

1. Bedarfsermittlung

- a) **Beschreiben sie die Vorgehensweise eines Verkäufers bei der direkten Bedarfsermittlung. Welchen Zweck verfolgen Verkäufer mit dieser Methode?**

Man stellt dem Kunden geschickte und gezielte Fragen, um möglichst genau herauszufinden, was der Kunde kaufen möchte.

Bsp.: Für welchen Anlass brauchen sie dieses Kleid?