

B1.5.1 Das Verkaufsgespräch

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.

*A professional **sales conversation** often begins with a good relationship. In the **relationship phase** it becomes clear whether the customer has trust and speaks openly. Then comes the analysis: You ask targeted questions and clarify problems and wishes. That way you can present the **offer** in a suitable way. For a confident next step, you could do a short trial close at the end and then prepare the **close**.*

1. Warum ist die Beziehungsphase am Anfang so wichtig?
 - a. Weil man dort das Angebot sofort unterschreibt.
 - b. Weil man dort die Rechnung schreibt.
 - c. Weil man dort nur über interne Prozesse spricht.
 - d. Weil sich dort entscheidet, ob der Kunde kauft.
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-d 2-a

2. As a manager, you are preparing a first sales meeting with a potential customer.

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 ...?