

B1.5.1 Das Verkaufsgespräch

La conversation de vente



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.

Un entretien de vente professionnel commence souvent par une bonne relation. Dans la phase de relation, on voit si le client a confiance et parle ouvertement. Ensuite vient l'analyse : on pose des questions ciblées et on clarifie les problèmes et les souhaits. Ainsi, on peut présenter l'offre de manière adaptée. Pour une prochaine étape sûre, vous pourriez à la fin faire une brève clôture test, puis préparer la conclusion.

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

1-a 2-a

2. Vous préparez, en tant que manager, un premier entretien de vente avec un client potentiel.

Tâche: 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 ...?