

B1.5.1 Das Verkaufsgespräch

La conversación de ventas



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.

Una conversación de ventas profesional suele comenzar con una buena relación. En la fase de relación se ve si el cliente confía y habla con franqueza. Después sigue el análisis: se hacen preguntas concretas y se aclaran problemas y deseos. Así se puede presentar la oferta de manera adecuada. Para dar un siguiente paso con seguridad, al final podría hacer un breve cierre de prueba y luego preparar el cierre.

1. Warum ist die Beziehungsphase am Anfang so wichtig?
 - a. Weil man dort nur über interne Prozesse spricht.
 - b. Weil man dort das Angebot sofort unterschreibt.
 - c. Weil man dort die Rechnung schreibt.
 - 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. Usted, como gerente, se está preparando para una primera reunión de ventas con un cliente potencial.

Task: 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 in your answer: gute Vorbereitung / potenzieller Kunde / Bedarf ermitteln / Einwände / Präsentation / Könnten Sie ...?