

Wirtschaft und Verwaltung Herr Schmitt	Arbeitsplan W.u.V. Kl. 6 vom 29.06.2020 – 03.07.2020 Verkaufsgespräche	Datum:
---	---	--------

Nachdem du die letzten Wochen fleißig am Thema Werbung gearbeitet hast, setzt du dich heute mit Verkaufsgesprächen auseinander.

Hierzu sollst du folgende Aufgaben lösen:

- 1) Lese dir den Dialog auf **Seite 140 (siehe unten)** durch.
- 2) Lese dir den grünen Kasten zum Thema „Regeln für Verkäuferinnen und Verkäufer“ durch. Schreibe den Kasten ab in dein **WuV-Heft oder –Ordner** ab.
- 3) Kontrolliere, welche Regeln die Verkäuferin im Dialog eingehalten hat. **Setze hinter jeder eingehaltenen Regeln ein Häkchen.**



Wenn du Fragen zu deinen Aufgaben hast, frage:
Frage erst deine Eltern direkt oder deine Klassenkameraden bzw. deinen Lehrer.
Wenn sie dir nicht weiterhelfen können, darfst du aber auch jederzeit gerne eine Email mit deinen (möglichst genauen) Fragen an mich schicken. Meine Email-Adresse lautet:
martin.schmitt@pfrimmtschole.de

Ich wünsche euch viel Spaß und Gesundheit! Herr Schmitt

Verkaufsgespräche



140.1

Verkäuferin: Guten Tag, was darf es sein?

Sarah: Ich hätte gern ein T-Shirt.

V: Da haben wir sehr schöne, neu hereingekommene Sachen (die Verkäuferin holt ein buntes T-Shirt mit V-Ausschnitt und ein bedrucktes mit weitem Ausschnitt). Das dürfte auch deine Größe sein: 36.

S: Das bunte T-Shirt würde mir schon gefallen. Bloß hätte ich es gerne mit Kragen.

V: Das haben wir natürlich auch: bunt, mit Kragen. Du willst es doch

sicherlich in reiner Baumwolle. Das ist beim Tragen sehr angenehm.

S: Ja, natürlich!

V: (Die Verkäuferin bringt das bunte T-Shirt mit Kragen und aus reiner Baumwolle.) Darf ich es dir einmal hinhalten? Schau in den Spiegel. Das steht dir ausgezeichnet.

S: Ja, das stimmt. Das nehme ich.

V: Gut. Möchtest du noch ein nettes Tüchlein probieren? In diesem schönen Orange, das in dem T-Shirt vorkommt?

S: Ja, probieren wir es einmal.

V: (Hält das Tuch an den Kragen des T-Shirts.) Das passt ideal dazu. Und es kostet nur 4 Euro – beides zusammen 19 Euro.

S: Also, das nehme ich dazu.

V: Darf ich dir sonst noch etwas zeigen?

S: Nein, danke.

V: Dann darf ich mich bedanken. Da hast du ja nun etwas Passendes gefunden. Ich bringe es zur Kasse. Auf Wiedersehen!

S: Auf Wiedersehen! (Geht zur Kasse und zahlt.)

Regeln für Verkäuferinnen und Verkäufer:

1. Bleiben Sie immer freundlich, auch wenn es Ihnen schwerfällt.
2. Legen Sie Waren vor und ermitteln Sie so die Vorstellungen des Kunden. „Reden ist Silber, zeigen ist Gold!“
3. Verwenden Sie Fragen, mit denen Sie dem Käufer bejahende Antworten in den Mund legen („Ist das nicht ein schönes Kleid?“).
4. Vermeiden Sie Entscheidungsfragen („Nehmen Sie das teurere oder das billigere Kleid?“).
5. Sagen Sie etwas, was für den Käufer angenehm ist („Das steht Ihnen hervorragend!“ oder „Sie sehen darin glänzend aus!“).
6. Nehmen Sie mögliche kritische Bemerkungen des Kunden vorweg, dann sind Sie in einer besseren Lage („Diese Jeans sind etwas teurer, aber dafür haben sie eine hervorragende Qualität“).