

## B1.5.1 Das Verkaufsgespräch

*A Conversa de Venda*



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.

*Uma **conversa de vendas** profissional muitas vezes começa com um bom relacionamento. Na **fase de relacionamento** fica claro se o cliente confia e fala abertamente. Depois vem a análise: fazem-se perguntas direcionadas e esclarecem-se problemas e desejos. Assim, é possível apresentar a **oferta** de forma adequada. Para um próximo passo seguro, poderia fazer no final um breve fechamento de teste e então preparar o **fechamento**.*

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

**1-d 2-c**

### **2. Você, como gerente, está preparando uma primeira conversa de vendas com um cliente em potencial.**

**Tarefa:** 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 ...?