

B1.5.1 Das Verkaufsgespräch

Het verkoopgesprek



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.

Een professioneel verkoopgesprek begint vaak met een goede relatie. In de relatie- of contactfase blijkt of de klant vertrouwen heeft en open spreekt. Daarna volgt de analyse: men stelt gerichte vragen en brengt problemen en wensen in kaart. Zo kun je het aanbod passend presenteren. Voor een zekere volgende stap zou je aan het einde een korte testafsluiting kunnen doen en daarna de afsluiting voorbereiden.

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

1-a 2-d

2. U bereidt als manager een eerste verkoopgesprek met een potentiële klant voor.

Taak: 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 ...?