

Vorbereitung auf die mündliche Prüfung:

Situation:

Sie arbeiten in einem Geschäft mit der Verkaufsform **Bedienung**. Ein Kunde betritt Ihr Geschäft.

Aufgabe:

1. Welche Verkaufsformen kennen Sie?

-

2. Wie nehmen Sie Kontakt zum Kunden auf?

3. Schildern Sie den weiteren Verlauf des Verkaufsgesprächs.

Warenvorlage: 3 Teile vorlegen, mittlere Preisklasse

Nutzen, Preisnennung, Nutzen (Sandwich):

Einwand Behandlung: Bsp.: Der Preis ist zu hoch!

Erklären Sie

a) Die wesentlichen Eigenschaften und

b) Den Nutzen eines von Ihnen gewählten Artikels

4. Der Kunde hat das T-Shirt bei einem Mitbewerber günstiger gesehen. Wie gehen Sie damit um?

Einwand Behandlung

5. Wie können Sie Preise in Ihrer Argumentation dem Kunden gegenüber niedriger erscheinen lassen?

6. An welchen Signalen (Körper/Sprache) erkennen Sie, dass der Kunde

a. Ihrem Angebot ablehnend gegenübersteht?

b. Seine Kauf-Bereitschaft zeigt?