

B1.5.1 Das Verkaufsgespräch

Rozmowa sprzedażowa



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.

Profesjonalna rozmowa sprzedażowa często zaczyna się od dobrej relacji. W fazie budowania relacji widać, czy klient ma zaufanie i mówi otwarcie. Potem następuje analiza: zadaje się ukierunkowane pytania i wyjaśnia problemy oraz życzenia. Dzięki temu można odpowiednio zaprezentować ofertę. Dla pewnego następnego kroku mogliby Państwo na końcu zrobić krótkie zamknięcie testowe, a następnie przygotować zamknięcie.

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 plant direkt die Lieferung, bevor es ein Angebot gibt.
 - b. Man geht in die Analysephase und klärt Wünsche und Probleme.
 - c. Man macht sofort einen Abschluss ohne Fragen.
 - d. Man verschickt nur eine Preisliste per E-Mail.

1-d 2-b

2. Jako menedżerka/menedżer przygotowujesz pierwszą rozmowę sprzedażową z potencjalnym klientem.

Zadanie: 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 ...?