

## B1.5.1 Das Verkaufsgespräch



Ein professionelles **Verkaufsgespräch** beginnt oft mit einer guten Beziehung. In der **Beziehungsphase** zeigt sich, ob der Kunde Vertrauen hat und offen spricht. Danach folgt die Analyse: Man stellt gezielte Fragen und klärt Probleme und Wünsche. So kann man das **Angebot** passend präsentieren. Für einen sicheren nächsten Schritt *könnten* Sie am Schluss einen kurzen Testabschluss machen und dann den **Abschluss** vorbereiten.

1. Warum ist die Beziehungsphase am Anfang so wichtig?
  - a. Weil man dort die Rechnung schreibt.
  - b. Weil man dort nur über interne Prozesse spricht.
  - c. Weil man dort das Angebot sofort unterschreibt.
  - d. Weil sich dort entscheidet, ob der Kunde kauft.
2. Was passiert nach der Beziehungsphase?
  - a. Man macht sofort einen Abschluss ohne Fragen.
  - b. Man geht in die Analysephase und klärt Wünsche und Probleme.
  - c. Man verschickt nur eine Preisliste per E-Mail.
  - d. Man plant direkt die Lieferung, bevor es ein Angebot gibt.

1-d 2-b

### 2. Sie bereiten als Managerin/Manager ein erstes Verkaufsgespräch mit einem potenziellen Kunden vor.

**Aufgabe:** Wählen Sie einen Tipp und beschreiben Sie in 5–6 Sätzen, wie Sie ihn im nächsten Termin anwenden würden.

**URL:** 10 Tipps für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch

**Use** gute Vorbereitung / potenzieller Kunde / Bedarf ermitteln / Einwände / Präsentation / Könnten Sie ...?