

Sehen Sie sich die beigelegte PDF-Dateien an und antworten Sie bitte **kurz** und **direkt unter** den folgenden Fragen! Laden Sie anschließend **dieses** **editierte** Dokument wieder hoch.

1. Wie können Sie sich für ein Kundengespräch vorbereiten? **2 P**
Ihre Antworten: **Materialien zum vorzeigen mitnehmen! Zum Beispiel Prospekte, Zeichnungen, etc**
2. Warum lassen Sie zuerst den Kunden ausführlich reden? **3 P**
Ihre Antworten: **Da der Kunde Gründe für den Kauf, Pläne für die Verwendung des Produktes, u.s.w. angibt.**
3. Warum sind vollständige Informationen zum Kundenwunsch wichtig? **3 P**
Ihre Antworten: **Um in Erfahrung zu bringen, was genau der Kunde möchte und um Unklarheiten aufzuklären. Es kann sein, dass die Vorstellungen des Kunden nur begrenzt bis gar nicht umzusetzen sind. Dann ist es besser den Kunden gleich darauf hinzuweisen und eine besser Lösung vorzuschlagen.**
4. Warum ist es wichtig ein Produkt (z.B. LAN) zu visualisieren? **3 P**
Ihre Antworten: **Da der Kunde selbst nicht Teil der Firma ist, kann er sich meist nur wenig davon vorstellen wobei es bei dem Produkt genau geht. Mit Hilfe von Hilfsmaterialien wie Prospekte und Zeichnungen kann dem Kunden helfen sich das Produkt vorzustellen.**
5. Welcher Eindruck von Ihnen beim Kunden steigert die Kaufbereitschaft? **3 P**
Ihre Antworten: **Wenn man gut vorbereitet und gute Kenntnisse zum Produkt vorweisen kann, kann man das Produkt zu allererst gut präsentieren und die Kaufbereitschaft des Kunden steigt.**
6. Wie aktivieren Sie den Kunden? **3 P**
Ihre Antworten: **Indem man den Kunden ins Gespräch einbindet! Wenn der Kunde viel über seine Vorstellung erzählt, dann kann man schon Lösungsvorschläge vorschlagen und**
7. Warum sind Ablehnung oder Zustimmung des Kunden beim Verkaufsgespräch wichtig? **3 P**
Ihre Antworten: **Um sich auf das Endprodukt einigen zu können. Der Kunde sollte das Produkt so gut wie möglich nach seinen Vorstellungen erhalten.**

