**Kundenberatung, Angebot und Vertragsgestaltung**

**1. Was ist der erste Schritt im Prozess der Kundenberatung, Angebotserstellung und Vertragsgestaltung?**

**Antwort:**

**2. Wie wird ein maßgeschneidertes Angebot erstellt?**

**Antwort:**

**3. Welche Schritte umfasst die Vertragsgestaltung?**

**Antwort:**

**4. Wie erfolgt die Kundenberatung?**

**Antwort:**

**5. Was beinhaltet der Schritt der Angebotserstellung konkret?**

**Antwort:**

**6. Welche Aktivitäten sind nach dem Vertragsabschluss wichtig?**

**Antwort:**

**7. Was wird unter Kundenberatung verstanden?**

**Antwort:**

**8. Wie wird der Bedarf des Kunden in der Kundenberatung ermittelt?**

**Antwort:**

**Kundenstruktur**

**1. Was versteht man unter einer Kundenstruktur?**

**Antwort:**

**2. Welche Merkmale werden bei der Analyse der Kundenstruktur betrachtet?**

**Antwort:**

**3. Wie trägt eine Kundenstrukturanalyse zur Optimierung der Verkaufsorganisation bei?**

**Antwort:**

**4. Was sind die Ziele einer Kundenstrukturanalyse?**

**Antwort:**

**5. Wie können Kunden demografisch strukturiert werden?**

**Antwort:**

**6. Was bedeutet die geografische Strukturierung von Kunden?**

**Antwort:**

**7. Was sind psychografische Merkmale bei der Kundenstruktur?**

**Antwort:**

**8. Wie wird das Kaufverhalten in der Kundenstruktur berücksichtigt?**

**Antwort:**

**Kundenanforderungen und Kundenansprüche**

**1. Frage: Was versteht man unter Kundenanforderungen und Kundenansprüchen?**

**Antwort:**

**2. Frage: Welche Erwartungen haben Kunden typischerweise an die Produktqualität?**

**Antwort:**

**3. Frage: Welche Serviceerwartungen haben Kunden üblicherweise?**

**Antwort:**

**4. Frage: Was verstehen Kunden unter einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis?**

**Antwort:**

**5. Frage: Wie wichtig ist die Nachkaufbetreuung für die Kundenzufriedenheit?**

**Antwort:**

**6. Frage: Inwiefern beeinflusst die Personalisierung die Kundenansprüche?**

**Antwort:**

**7. Frage: Wie kann ein Unternehmen die Produktqualität sicherstellen, um den Kundenanforderungen gerecht zu werden?**

**Antwort:**

**8. Frage: Wie kann der Kundenservice optimiert werden, um den Serviceerwartungen der Kunden zu entsprechen?**

**Antwort:**

**Auftragsgewinnungsprozess**

**1. Frage: Was ist der Auftragsgewinnungsprozess?**

**Antwort:**

**2. Frage: Was ist das Ziel der Lead-Generierung im Auftragsgewinnungsprozess?**

**Antwort:**

**3. Frage: Wie erfolgt die Lead-Qualifizierung?**

**Antwort:**

**4. Frage: Was beinhaltet die Phase der Ansprache und des Engagements?**

**Antwort:**

**5. Frage: Was ist wichtig bei der Angebotserstellung?**

**Antwort:**

**6. Frage: Wie werden Vertragsverhandlungen geführt?**

**Antwort:**

**7. Frage: Was geschieht in der Abschlussphase des Auftragsgewinnungsprozesses?**

**Antwort:**

**8. Frage: Welche Maßnahmen sind nach dem Verkaufsabschluss wichtig?**

**Antwort:**

**Bestandsaufnahme und Konzeption typischer Verkaufsverhaltensmaßnahmen in Verkaufssituationen**

**1. Frage: Was versteht man unter der Bestandsaufnahme der Kundenbedürfnisse?**

**Antwort:**

**2. Frage: Wie wird die Verkaufssituation analysiert?**

**Antwort:**

**3. Frage: Welche Strategien werden in der Phase der Entwicklung von Verkaufsstrategien entwickelt?**

**Antwort:**

**4. Frage: Was umfasst die Planung von Verkaufsverhaltensmaßnahmen?**

**Antwort:**

**5. Frage: Wie werden Verkaufsteams auf die Verkaufsstrategien vorbereitet?**

**Antwort:**

**6. Frage: Wie kann ein Unternehmen seine Verkaufseffizienz durch die Anwendung dieser Methoden steigern?**

**Antwort:**

**7. Frage: Welche Rolle spielen Kundenfeedback und Marktanalyse in der Bestandsaufnahme?**

**Antwort:**

**8. Frage: Wie wird die Effektivität der umgesetzten Verkaufsverhaltensmaßnahmen überprüft?**

**Antwort:**

**ABC-Analyse**

**1. Frage: Was ist die ABC-Analyse und welches Hauptziel verfolgt sie?**

**Antwort:**

**2. Frage: Wie sind die Kategorien in der ABC-Analyse definiert?**

**Antwort:**

**3. Frage: Was sind die Vorteile der ABC-Analyse?**

**Antwort:**

**4. Frage: Welche Nachteile hat die ABC-Analyse?**

**Antwort:**

**5. Frage: Wie wird die ABC-Analyse im Kundenmanagement verwendet?**

**Antwort:**

**6. Frage: Wie können Unternehmen ihre Lagerhaltung mittels ABC-Analyse optimieren?**

**Antwort:**

**7. Frage: Welche strategischen Entscheidungen können auf Grundlage der ABC-Analyse getroffen werden?**

**Antwort:**

**8. Frage: Wie beeinflusst die ABC-Analyse die Kundenbetreuung?**

**Antwort:**