Du machst also - ob du willst oder nicht - immer ein Minusgeschäft. Wenden wir uns den einzelnen Möglichkeiten aber genauer zu.

Sprachschulen

Eine Sprachschule bietet den Vorteil, dass du kein Eigenmarketing machen musst. Du bekommst die Schüler gestellt. Persönlich würde ich darauf verzichten, für eine Schule zu arbeiten, bei der du nur einmal in der Woche eine Stunde unterrichtest. Sprachschulen verlangen sehr viel Dokumentationsarbeit. Außerdem zahlen sie dir für die Zeit des Erstellens von Klassenarbeiten, Tests und Korrekturen kein Geld.

Sprachunterricht in Unternehmen

Es gibt zwei Wege, in Unternehmen zu arbeiten: Entweder bestellt dich die Firma als Privatlehrer, oder du arbeitest dort über die Sprachschule. Wenn du den Auftrag über die Sprachschule erhältst, dann gilt das Gleiche, wie oben beschrieben. Ist die Firma dein direkter Auftraggeber, dann verläuft es ähnlich. Allerdings hast du den Vorteil, dass du das Honorar selbst verhandelst.

Im Café

Mit Sicherheit kann man sich mit Schülern auch in ruhigen und nahegelegenen Cafés verabreden. Das kann besonders für den Konversationsunterricht eine schöne Abwechslung sein. Bedenke aber, dass es in Cafés unberechenbar laut werden kann, du zusätzlich Geld für den Kaffee ausgibst und eben auch Zeit für den Hinweg investierst. Der größte Nachteil ist die Ablenkung, wenn es zu voll wird oder zu hellhörig ist.

Beim Lehrer zu Hause (oder im Büro)

Unterrichtest du von zu Hause oder von deinem Büro aus, hast du keinen Mehraufwand für die Fahrt. Außerdem kannst du den Unterricht immer hintereinander legen, sprich um 10:00, 11:00, 12:00 Uhr. Ohne Fahrt investierst du also nur drei Stunden, anstatt z. B. mit An- und Rückfahrt 6 Stunden.

Online-Unterricht

Das Gleiche gilt für den Online-Unterricht. Dein Vorteil liegt darin, dass du von überall aus unterrichten kannst - ob im Urlaub, zu Hause, im Büro, im Cafe... Alles, was du brauchst, ist ein sehr guter W-LAN Anschluss, eine Kamera, Kopfhörer oder ein vernünftiges Headset.

7.3. WIE DU EINE LERNFÖRDERNDE ATMOSPHÄRE SCHAFFST

Eine positive Atmosphäre trägt zum besseren Lernen bei und kann eine höhere Interaktion bewirken. Je wohler sich deine Schüler fühlen, desto mehr sind sie bereit zu kommunizieren. Unabhängig dessen, wo du unterrichtest, kannst du für solch eine positive Atmosphäre sorgen.

Zu einer positiven Atmosphäre gehören:

- Begrüßung
- Getränke
- Naschzeug
- Stifte und Papier
- Pünktlichkeit
- Vorbereitung
- Verabschiedung
- Sitzordnung

Begrüßung

Begrüße deine Schüle immer mit guter Laune und einem Lächeln. Sei herzlich und sprich laut und klar. Ein Begrüßungsritual ist ebenfalls eine gute Idee. Nur Vorsicht: Beachte die Kultur und Herkunft deines Schülers, denn davon ist abhängig, was als "normal" und was als "übertrieben" oder "unangebracht" gilt. In Europa begrüßt man sich mit einem Handschlag.

Führst du einmal so ein Ritual ein, dann bleib auch dabei. Fällt dieses Ritual mal aus, kann sich der Schüler schnell unwohl fühlen. Online kannst du den Schüler zum Beispiel immer fragen wie es ihm geht oder was er gestern/heute gemacht hat.

Getränke und Naschzeug

Wenn der Unterricht bei dir zu Hause stattfindet, biete deinem Schüler etwas zu trinken an - Kaffee, Tee, Wasser. Einige Getränke, wie Softdrinks (Cola, Fanta) und Wasser kannst du auf den Tisch stellen und den Schüler bitten, sich zu bedienen, wenn er möchte. Du musst nicht immer einen Snack hinlegen, aber manchmal erhöht ein wenig Zucker den Insulinspiegel

und die Schüler können sich danach etwas besser konzentrieren, vor allem, wenn sie einen langen Arbeitstag hinter sich haben.

Stifte und Papier

Es kommt vor, dass dein Schüler seine Notizen zu Hause vergessen hat. Sei im Voraus darauf vorbereitet und lege immer ein Notizheft oder Zettel und Stifte auf den Tisch. Dann muss der Unterricht deswegen nicht unterbrochen werden.

Pünktlichkeit

Du erwartest Pünktlichkeit von deinem Schüler, dann sei auch du pünktlich.

Vereinbare mit deinen Schülern einen Zeitrahmen, in dem du den Unterricht für abgesagt erklärst. Wenn sich z.B. ein Schüler um 30 Minuten verspätet, dann fällt der Unterricht aus. Ich habe einen Zeitrahmen von 15 Minuten. Das Gleiche gilt dann auch für mich, wenn ich zum Schüler fahre.

Beende den Unterricht pünktlich, damit der nächste pünktlich beginnen kann.

Bevor du kurz zur Toilette gehst (was immer passieren kann), gib deinem Schüler eine Aufgabe. Lass ihn nicht einfach herumsitzen. Das ist unhöflich.

Vorbereitung

Du solltest immer vorbereitet sein. Wenn die Schüler zwischendurch wechseln, solltest du die Unterlagen für den nächsten Schüler schon bereithalten. Das macht einen professionellen Eindruck. Der Schüler fühlt sich ernstgenommen, wenn du auf sein Kommen vorbereitet bist.

Verabschiedung

Verabschiede deinen Schüler so, dass er weiß, warum du ihn jetzt verabschiedest.

Bereite ihn ca. 10 min vorher auf das Ende der Stunde vor. Zieh ein Fazit des heute Gelernten, bereite ihn thematisch auf das nächste Treffen vor und gib ihm eine Aufgabe für zu Hause.

Schließe den Unterricht immer mit einem Danke ab.

Auch zum Abschied bietet sich ein Ritual wie ein Handschlag an.

7.4. DIE RICHTIGE SITZORDNUNG

Die richtige Sitzordnung wirkt sich positiv auf die Kommunikation aus, die falsche hingegen negativ. Auch deine Position hat Einfluss auf das Wohlbefinden deiner Schüler.

Schaff daher eine Sitzumgebung, bei der sich deine Schüler wohl fühlen und bei der du eine positive Haltung einnehmen kannst.

Eine angemessene Sitzordnung hängt allerdings von der Anzahl deiner Teilnehmer ab.

Deshalb findest du nachfolgend Ideen einer guten Sitzordnung für folgende Unterrichtsformate:

- Einzelunterricht
- Kleine Gruppe
- Große Gruppe
- Sitzkreis
- Online-Unterricht

Bevor ich näher auf die einzelnen Formate eingehe, kommen hier noch ein paar allgemeine Regeln.

Allgemeine Regeln:

- Platziere deine Schüler nie mit dem Rücken zur Tür.
- Sitze selbst möglichst nie direkt gegenüber, sondern seitlich.
- Getränke, Gläser und Schreibutensilien sollten immer in Reichweite stehen/liegen.
- Jacken sollten einen separaten Platz erhalten.
- Handys sollten auf lautlos eingestellt sein.
- Achte auf Sauberkeit im Raum und Eingangsbereich.
- Der Zugang zur Toilette sollte gewährleistet sein.
- Ein Sofa ist zum Lernen ungeeignet, ein Tisch ist optimal.
- Helle Räumlichkeiten sind besser geeignet als dunkle.
- Bei Sonne sollte das Fenster abgedeckt sein, damit dein Schüler nicht geblendet wird.

Einzelunterricht

Sitzt du mit einem Schüler am Tisch, so achte darauf, dass du seitlich von ihm sitzt. Ob rechts oder links kann davon abhängen, mit welcher Hand dein Schüler schreibt oder mit welcher Hand du schreibst. Schau es dir an, was euch beiden am besten zusagt.

Ich sitze gerne so, dass der Schüler sieht, was ich schreibe. Das heißt, wenn ich auf einem Blatt Papier etwas erkläre, dann sitze ich rechts vom Schüler.

Wenn ich etwas an der Tafel erkläre, dann bewege ich mich entsprechend meiner Schreibhand von links nach rechts und bleibe an der rechten Seitentafel stehen, um es zu erklären.

Kleine Gruppe

Unterrichtest du eine kleine Gruppe, dann macht es Sinn, dass der Tisch rund ist. Das ist wohl die beste Variante.

Aber meistens ist der Tisch vier- oder rechteckig. Verteile deine Schüler so, dass sie alle dich und die Tafel gut im Blick haben. Reicht ein Tisch nicht aus, dann sollten die Tische hintereinander stehen und alle Schüler in deine Richtung schauen.

Bei diesem Unterrichtsformat steht die Tafel möglichst immer in der Mitte. Du als Lehrer stehst oder sitzt am besten immer seitlich an der Tafel - je nach deiner Schreibhand rechts oder links. Das hat zwei Vorteile:

1. Du versperrst die Sicht auf den Tafelinhalt nicht.
2. Du kannst immer schnell etwas dazu notieren und es ist gut sichtbar.

Große Gruppe

Ähnlich wie bei der kleinen Gruppe gilt auch hier: Die Schüler sollten alle eine freie Sicht auf Lehrer und Tafel haben. Vermeide, dass sich Schüler zur Tafel umdrehen müssen, wenn du etwas erklärst.

Mit einer größeren Gruppe wirst du allerdings auch Gruppenarbeiten durchführen können. Bei Gruppenarbeit bieten es sich an, dass die jeweilige Gruppe zusammensitzt und sich die Teilnehmer anschauen können. Deshalb sollten die Tische bei einer größeren Gruppe immer zusammenstellbar sein.

Sitzkreis

Ein Sitzkreis ist dann förderlich, wenn es eine freie Konversations- oder Kennenlernstunde ist. Ich persönlich finde den Sitzkreis für den Unterricht mit Erwachsenen unattraktiv.

Wenn du es und deine Schüler es mögen, dann achte darauf, dass sich die Tische im Raum wegrücken lassen, also dass der Raum ausreichend Platz dafür bietet.

Übrigens: Die Stühle sollten immer eine Rückenlehne haben.

Achtung: Manager im Raum

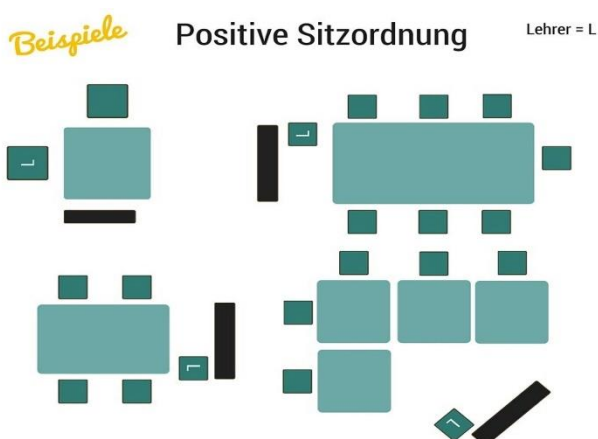
Unterrichtest du in einer Firma und besteht die Gruppe aus Mitarbeitern plus Manager oder Teamleiter? Führungskräfte sollten immer in der Nähe von dir sitzen und für alle Teilnehmer gut sichtbar sein. Am besten rechts von dir.

Hast du einen Firmenkurs, dann überzeuge den Manager, Einzelunterricht zu nehmen. Die Mitarbeiter werden sich unwohl fühlen, wenn ihr Vorgesetzter ihnen beim Lernen zusieht.

Außerdem ist der gemeinsame Unterricht nicht förderlich für das Arbeitsklima. Macht der Manager nämlich Fehler, verliert er möglicherweise bei seinen Mitarbeitern an Respekt. Das könnte sich schnell negativ auf die Arbeitsatmosphäre nach dem Unterricht auswirken.

Online-Unterricht

Beim Online-Unterricht empfiehlt es sich, dass du in einem hell beleuchteten Raum sitzt. Schüler mögen es deine Wohnung durch die Kamera zu sehen, sie möchten sich wie ein Gast bei dir zu Hause fühlen. Fähr sie auch gerne mit der Kamera herum, zeig ihnen wie du wohnst. Das schafft eine persönliche Beziehung.



FAZIT:

Wähle einen passenden Unterrichtsort und schaffe eine fördernde Lernumgebung.

Wie?

1. Pass den Unterrichtsort deiner Zielgruppe an.
2. Pass den Ort den Bedürfnissen deiner Schüler an.
3. Achte auf die optimale Arbeitsumgebung.
4. Bereite die Umgebung so vor, dass alles Notwendige parat liegt und nichts den Unterricht stört.
5. Achte darauf, dass alle deine Schüler dich und die Tafel sehen.
6. Sitze oder stehe immer seitlich. Vermeide es gegenüber zu sitzen.
7. Beachte die allgemeinen Regeln.

Wichtig ist, dass sich deine Schüler in der Lernumgebung wohlfühlen und nicht abgelenkt werden.

LERNATMOSPHERE

Kriterien

Mithilfe dieser Kriterien schaffst du eine positive Lernatmosphäre.

Begrüßung

- Gute Laune und ein Lächeln
- Klare Stimme
- Begrüßungsritual z.B. Händeschütteln

Getränke und Snacks

- Kaffee, Tee, Wasser, Softdrinks
- Wasser und Gläser auf den Tisch Snacks sind eine gute Idee, aber kein Muss

Stifte und Papier

- Notizheft oder Zettel. Stifte
- Sonstiges Material, z.B.
- Wörterbuch, Duden
- (Fremdwörter, Synonyme), Laptop

Pünktlichkeit

- Beginn und beende pünktlich.
- Zeitrahmen für Verspätungen, z.B.
- ab 15 oder 30 min.
- Lass den Lerner nie ohne Aufgabe warten

Vorbereitung

- Unterricht vorbereitet
- Unterlagen auf dem Tisch vorbereitet
- Schreibutensilien und Sonstiges Zubehör auf dem Tisch

Verabschiedung

- 10 min. vor Schluss das Ende der Stunde ansagen
- Fazit des Gelernten ziehen
- Auf die nächste Stunde vorbereiten
- Hausaufgaben aufgeben
- Sich bedanken
- Abschiedsritual, z.B. ein Handschlag an.

Sitzordnung

- Helligkeit, keine direkte Sonne, mit dem Rücken nicht zur Tür
- Handy auf lautlos
- Schüler schauen möglichst gerade auf Tafel



CHECKLISTE



Lernatmosphäre

Aufgaben:

Hast du an alles gedacht? Hack die Liste ab

	Erledigt
1. Begrüßungsritual	<input type="checkbox"/>
2. Getränke angeboten	<input type="checkbox"/>
3. Wasser u. Snacks auf dem Tisch	<input type="checkbox"/>
4. Stifte und Papier auf dem Tisch	<input type="checkbox"/>
5. Unterricht vorbereitet	<input type="checkbox"/>
6. Unterlagen vorbereitet	<input type="checkbox"/>
7. Abschied: Fazit/Hausaufgaben	<input type="checkbox"/>
8. Sitzordnung und Tafel richtig aufgestellt	<input type="checkbox"/>

SCHRITT 8

**BESORG DIR DAS
RICHTIGE
UNTERRICHTS-
MATERIAL**



SCHRITT 8:

BESORG DIR DAS RICHTIGE UNTERRICHTSMATERIAL

Als Sprachlehrer kannst du auf unterschiedliche Lehrmaterialien zurückgreifen - einzelne und gesamte Unterrichtskonzepte, wie Lehrwerke.

Viele Lehrer neigen dazu, eigene Materialien für den Unterricht zu erstellen. Das ist völlig legitim, allerdings würde ich dir am Anfang davon abraten, denn höchstwahrscheinlich verstehst du noch nicht wirklich, worauf es aus pädagogischer Sicht im Unterricht ankommt.

Falls du also keine Erfahrung im Lehren einer Fremdsprache hast, dann greif lieber auf vorbereitete und strukturierte Konzepte in Lehrwerken zurück. Solltest du direkt eigenes Material entwerfen, läufst du Gefahr, dass sich Chaos einschleicht und du den Überblick verlierst.

In diesem Abschnitt führe ich dich durch alles Wichtige, was du über Lehrwerke wissen solltest, zeige dir aber auch, wo du Online-Materialien sowie Materialien findest, die Lehrer selbst erstellen.

8.1. LEHRWERKE

Der Vorteil von Lehrwerken liegt ganz klar in der bereits vorgefertigten Unterrichtsstruktur, deren Inhalte sinnvoll und verständlich aufeinander aufgebaut sind.

Dir als Lehrer helfen Lehrwerke wiederum, Inhalte wie Grammatik besser zu erklären. Außerdem wird jedes Grammatikthema durch einen bestimmten, passenden Wortschatz eingeführt. Ein weiterer hilfreicher Faktor sind die bereits vorgefertigten Tabellen, Übungen und Grafiken.

Du musst dir also nichts selbst erarbeiten, deine Vorbereitungszeit fällt kürzer aus und du hast bereits Materialien, die du deinem Schüler zum Lernen geben kannst.

Die meisten Verlage unterstützen ihre Lehrwerke bereits mit großartigen Online-Übungen und Online-Zusatzmaterial. Dies ist eine ideale Ergänzung, um ab und zu mal das Buch zur Seite legen und dem Schüler z.B. interaktive Übungen für zu Hause aufzugeben.

Welches Lehrwerk zu deinem Schüler passt

Es gibt haufenweise Lehrwerke für Sprachenlerner. Und jedes Jahr kommen viele weitere dazu. Lehrwerke werden immer wieder neu überarbeitet und erhalten eine neue Auflage.

Allerdings gibt es auch schwarze Schafe unter den Büchern, denn nicht alles ist Gold was glänzt.

Bevor du dir ein Lehrwerk kaufst, solltest du dir drei Fragen stellen:

1. Wen unterrichte ich?

- Besteht deine Zielgruppe aus Kindern, Jugendlichen, Studenten, Erwachsenen?

2. Was möchte mein Schüler lernen?

- Braucht er die Sprache für den Beruf?
- Möchte er eine Prüfung ablegen?
- ...

3. Welches Niveau hat er jetzt und wo möchte er hin?

Durch die Beantwortung dieser Fragen hast du eine bessere Chance dich auf eine bestimmte Kategorie von Lehrwerken zu fokussieren, um ein geeignetes zu finden.

Kriterien für ein gutes Lehrwerk

Stell dir vor, nun hast du ca. 10 Lehrwerke, die in die nähere Auswahl kommen. Aber was nun - welches Lehrwerk ist das Richtige?

Eines vorweg: Das richtige Lehrwerk gibt es ebenso wenig, wie die richtige Mahlzeit. Es ist einfach für jeden Geschmack etwas dabei.

Deshalb kann ich dir diese Frage nicht beantworten. Ich kann dir aber ein paar Kriterien mit auf den Weg geben, die mir helfen, ein geeignetes Lehrwerk auszusuchen.

Du kannst auf folgende Kriterien achten:

- Zielgruppe
- Verlag
- Lösungsschlüssel
- Grammatiktabellen
- Erscheinungsjahr
- Tests
- Multimedia
- Lehrerhandbuch

LEHRWERKE

Kriterien

Nach diesen Kriterien kannst du Lehrwerke aussuchen.

Zielgruppe

Es gibt Lehrwerke für diverse Zielgruppen: Kinder, Jugendliche, Erwachsene, Deutsch für den Beruf, Deutsch für Ärzte...

Multimedia - ONLINE

Viele Lehrwerke bieten extra Material über die Website des Verlags an. Es gibt aber auch reine Onlinewerke wie Deutschfuchs.

Grammatiktabellen

Ein gutes Lehrwerk sollte auch die Grammatik erklären und am Ende eine Übersicht zu den vermittelten Themen haben. Es gibt aber auch reine Grammatikbücher für das gezielte Grammatiktraining: z.B.: EasyDeutsch

Erscheinungsjahr

Je aktueller das Buch, desto moderner und damit attraktiver für die Schüler

Verlag

Zu den beliebtesten Verlagen gehören Klett, Hueber und Schubert-Verlag. Ihre Bücher sind meistens modern und gut strukturiert.

Lösungsschlüssel

Es gibt drei Optionen:

- Es gibt keinen.
- Er ist im Buch integriert.
- Er muss extra erworben werden.

Tests

Sehr praktisch für Lehrer und Schüler ist ein Abschlusstest am Ende des Buches. Manche Bücher beinhalten Tests nach mehreren Abschnitten, was sehr gut ist.

Lehrerhandbuch

Lehrerhandbücher sind praktisch, aber kein Muss. Man kann sie separat dazu kaufen.

8.2. WAS DU ÜBER VERLAGE WISSEN SOLLTEST

Es gibt diverse Verlage, für dich sind Schulbuchverlage interessant, vor allem die, welche auf Fremdsprachen-Lehrwerke ausgerichtet sind. Ich stelle dir hier vier große relevante Verlage im deutschsprachigen Raum vor:

- Ernst Klett Verlag
- Cornelsen Schulverlage
- SCHUBERT-Verlag
- Hueber Verlag

Der Klett sowie der Cornelsen Verlag bilden zusammen mit der Westermann Verlagsgruppe die drei größten Schulbuchverlage Deutschlands.

Die Lehrwerke des Klett Verlages sind sehr modern aufgebaut, weshalb mein Bücherregal überwiegend aus Büchern des Klett Verlags besteht.

Ebenso würde ich immer den Schubert-Verlag mit seiner Lehrwerksreihe für den DaF-Unterricht empfehlen.

Lehrwerk Empfehlungen

Hast du ein Lehrwerk gefunden, schreib eine Rezension, die wir auf TutorCompass veröffentlichen.

Schick mir deine Rezension an info@tutorcompass.de.

8.3. ONLINE-MATERIALIEN

Als ergänzende Hilfen zu ihren Lehrwerken bieten Verlage auch Online-Materialien an. Such einfach nach dem entsprechenden Lehrwerk im Netz, dann findest du reichlich davon.

Zudem gibt es Webseiten, die sich auf Sprachlehrer spezialisieren und wunderbares Material kostenlos zur Verfügung stellen.

Für den DaF Unterricht sind das z.B.:

1. Schubert-Verlag
2. Lingolia (In mehreren Sprachen)
3. Wirtschaftsdeutsch
4. Deutsche Welle
5. EasyDeutsch (Deutsche Grammatik einfach erklärt)

SCHUBERT Verlag

Der SCHUBERT Verlag hat eine wunderbare Webseite aufgestellt, auf der du jede Menge umfangreicher Online-Materialien findest. Die Materialien sind nach Stufen sortiert und dann in drei Kategorien unterteilt. Der Verlag stellt folgende kostenlose Hilfsmittel zur Verfügung:

- a. Online-Übungen
- b. Internet-Arbeitsblätter
- c. Arbeitsblätter zum Ausdrucken

Alle diese Online-Übungen beinhalten auch Hörübungen. Das Material ist wirklich erstklassig und kann auch ohne Buch entweder im Unterricht eingesetzt werden oder als Hausaufgabe aufgegeben werden.

<https://www.schubert-verlag.de/aufgaben/index.htm>

Lingolia (viele Sprachen)

Auf den Seiten von Lingolia findest du sehr schöne, schlichte und strukturierte Erklärungen für Grammatik. Übrigens gibt es Lingolia für die häufigsten Sprachen. Es ist somit ein sehr attraktives Online-Tool für Mehrsprachler.

<https://www.lingolia.com/de/>

Wirtschaftsdeutsch

Das ist eine ganze Plattform für DaF-Lehrer. Auf jeden Fall eine der umfangreichsten Webseiten, wenn es um Materialien für Wirtschaftsdeutsch geht.

<https://www.wirtschaftsdeutsch.de/lehrmaterialien/index.php>

Deutsche Welle

Das wohl wichtigste Portal für alle Deutschlehrer und -schüler. Hier findest du alles Mögliche an kostenlosem Material – von Arbeitsblättern zum Ausdrucken, über langsam gesprochenes Radio bis hin zu Videos für Fortgeschrittene, aber auch Nachrichtentexte für die Mittelstufe. Darüber hinaus unterhält dich die DW mit vielen weiteren Materialien, wie z.B. einer Telenovela plus Arbeitsaufgaben. Einzigartig und absolut empfehlenswert!

<https://www.dw.com/de/deutsch-lernen/s-2055>

EasyDeutsch

Wenn deine Schüler Probleme haben, die deutsche Grammatik zu verstehen, bist du auf meiner zweiten Website genau richtig. Ich erkläre die deutsche Grammatik aus Schülersicht und konzentriere mich auf die 95% der Wörter, die sich an die Regeln halten. Du findest hier über 100 Grammatiklektionen und in meinem [kostenlosen E-Mail Grammatikkurs](#) schicke ich dir zweimal pro Woche eine komplette Unterrichtseinheit mit Erklärungen als Video & PDF, Übungen zum Thema und den Lösungen zu. Das ist perfekt für deinen Grammatikunterricht oder als Hausaufgabe für deine Schüler geeignet.

<https://easy-deutsch.de/deutsche-grammatik/>

Weitere nützliche Seiten:

[Deutschkurs-Asylbewerber](#)

[Online-Lernen.Levrai](#)

[Graf-Gutfreund](#)

[DaF-Material](#)

[Deutsch am Arbeitsplatz](#)

Es gibt diverse Webseiten für verschiedene Sprachen. Auf TutorCompass sammeln wir solche Webseiten, um anderen Sprachlehrern die Recherche zu erleichtern.

Findest du Webseiten mit Online-Materialien, die empfehlenswert sind, so schreib mir doch eine E-Mail an info@tutorcompass.de und ich stelle den Link auf die Webseite.

8.4. BLOGS

Einige Sprachlehrer widmen ihre Zeit in einen Blog, auf dem sie Lernern mit Tipps zum Sprachenlernen helfen. Viele von ihnen stellen ebenso selbst entwickeltes Material oder Grammatikerklärungen online.

Einige solcher Blogs für DaF:

- [Deutschlernen Blog](#)
- [Erfolgreiches Sprachenlernen](#)
- [DaF Ideen](#)
- [German Deutsch](#)
- [Sprache ist Integration](#)
- [Schulbibo](#)

8.5. VON LEHRERN FÜR LEHRER

Für deutschsprachige Sprachlehrer gibt es viele praktische Hilfen im Netz, dank derer sie Unterrichtsmaterialien, wie Arbeitsblätter erstellen können. Es gibt auch Webseiten, auf denen sie ihre Materialien hochladen und anderen Lehrern kostenlos oder auch kostenpflichtig zur Verfügung stellen können.

Hier ist eine Liste mit Webseiten, auf denen du fertige Unterrichtsmaterialien bekommst und teilweise sogar verkaufen kannst:

- [Eduki \(ehemals Lehrermarktplatz\)](#)
- [iSLCollective](#)
- [Mein Unterricht](#)
- [Goethe](#)

Findest du weitere Webseiten - gerne auch keine deutschen -, die empfehlenswert sind, so schreib mir doch eine E-Mail an info@tutorcompass.de und ich stelle den Link auf die Webseite.

8.6. SELFUBLISHING

Selfpublishing heißt nichts anderes als Selbstverlag. Der Autor des Buches gibt sein Werk selbst heraus. Dank Amazon und anderer moderner Technik ist es heute viel einfacher denn je.

Wie funktioniert Selfpublishing?

Wenn du ein Buch schreibst oder geschrieben hast, dann kannst du es ohne einen großen Verlag selbst herausgeben.

Du hast fünf Möglichkeiten:

1. Als gedruckte Version über einen „Books on Demand“ Anbieter
2. Als E-Book über Amazon
3. Als E-Book über deine eigene Verkaufsseite
4. Als Buch über deine eigene Verkaufsseite

Books on Demand

Anbieter für „Books on Demand“ (BOD) sind zum Beispiel bod.de oder auch epubli.de. Aber auch Amazon hat sein eigenes BOD-Programm. BOD bedeutet, dass dein Buch erst gedruckt wird, wenn es jemand bestellt. Die Druckkosten sind hier entsprechend hoch und deine Gewinnmarge klein.

Vorteil:

DU kannst trotzdem ein gedrucktes Buch anbieten und musst nicht ein paar Tausend Euro in den Druck von einigen hundert Exemplaren deines Buchs stecken, wenn du noch gar nicht weißt, ob es sich verkauft.

Nachteil:

Bücher in Farbe sind nicht wirtschaftlich, da die Druckkosten bei Einzeldrucken zu hoch sind und deine Marge ist sehr klein.

Als E-Book über Amazon

Bestimmt hast du schonmal etwas von „Kindle“ bzw. Kindle-Publishing gehört. Über das Kindle Selfpublishing ermöglicht es Amazon jedem ein E-Book zu veröffentlichen – ganz ohne Verlag! Du musst einfach nur dein E-Book hochladen und schon kannst du es veröffentlichen.

Vorteil:

Du brauchst keine eigene Website. Amazon kümmert sich um alles. Wenn du ein paar Verkäufe (vielleicht an deine Schüler) selbst generiert hast und dein E-Book (gute) Bewertungen bekommen hat, brauchst du dich nicht mal mehr um das Marketing kümmern. Amazon empfiehlt dein Buch dann auf seiner Website an potenzielle Kunden.

Nachteil:

Amazon will das E-Books billig sind. Bis 10€ nimmt sich Amazon faire 30% Verkaufsprovision. Ab 10€ steigt diese aber auf 70% an. Was den Verkauf von hochpreisigen E-Books unattraktiv macht.

Als Ebook über deine eigene Website/Verkaufsseite

Du kannst deine E-Books natürlich auch über deine eigene Website verkaufen. Dazu musst du einen Bezahlendienst wie PayPal oder Elopago bei dir auf der Website einbinden. Dann bekommen deine Kunden, das E-Books auch automatisiert zugeschickt, ohne dass du bei jedem Kauf manuell eine E-Mail schreiben musst. Ich mache das hier bei TutorCompass wie auch bei EasyDeutsch so.

Vorteil:

Du muss keine Kommission an Amazon zahlen und hast lediglich die Transaktionskosten von ca. 3-5%.

Nachteil:

Du bist selbst für das Marketing verantwortlich und da es digitale Produkte sind musst du die Umsatzsteuer im Land des Käufers abführen. (Wenn innerhalb der EU.) Du kannst das allerdings über das Finanzamt deines EU-Landes machen bzw. auch von Elopago erledigen lassen. Es ist nicht so kompliziert, wie es klingt!

Als Buch über deine eigene Website/Verkaufsseite

Du kannst auch gedruckte Bücher über deine eigene Website verkaufen. Du kannst diese dann selbst versenden, wenn sie jemand bestellt oder die Bücher bei Amazon ins Lager legen und Amazon verkauft, verpackt und versendet die Bücher dann. So mache ich das bei EasyDeutsch.

Vorteil:

Du hast die volle Kontrolle und die maximal mögliche Marge bei jedem Verkauf. Du kannst so auch Bücher in Farbe verkaufen. Über BOD sind Bücher in Farbe nicht wirtschaftlich.

Nachteil:

Du musst eine hohe Investition in den Druck deiner Bücher stemmen und sie irgendwo lagern können.

Möchtest du lernen, wie du ein Buch im Selbstverlag schreibst und herausgibst?

Dann schließ dich unserer Tutor Compass Sprachlehrer Community an, wo wir zahlreiche Webinare und Workshops veranstalten und uns aktiv zu allen wichtigen Themen rund um den Beruf Sprachlehrer austauschen. In meinem neuen Kurs: Als Sprachlehrer passives Einkommen generieren, wird dieses Thema ebenfalls angesprochen werden.

Hier geht's es zur: [TUTOR COMPASS SPRACHLEHRER COMMUNITY](#)

Hast du bereits ein Buch geschrieben, dann schreib mir eine E-Mail an [**info@tutorcompass.de**](mailto:info@tutorcompass.de) und vielleicht kann ich dir beim Verkauf helfen oder zumindest Feedback geben.

FAZIT:

Besorg dir das richtige Unterrichtsmaterial!

Es gibt jede Menge Material für Fremdsprachenlerner auf dem Markt. Suche dir das aus, was zu dir und deinem Schüler passt.

Wenn du noch nicht so viel Erfahrung hast, eignen sich bereits fertige Lehrwerke am besten, da du hier bereits eine vorgefertigte Struktur und ein Unterrichtskonzept bekommst. Du musst dich dann nur noch mit dem Inhalt vertraut machen.

Online findest du zusätzlich auch immer viele Möglichkeiten dir Zusatzmaterialien zu bestimmten Themen zu besorgen oder auch mit deinen eigenen Materialien Geld zu verdienen.

SCHRITT 9

**SEI EIN GUTER
LEHRER UND
UNTERRICHTE MIT
BEGEISTERUNG**



SCHRITT 9:

SEI EIN GUTER LEHRER UND UNTERRICHTE MIT BEGEISTERUNG

Für welche Zielgruppe und Unterrichtsform du dich entscheidest, bleibt dir überlassen. Doch es gibt einige wichtige Ansätze zu beachten, wenn du guten Unterricht abliefern möchtest, bei dem sich die Schüler wohl fühlen und effektive Ergebnisse erzielen.

Bevor wir jedoch zur Performance kommen, möchte ich etwas näher auf das Thema "guter Lehrer" eingehen.

9.1. GUTER LEHRER - WAS HEISST DAS EIGENTLICH?

Das war die erste Frage, die mich beschäftigte, als ich Sprachlehrerin wurde. Ich wollte wissen, was ich an mir und meinen Fähigkeiten verbessern kann, um meinen Schülern eine gute Lehrerin zu sein.

Dass du eine bestimmte Fachkompetenz mitbringen solltest, ist klar. In Schritt 7 habe ich dir viele Möglichkeiten gezeigt, wie du dir diese Fachkompetenz aneignest.

Bei der Frage, was ein guter Lehrer ist, geht es mir eher darum, herauszufinden, welche Fähigkeiten der Lehrer mitbringen sollte, um Schüler zu begeistern, zu motivieren, sie zu leiten, zu führen und gemeinsam mit ihnen effektive Ergebnisse zu erzielen.

Über die Fähigkeiten eines guten Lehrers lässt sich sicherlich ein ganzes Buch füllen. Aus vielen Unterhaltungen mit Schülern, anderen Sprachlehrern und einer ausgiebigen Recherche entstanden für mich 10 Faktoren, die einen guten Sprachlehrer ausmachen. Sie gelten für Gruppen- und Einzelunterricht gleichermaßen.

Du findest sie auf der nächsten Seite.

Ein guter Lehrer...

1. Weist eine hohe soziale Kompetenz auf.
2. Gibt klare, verständliche Anweisungen und Instruktionen.
3. Motiviert zum Lernen (auch zu Hause).
4. Schafft Gelegenheiten zum Austausch, Diskussion, Debatte.
5. Fördert die offene Kommunikation, zeigt Interesse am Schüler.
6. Ist streng, aber gerecht und kritikfähig.
7. Fordert seine Schüler angemessen und entsprechend dem Niveau und seiner Persönlichkeit.
8. Verbindet theoretische Lerninhalte mit praktischer Umsetzung.
9. Er bildet sich gerne weiter und sorgt dafür, auch mit moderner Technologie auf dem Laufenden zu bleiben.
10. Strukturiert Lerninhalte verständlich und stimmt sie auf den Lerner ab.

Interessanterweise waren sich alle Lerner, mit denen ich mich unterhielt einig, dass eine Kompetenz auf Platz 1 stehen sollte: Ein guter Lehrer ist streng und verlangt viel.

Um diese Frage für mich in einem Satz zu beantworten, habe ich die "BAM=E"-Formel entwickelt:

$$\begin{aligned} &\underline{\mathbf{B}}\text{ester Lerninhalt} + \underline{\mathbf{A}}\text{ktiver Unterricht} + \underline{\mathbf{M}}\text{otivierende Performance} \\ &= \underline{\mathbf{E}}\text{rgebnisse} \end{aligned}$$

9.2. SOZIALE KOMPETENZ UND SOFT SKILLS FÜR SPRACHLEHRER

Als Sprachlehrer arbeitest du mit Menschen, denen du etwas beibringst. Das setzt voraus, dass du...

1. ... gerne mit Menschen zusammen arbeitest.
2. ... im Umgang mit ihnen soziale Kompetenzen beweist.

Deshalb möchte ich in diesem Abschnitt näher darauf eingehen, was eigentlich soziale Kompetenz ist und welche Softskills du dir aneignen solltest. Anschließend gehe ich noch auf die Umsetzung im Unterricht ein.

Was soziale Kompetenz eigentlich ist

Soziale Kompetenz ist die "Fähigkeit, konstruktiv, fair, einfühlsam und souverän mit seinen Mitmenschen umzugehen" und dabei die "individuellen Handlungsziele von Personen mit den Einstellungen und Werten einer Gruppe zu verknüpfen". Ein sozial kompetenter Mensch ist in der Lage Konflikte auf konstruktive Weise zu lösen, indem er konstruktives Feedback gibt und vor allem auch selbst gut mit Kritik umgeht.

Sozial kompetent gilt ein Mensch dann, wenn er eine hohe emotionale Intelligenz aufweist und Emotionen sowie Stimmungen anderer wahrnimmt und auf sie eingeht.

Soziale Kompetenz ist daher besonders bei Menschen gefragt, die in Positionen arbeiten, in denen sie andere Menschen führen und leiten. Als Sprachlehrer gehörst auch du dazu.

Fähigkeiten der sozialen Kompetenz

Der sozialen Kompetenz werden je nach Quelle unterschiedliche Fähigkeiten zugeordnet. Deshalb habe ich mich auf zwei Quellen konzentriert.

Im Umgang mit anderen:

- Empathie (Mitgefühl bzw. Einfühlungsvermögen)
- Menschenkenntnis
- Kritikfähigkeit

- Wahrnehmung
- Selbstdisziplin
- Toleranz
- Sprachkompetenz
- Interkulturelle Kompetenz

Im Bezug auf Zusammenarbeit:

- Teamfähigkeit
- Kooperation
- Konfliktfähigkeit
- Kommunikationsfähigkeit

Führungsqualitäten:

- Verantwortung
- Flexibilität
- Konsequenz
- Vertrauen
- Vorbildfunktion

Im Allgemeinen:

- Emotionale Intelligenz
- Engagement
- Networking
- Nonverbale Sensibilität

Quellen:

https://wiki.bildungserver.de/index.php/Soziale_Kompetenz/

<https://www.soft-skills.com/soft-skills-wuerfel/soziale-kompetenz/>

Deine Unterrichtperformance

Jetzt hast du einen guten Überblick über die Fähigkeiten einer sozial kompetenten Person. Ich werde in diesem Handbuch nicht näher auf jede einzelne Fähigkeit eingehen, da dieses Thema allein ein ganzes Buch füllen würde.

In diesem Abschnitt möchte ich aber näher auf die Umsetzung im Unterricht eingehen. Denn es ist ja schön zu wissen, welche Fähigkeiten man als Sprachlehrer mitbringen sollte.

Die Frage ist aber: Wie kann ich diese Fähigkeiten zeigen?

Deshalb nehmen wir uns einzelne Bereiche des Miteinanders zwischen Lehrer und Schüler im Unterricht selbst vor.

Soft Skills im Unterricht:

1. Deine Begrüßung
2. Deine Stimme
3. Deine Gestik
4. Deine Mimik
5. Anweisungen
6. Interaktion
7. Warm-Up / Ice-Breaker
8. Interesse
9. Hausaufgaben
10. Tests

1. Deine Begrüßung

Ein frisches klares "Guten Morgen" wirkt freundlicher als ein leises grimmiges "Morgen". Ebenso erzeugst du mehr Aufmerksamkeit, wenn du deine Schüler ansiehst und ihnen freundlich zulächelst. Begrüße deinen Schüler im Individualunterricht oder in kleinen Gruppen z.B. mit Handschlag.

2. Deine Stimme

Lehrer, die unverständlich nuscheln, hinterlassen nicht gerade große Begeisterung. Also immer raus mit der Luft in den Lungen. Sprich deutlich, laut und verständlich. Sieh dabei die Schüler an, wenn du zu ihnen sprichst.

3. Deine Gestik

Übertreibe nicht, verzichte aber auch nicht auf Handbewegungen. Gerade bei Schülern, die zu den Anfängern zählen, ist es wichtig, dass du zielgerichtet gestikulierst. Unterstütze deine Aussagen in der Lernsprache mit entsprechenden Handbewegungen. Damit hilfst du dem Lerner, die Lernsprache besser zu verstehen - vorausgesetzt du kommunizierst mit Anfängern direkt in der Lernsprache.

Versuch aber nicht zu übertreiben und auf unnötige Gestikulation zu verzichten.

Beispiel:

- Mach das Buch auf Seite 3 auf.
„Mach das Buch“ = Du hebst das Buch hoch.
„auf Seite 3“ = Du zeigst drei Finger.
„auf“ = Du zeigst, wie du das Buch öffnest.

4. Deine Mimik

Freundlichkeit hat noch niemandem geschadet. Zeig ein Lächeln, wenn alles super läuft. Lach, wenn ein Schüler einen Witz gemacht hat. Zeig aber auch ruhig, wenn du eine Handlung nicht gut findest.

Vergiss aber nicht, dass der Sprachenunterricht vor allem Spaß bringen soll und sich die Schüler wohl fühlen wollen. Die Motivation sinkt schnell, wenn du missgelaunte Grimassen ziehst, anstatt freundlich zu gucken.

Man kann es jedoch auch übertreiben. Es ist natürlicher, wenn du authentisch bleibst. Achte auch auf Mimik-Gewohnheiten, die dir vielleicht noch gar nicht bewusst sind. Manche verdrehen ungewollt die Augen, wenn sie die Aussage eines Schülers "dumm" finden, andere denken sich "nicht schon wieder" oder schmunzeln schief, ohne dass es angebracht ist.

Du leitest und führst Menschen, die dich aufmerksam beobachten. Alles, was du tust, hat Gewicht.

5. Deine Anweisungen

Gibst du Anweisungen, ist es wichtig, mit den Händen mitzugehen (siehe Gestik). Ähnlich wichtig sind auch deine Aussprache und kurze Sätze.

Bei Anfängern ist es sinnvoll, in den ersten Stunden etwas langsamer zu sprechen und nur einfache Worte zu benutzen.

Vor allem aber sollten deine Anweisungen immer klar sein.

Benutze daher immer nur kurze Sätze. Sobald dich der Schüler aufgrund deiner unklaren Aussprache oder deines komplexen Vokabulars nicht versteht, könnte er sich unmotiviert füllen.

Öffne den Mund beim Sprechen, sprich laut und deutlich, sprich zum Schüler - niemals Richtung Tafel - und benutze kurze Sätze.

6. Interaktion

Zum guten Unterricht gehört, dass du den Unterricht unterschiedlich konzipierst. Mehr Informationen zum Unterrichtskonzept erhältst du im Schritt 1 "Eigne dir Wissen im Selbststudium an". Darüber hinaus solltest du auf viele Sprechanlässe achten, Spiele und Wettbewerbe einführen und Aktivität im Unterricht zulassen. Bei diesen Anlässen bist du als Führungsperson gefragt, die mit sozialer Kompetenz und Soft Skills einweist, moderiert, zurechtweist und leitet, aber zur guten Teamarbeit beiträgt.

Es ist gut, unterschiedliche Möglichkeiten zum Sprechen zu schaffen. Leider geraten solche Gespräche oft außer Kontrolle.

Deine Aufgabe besteht darin, Gespräche zu moderieren. Redet ein Schüler länger, als er sollte, dann greif freundlich ein. z.B. so: „*Vielen Dank [Name] (für deinen wertvollen Beitrag). Wir machen weiter mit...*“

Das Zauberwort lautet: Danke! Ein freundliches Danke nach einer Antwort kann das Wohlfühl des Schülers verbessern, so dass er sich in Zukunft öfter mündlich beteiligen wird. Gleichzeitig ist es gutes Mittel, um eine Grenze zu zeigen.

Halte keine langen Monologe. Achte darauf deine Schüler ins Gespräch einzubeziehen und selbst nicht so viel zu sprechen. Deine Schüler lernen besser und fühlen sich besser, wenn sie aktiv im Unterricht arbeiten.

7. Warm-up / Ice-Breaker

Guter Unterricht kann mit einem witzigen oder spannenden Warm-up beginnen, der sofort die Aufmerksamkeit der Lerner einfängt. Dies können Rätsel, Denkspiele, Erinnerungsspiele, Witze oder gestalterische Aufgaben sein. Du bist der Held, wenn das Spiel einen Aha-Effekt

erzeugt und die Gruppe zum Kommunizieren anregt. Die Dauer sollte aber 5-6 Minuten nicht überschreiten.

Ice-Breaker sind eine beliebte Methode, um eine persönlichere Beziehung zu seinen Schülern aufzubauen.

8. Dein Interesse

Interesse kannst du zeigen, indem du deine Lerner ab und zu danach fragst, ob sie die Aufgaben verstanden haben, wie ihr Wochenende war oder welche Ideen sie für die Gestaltung des Unterrichts haben.

9. Hausaufgaben

Du solltest dir auch ins Bewusstsein rufen, dass deine Schüler noch einen Beruf, Kinder, Familie, Hobbies oder andere Verpflichtungen haben. Sie werden nicht viel Zeit erübrigen können, um viele Hausaufgaben machen zu können. Gib deinen Lernern lieber weniger, dafür öfter Hausaufgaben auf.

Eine gute Idee ist es, regelmäßig Hausaufgaben aufzugeben, damit sich bei den Schülern eine Routine entwickelt.

Soziale Kompetenz ist gefragt, wenn Lerner keine Hausaufgaben gemacht haben. Das kommt auch bei erwachsenen Lernern sehr häufig vor.

Und du wirst es nicht glauben, aber auch erwachsene Lerner erfinden immer neue Ausreden. Bereite dich gut darauf vor.

Hier ist deine Kommunikations- und Durchsetzungsfähigkeit gefragt.

10. Tests

Durch die Hausaufgaben schaffst du eine gute Grundlage für kleine Zwischentests. Vokabeltests sind sehr beliebt und tragen effizient zur Weiterentwicklung des Wortschatzes bei.

Als Sprachlehrer zeigst du deinen Lernern dein Interesse an ihren Fortschritten und motivierst sie zum Lernen zu Hause.

Weitere praktische Ansätze, die von sozialer Kompetenz zeugen:

Aktiver Unterricht

Das Lesen von Übungstexten ist bei Schülern nicht sehr beliebt, da es oft als Zeitverschwendung aufgefasst wird. Alternative Unterrichtsideen sind Filme, Höraufgaben, Projektarbeit und Aufgaben außerhalb der Unterrichtsräume, z.B. Besuche im Restaurant.

Mehr Sprechanlässe, weniger Grammatik

Nutz den Unterricht für Konversationen und lass deine Schüler Grammatik eher als Hausaufgaben machen. Natürlich muss Grammatik im Unterricht eingeführt und erklärt werden. Es ist jedoch entscheidend, ein abgestimmtes Verhältnis zwischen dem Anteil von Sprechanlässen und Grammatikübungen zu wahren.

Live lernt es sich besser

Überlege dir kreative Gelegenheiten, wie du die Schüler aktiv lernen lassen kannst. Gehe mit ihnen raus oder organisiere beispielsweise eine Rallye. Sofern du womöglich im Land der Unterrichtssprache unterrichtest, bietet sich dies wunderbar an. Du könntest zusammen mit deinen Schülern ein Restaurant besuchen oder in den Supermarkt gehen.

Unterrichtest du online, kannst du mit dem Lerner aktive Telefongespräche trainieren. Du könntest ihm beibringen, auf ein Wohnungsinserat zu antworten, bei einer Sprachschule anzurufen, einen Tisch im Restaurant zu reservieren, die Termine wieder telefonisch zu stornieren usw.

Wiederholungen

Kennst du die Callan oder direkte Methode? Das ist eine Unterrichtsform, bei der die Schüler ohne Material Sätze auswendig lernen, indem sie diese immer wieder vom Lehrer vorgesagt bekommen und anschließend mindestens dreimal wiederholen.

Übertrag diese Idee auf deinen Unterricht. Wiederhole so viel wie nötig. Lass dir dazu aktive Spiele einfallen.

Kennst du die 80/20%-Regel nach dem Paretoprinzip?

In Bezug auf das Erinnerungsvermögen des Lernalters wird davon ausgegangen, dass ein Lerner nur 20% vom beigebrachten Unterrichtsstoff behält und dieses Wissen später 80% seines Könnens ausmacht. Deshalb sind Wiederholungen so wichtig. Konversationen und Spiele verfestigen den Lernstoff, weil dieser praktisch angewendet wird.

9.3. FEHLER, DIE DU ALS SPRACHLEHRER VERMEIDEN SOLLTEST

Stell dir einen Sprachlehrer vor einer Gruppe von Lernern vor. Er spricht und spricht und hört nicht mehr auf. Zwischendurch nuschelt er irgendetwas vor sich hin. Er dreht sich zur Tafel und redet weiter. Nachdem er sich wieder den Lernern zuwendet, schaut er ENDLICH die Gruppe an und stoppt.

Jetzt starren die Schüler ihn an... Jeder von ihnen fragt sich: Was will er?

Damit dir so etwas nicht passiert und welche Fehler du noch vermeiden solltest, erfährst du in diesem Abschnitt.

1. Ständig alle Fehler korrigieren

Diesen Fehler machen viele Lehrer. Sie achten auf jeden einzelnen Fehler des Lerners und versuchen jeden einzelnen zu korrigieren. Gerade im Konversationsunterricht demotiviert das den Schüler, weiterzusprechen.

Besser:

Mach dir Notizen und konzentriere dich beim Korrigieren von Fehlern auf max. zwei. Macht dein Lerner einen bestimmten Fehler immer wieder, dann bereite eine Unterrichtsstunde vor, die sich speziell diesem Problem widmet.

2. 80% des Unterrichts auf Grammatik ausrichten

Besteht die ganze Stunde nur aus Grammatikeinführung und passenden Übungen, dann kann es sehr schnell langweilig für deinen Lerner werden.

Besser:

Führe die Grammatik mit einem passenden Wortschatz ein und übe die Grammatik mit Konversationen. Lass deinen Lerner die Grammatik zu Hause theoretisch lernen. Und nutze die Stunde zum Sprechen.

3. Vergessen, den Lerner für Fortschritte zu loben

Deine Schüler fühlen sich besonders demotiviert, wenn du sie nie für ihre Fortschritte lobst.

Besser:

Hör deinen Lernern zu und mach dir Notizen zu ihren Fortschritten. Noch besser, ihr führt gemeinsam eine Tabelle, in der ihr die Ziele festhaltet und die erreichten abhackt. Überlege dir für jede erfolgreich erreichte Etappe eine Überraschung. Lobe deine Lerner, wo es nur geht.

4. Nicht zum Lernen zu Hause motivieren

Viele Lerner bringen leider nicht aus eigener Kraft die Disziplin auf, zu Hause zu lernen. Deine Lerner müssen immer wieder daran erinnert werden, zu Hause zu lernen. Es gibt Lehrer, die nur nachfragen: Hast du zu Hause gelernt?

Besser:

Stell gemeinsam mit deinem Lerner einen Plan auf, ähnlich wie unter Punkt 3. Kinder führen in der Schule ein Hausaufgabenheft. Das kannst du auch mit deinen Lernern ausprobieren, indem du mit ihnen einen Lernplan entwickelst.

5. Unverständliche Anweisungen geben

Verstehen deine Lerner deine Anweisungen nicht und kommt das häufig vor? Das kann daran liegen, dass du zu viele Fachbegriffe nutzt, zu lange Sätze formulierst oder nuschelst.

Besser:

Deine Anweisung braucht ein klares Ziel, z.B. Mach das Buch auf! Lies den Text. Bilde lieber zwei kurze Sätze, als einen langen. Spricht klar, laut und deutlich und schau dabei immer den Lerner an.

9.4 REGELN, DIE HELFEN, DAS BESTE AUS SCHÜLERN HERAUSZUHOLEN

Diese Regeln habe ich mir nicht ausgedacht. Sie stammen von dem bekannten Autoren und Psychotherapeuten Alan Loy McGinnis. In seinem Buch "Bringing Out the Best in People" beschreibt er 12 Regeln, die von einer Führungskraft angewendet werden sollten, um ihr Team zu motivieren.

Als Lehrer bist du eine Führungskraft. Es hängt maßgeblich von dir ab, wie deine Schüler mitarbeiten und ob sie sich bei dir wohlfühlen. Durch diese Faktoren beeinflusst du die Fortschritte deiner Schüler und damit ihren Lernerfolg.

Beachte diese 12 Regeln, und du wirst erstaunliche Ergebnisse erzielen:

1. Erwarte immer nur das Beste von den Leuten, die du leitest.
2. Achte auf die Bedürfnisse anderer Menschen.
3. Lege die Messlatte hoch.
4. Schaff ein Umfeld, in dem Fehlschläge keine Niederlage darstellen.
5. Schließ dich Leuten an, die dasselbe Ziel verfolgen wie du.
6. Nutze Vorbilder als Ansporn.
7. Zeig Anerkennung und lobe Erfolge.
8. Bekräftige abwechselnd falsche und richtige Aussagen.
9. Nutze in Gruppen gerne Wettbewerbe, bleib dabei aber zurückhaltend.
10. Belohne Partnerarbeit.
11. Erlaube, dass es in Gruppen zu Diskussionen kommt.
12. Bemüh dich, die eigene Motivation auf hohem Niveau zu halten.

Quellen:

[Fallen im Deutschunterricht](http://www.fachdidaktik-einecke.de/9g_Meine_Publikationen/fallen_im_deutschunterricht.htm)

http://www.fachdidaktik-einecke.de/9g_Meine_Publikationen/fallen_im_deutschunterricht.htm

[Guter Unterricht](https://www.guterunterricht.de/)

<https://www.guterunterricht.de/>

[Cornelsen Führen, lenken, Leadership](https://www.cornelsen.de/magazin/beitraege/lehrer-fuehren-lenken-leadership)

<https://www.cornelsen.de/magazin/beitraege/lehrer-fuehren-lenken-leadership>

12 REGELN,

*die helfen, das Beste aus deinen
Schülern herauszuholen*

Erwarte

immer nur das Beste von
den Menschen, die du leitest

Nutze

in Gruppen gerne
Wettbewerbe, bleib dabei aber
zurückhaltend

Schließe

dich Leuten an, die dasselbe
Ziel verfolgen wie du

Zeige

Anerkennung und lobe Erfolge

Setze

die Messlatte hoch

Erlaube,

dass es in Gruppen zu
Diskussionen kommt

Achte

auf die Bedürfnisse anderer
Menschen

Schaff

ein Umfeld, in dem
Fehlschläge keine
Niederlage darstellen

Bekräftige

abwechselnd falsche und
richtige Aussagen

Nutze

Vorbilder als Ansporn

Belohne

Partnerarbeit und Teamwork

Bemüh dich,

die eigene Motivation auf
hohem Niveau zu halten

FAZIT:

Sei ein guter Lehrer und unterrichte mit Begeisterung!

1. Arbeite mit deinen Schülern zusammen und interessiere dich für sie.
2. Konzentriere dich auf ein adäquates Unterrichtskonzept, durch das deine Schüler neuen Stoff effizient und angenehm lernen können.
3. Integriere deine Schüler in den Unterricht und bringe sie dazu, mit dir zu kommunizieren.
4. Sei dir bewusst, dass du eine Führungskraft bist und der Lernerfolg deiner Schüler in deinen Händen liegt.
5. Sprich laut und klar, gib deutliche Anweisungen und richte dich nach dem Lernniveau deiner Schüler-
6. Schaffe viele unterschiedliche Lernsituationen.
7. Achte auf deine Soft Skills.
8. Befolge die 12 Regeln, die dir helfen, das Beste aus deinen Schülern herauszuholen.

SCHRITT 10

**BILDE DICH
UNBEDINGT WEITER**



SCHRITT 10:

BILDE DICH UNBEDINGT WEITER

Du kannst und solltest darauf achten, deine Fähigkeiten als Sprachlehrer immer weiter auszubauen. Das hat mehrere Gründe. In diesem Schritt erfährst du, warum Weiterbildung so wichtig ist und wie du dich weiterbilden kannst.

Dabei gehe ich auf Faktoren, wie Fachkompetenz, Finanzen, Selbstverwirklichung und Netzwerk ein.

10.1. WARUM WEITERBILDUNG WICHTIG IST

Weiterbildung ist grundsätzlich wichtig, da sich die Welt ständig ändert. Als Sprachlehrer arbeitest du mit Menschen und solltest darauf achten, stets mit den modernsten technologischen Lernmöglichkeiten vertraut zu sein, um diese deinen Lernern vorstellen zu können.

Weiterbildung hilft dir, deine Fachkompetenz zu erweitern, dich als Experte zu etablieren, alle deine Kenntnisse miteinander zu kombinieren, dir deinen Karriereweg individuell zu gestalten und dich mit anderen Sprachlehrern zu vernetzen.

Fachkompetenz

Weiterbildungen helfen dir, dich näher mit methodischen und didaktischen Ansätzen auseinanderzusetzen und diese im Unterricht umzusetzen. Indem du dich weiterbildest, zeigst du, dass du daran interessiert bist, deinen Lernern das Beste zu bieten. Du erweiterst deinen Horizont, indem du mit modernen Unterrichtsmethoden auf dem Laufenden bleibst und trägst einen großen Teil dazu bei, dass diese in der Praxis eingesetzt werden.

Es gibt diverse Bereiche, in denen Sprachlehrer ihre Fachkompetenz ausbauen können. Darauf gehe ich im nächsten Teil dieses Kapitels ein.

Finanzen

Je intensiver du dich im Selbststudium oder in öffentlichen Weiterbildungskursen fortbildest, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass du deine individuelle Expertise findest.

Hast du dir eine bestimmte Expertise auf einem Fachgebiet aufgebaut, kannst du immer höhere Honorare verlangen. Umso eher, je spezieller bzw. seltener dein Fachgebiet.

Selbstverwirklichung

Als angehender Sprachlehrer stehst du vor der großen Herausforderung dir erst einmal die Basics anzueignen. Das wird sich mit der Zeit ändern und du wirst merken, dass der Beruf wunderbare Chancen bietet, um dir dein berufliches und privates Leben so kreieren, wie du es gerne hättest.

Hältst du dich mit Fort- und Weiterbildungen auf dem Laufenden, erweiterst du deinen Horizont und damit den Überblick über die Möglichkeiten deines neu gewählten Berufs.

Irgendwann kommst du an den Punkt, wo du selbstbewusste Entscheidungen triffst, endlich dein eigener Chef bist und das machst, was du wirklich möchtest und nicht, was andere von dir verlangen. Das ganze dann auch noch von wo immer du möchtest. Du kannst von überall auf der Welt als Online-Sprachlehrer arbeiten.

Netzwerk

Fortbildungen sind eine hervorragende Möglichkeit, andere Sprachlehrer kennenzulernen und sich auszutauschen. Unser Beruf zählt eher zu den trockenen Berufen und ist als Gesprächsthema bei Freunden nicht sehr beliebt.

Eine weitere Herausforderung ist das Alleinsein. Du arbeitest weder im Team, noch in einer größeren Firma, wo du mit einer anderen Kollegin zwischendurch am Kaffeeautomaten plaudern kannst. Du hast keine Arbeitskollegen. Du bist allein.

Und genau deshalb ist der Austausch mit anderen Lehrern besonders wichtig. Weiterbildungen dienen nicht nur dazu als Lehrer besser zu werden, sondern sich über Probleme und Hürden auszutauschen und Lösungen zu finden.

10.2. WIE DU DICH WEITERBILDEST

Fängst du an, dich mit den Bedürfnissen, Problemen und Lösungen deiner Zielgruppe zu befassen, merkst du schnell, dass du neue Fertigkeiten brauchst. Daher solltest du darauf achten, deine Fähigkeiten als Sprachlehrer immer weiter auszubauen. Es gibt aber auch allgemeine Fähigkeiten, die dir helfen, dich besser zu vermarkten und ein Unternehmer-Mindset zu entwickeln.

Im Laufe der Zeit wirst du dir unter anderem folgende Qualifikationen aneignen müssen:

- Fachkompetenz
- Soft Skills
- Projektmanagement
- Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge
- Buchhaltung
- Marketing
- Sozial Media Marketing
- Webseiten erstellen
- Blog schreiben
- Führungskompetenzen

Wege der Weiterbildung

Es gibt heute viele Wege, die dir flexibles Lernen ermöglichen. Dank des Internets gibt es die Möglichkeit online zu lernen mithilfe von Online-Kursen, Lernapps für Smartphones, Webinaren und Online-Workshops, aber auch E-Books. Somit kannst du völlig unabhängig von Ort und Zeit lernen.

Es werden auch Weiterbildungen im Präsenzunterricht angeboten. Entscheidest du dich irgendwann doch ein Zertifikat als Sprachlehrer zu erwerben, so kannst du auf diverse Fortbildungen von Sprachinstituten zurückgreifen.

Wirklich gute Lehrgänge sind in der Branche für private Sprachlehrer noch sehr rar.

Die oben erwähnten allgemeinen Qualifikationen sind natürlich nicht berufsbezogen, daher gibt es in den Bereichen massenhaft Weiterbildungsangebote.

Kosten

Weiterbildungen und Kurse wirst du selbst finanzieren müssen. Die Ausbildungen von Sprachinstituten sind sehr teuer, es gibt auch günstigere Angebote von privaten Bildungseinrichtungen.

Gute Sprachschulen bieten ihren Lehrern Weiterbildungen an und haben einen hauseigenen Methodiker, der deine Arbeit ca. zweimal pro Semester bewertet. Bewirbst du dich bei einer Sprachschule um einen Job, frag immer nach dem Weiterbildungsangebot. Die Kosten dafür trägt nämlich meistens die Sprachschule selbst.

10.3. WEITERBILDUNGSANGEBOT VON TUTORCOMPASS

In der TutorCompass Akademie bekommst du Zugang zu E-Books, Kursen, Webinaren und Workshops, die dir dabei helfen ein erfolgreicher Sprachlehrer zu werden und auch dein eigenes Business aufzubauen.

Für einen ersten kostenlosen Austausch komm am besten in meine Facebookgruppe

[Exklusive Tutor Compass Sprachlehrer Community Facebook-Gruppe](#)



CHECKLISTE



Meine 10 Schritte

Aufgaben:

1. Hack die Kapitel ab, die du gelesen hast
2. Kreuz an, welche Schritte du umgesetzt hast

	Kapitel gelesen	Schritt umgesetzt
1. Wissen aneignen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Zielgruppe definieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Inserat schreiben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Probestunde planen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Angebot erstellen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Zeit organisieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Unterrichtsort bestimmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Unterrichtsmaterial aussuchen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Softskills aneignen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. TC Sprachlehrer Community angeschlossen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

BONUS



**WARUM DER BERUF
SPRACHLEHRER
IDEAL IST, UM
SELBSTBESTIMMT
UND
ORTSUNABHÄNGIG
ZU ARBEITEN UND ZU
LEBEN**

BONUS:

WARUM DER BERUF SPRACHLEHRER IDEAL IST, UM SELBSTBESTIMMT UND ORTSUNABHÄNGIG ZU ARBEITEN UND ZU LEBEN

Nachdem ich mich als private Deutschlehrerin selbstständig gemacht und schon eine Weile unterrichtet hatte, wurde mir immer mehr bewusst, wie wunderbar es ist, Sprachlehrer zu sein.

Endlich hatte ich einen Beruf, bei dem ich meine ganze Persönlichkeit einbringen konnte. Ich war selbstständig, hatte aber keine Kunden. Stattdessen hatte ich Schüler, die sich auf den Unterricht freuten, freiwillig lernten und auf alles gespannt waren, was ich für sie vorbereitet hatte.

Diese fantastischen Vorteile bringt dir der Beruf privater Sprachlehrer:

1. Du triffst deine eigenen Entscheidungen.
2. Du bist dein eigener Chef.
3. Du entscheidest, mit wem, wann und wie viel du arbeitest.
4. Du unterrichtest deine Wunschs Schüler.
5. Du entwickelst eigene Projekte.
6. Du arbeitest nach deinem eigenen Zeitplan.
7. Du entscheidest über die Höhe deines Honorars.
8. Du hast keine Kunden, sondern dankbare Schüler.
9. Du arbeitest von zu Hause aus.
10. Du entwickelst dich im Selbststudium weiter.
11. Du hast mit Menschen zu tun.
12. Du kannst viele andere fantastische Jobs machen, die mit Sprache zu tun haben.
13. Du entwickelst eigene Produkte, wie Bücher, Online-Kurse o.ä.
14. Du hast die Chance, online zu unterrichten und damit ortsunabhängig zu arbeiten und zu leben.
15. Du kannst Teil einer wunderbaren Community werden von Menschen, die ähnlich denken wie du.

Selbstständigkeit

Natürlich heißt das auch, dass du dich selbstständig machst. Selbstständig zu sein bedeutet, sich ständig selbst darum zu kümmern, genug Schüler zu haben und Geld zu verdienen.

Du solltest dir eine Buchhalterin oder Steuerberaterin deines Vertrauens zur Beratung hinzuziehen, um alle steuerlichen Angelegenheiten richtig abzuwickeln. Behalte deine Ausgaben immer im Blick und mach dir am besten einen Plan: Welche Ausgaben hast du, wie viel Geld musst du verdienen, wie viele Schüler brauchst du, wie viele Stunden kannst du investieren usw. Deine Ausgaben sollten auch gedeckt sein, wenn du krank oder im Urlaub bist.

Als selbstständiger Sprachlehrer musst du dich selbst krankenversichern und Sozialabgaben zahlen. Je nach Land, in dem du lebst, gibt es dafür andere gesetzliche Regelungen. Deshalb solltest du dich entsprechend beraten lassen.

In Deutschland zahlen die meisten Sprachschulen einen Stundenlohn von ca. 25 Euro für 45 min. Unterrichtseinheiten. Für deutsche Verhältnisse ist das wenig. Eine Selbstständigkeit lohnt sich bei solch einem Stundenlohn meist nicht. Deshalb macht es mehr Sinn, sich seine Selbstständigkeit als privater Sprachlehrer auf- und auszubauen.

Erst dann genießt du alle genannten Vorteile. Allerdings musst du auch selbst Zeit und Mühe investieren, um Schüler zu finden.

Glücklicherweise gibt es viele regionale, nationale und internationale Portale nur für Sprachlehrer und Sprachschüler, die dir die Suche erleichtern.

Entwickle ein Unternehmer- Mindset und hör auf zu arbeiten

Als Selbstständiger bist du nicht mehr nur Arbeiter, der pro Stunde bezahlt wird. Du bist Unternehmer und führst ein kleines Unternehmen. Du bist Arbeiter, Teamleiter, Vertriebler, Marketer und evtl. Arbeitgeber in einem.

Dein Ziel sollte daher sein, nicht immer nur Einzelunterricht zu geben, sondern deine Tätigkeit dreidimensional auszubauen: in die Länge, in die Breite und in die Tiefe.

In die Länge planen:

Plane nicht nur für morgen, sondern auch fürs nächste Jahr. Setz dir konkrete Ziele mit Deadline. Wann möchtest du was erreicht haben. Deine Ziele können finanzieller Natur sein oder bestimmte Tätigkeiten beinhalten. Oder beides.

Beispiel: In einem Jahr bis zum... möchte ich mein Stundenhonorar verdoppeln von... auf....
Dafür muss ich Folgendes tun: (z.B: Kleine Gruppen von 2-3 Leuten organisieren)

In die Breite planen:

Du musst nicht alleine arbeiten. Hol dir andere Sprachlehrer dazu. Wie wäre es, wenn du dich mit zwei oder drei Sprachlehrern zusammentust, die andere Sprachen unterrichten? Ihr könntet eine gemeinsame Webseite aufbauen und gemeinsam Werbung machen. Damit hättet ihr eine größere Werbekraft.

Oder du stellst Sprachlehrer ein, die für dich arbeiten. Das bietet sich besonders gut an, wenn du eine sehr beliebte Sprache unterrichtest, wie z.B. Deutsch als Fremdsprache. Eine gute Grundlage bieten auch exotische Sprachen, wie Chinesisch.

In die Tiefe planen:

Mit Tiefe meine ich den Inhalt deines Unterrichts. Es ist wichtig, dich weiterzubilden. Du solltest immer wissen, welche technischen Neuheiten es gibt, wie neue Lern-Software, neue Webseiten, neue Apps. Biete deinen Schülern modernen Unterricht.

Exklusive Tutor Compass Sprachlehrer Community

Schließ dich einer Community an, in der du dich austauschen und weiterbilden kannst. Wie wäre es mit unserer Tutor Compass Community!

Mach dir klar, dass du alles machen kannst, was du willst. Dir sind praktisch keine Grenzen gesetzt. Du kannst Materialien entwickeln, Bücher schreiben, mit Verlagen zusammenarbeiten... Du kannst bis zum Umfallen kreativ sein.

Und Tutor Compass hilft dir dabei!

In unserer Community findest du Gleichgesinnte, mit denen du dich austauschen kannst. Auf meinem Blog gibt es reichlich Artikel, die dich weiterbringen. Bald folgt ein großes Weiterbildungs-Angebot, das aus Online-Workshops bestehen wird. Die Community hingegen bietet schon jetzt kostenlose Webinare und Mastermind Runden.

Als Mitglied der [TutorCompass Akademie](#) bekommst du zusätzlich auch noch Zugriff zu allen anderen E-Books und Kursen von TutorCompass sowie zu den Aufzeichnungen aller Workshops und Webinare.

Nun bist du am Ende des Handbuchs angelangt.

Jetzt bist du dran!

Mach das Beste aus diesem Buch, den Tipps und Vorlagen. Und ich hoffe sehr, dass wir uns in der Community oder in der Akademie wiedersehen

Dein Jan



CHECKLISTE



Erste Investitionen

**Besorgt/
erledigt**

1. Drucker
2. Druckerpapier/-patronen
3. Schreibutensilien
4. Kalender
5. Schreibblock
6. Büroeinrichtung (Tisch, Stühle etc.)
7. Unterrichtssoftware (Online)
8. Tafel/Board zum Schreiben (Offline)
9. Board-Marker (Offline)
10. Karteikarten
11. Grafiken-Tool/Software/Portal
12. Gmail-Konto
13. Google Doc einrichten
14. Magazine/Zeitschriften
15. Online-Unterrichtsmaterial
16. Bankkonto/PayPal
17. Sprachlehrer-Community
18. Wörterbuch
19. Lehrwerke

WERDE EIN LEHRER, DEN DIE SCHÜLER LIEBEN!

<https://tutorcompass.de/akademie/>

IN DER
TUTORCOMPASS-
AKADEMIE
FINDEST DU ALLES
WISSEN, DAS DU
BRAUCHST,
UM ALS
SPRACHLEHRER
ERFOLGREICH ZU SEIN

NUR 19€ PRO MONAT



2. Auflage 2021

Jan Richter

EasyDeutsch LLC
2880W Oakland Park Blvd
Suite 225C
Oakland Park, FL. US FL 33311

Copyright ©2021 Jan Richter / EasyDeutsch LLC

Alle Rechte vorbehalten.