

insgesamt 1500 Euro zu gewinnen

Testen Sie Ihr Wissen rund um "Das erfolgreiche Verkaufsgespräch"

(Bei den Fragen 1, 4, 5, 7, 9 und 11 ist je eine Antwort richtig.)

1. Preis: 750 Euro 2. Preis: 500 Euro

3. Preis: 250 Euro

1. Wie schnell gewinnt I	hr Kunde einen ersten Ein	druck? In	3. Pieis: 250 Euro
max. 3 Sekunden	max. 30 Sekunden	max. 1	Minute
2. Was gehört aus Kunde	ensicht noch zum ersten E	indruck? Nenne	en Sie drei Punkte:
a)			
c)			
3. Wie verabschieden Sie	e Ihre Kunden? Nennen Si	e zwei Beispiel	e:
a)			
	dies: "Was ist Ihnen dabe		
geschlossene Frage	Alternativfrage	offene Frage	
5. Wer steht bei der Kun	dennutzenorientierung in	n Mittelpunkt?	
der Markterfolg	das Produkt	☐ der Kur	nde
6. Nennen Sie drei Motiv	ve für Einwände Ihres Ges	prächspartners	?
a)			di 1
c)			

7. Ergänzen Sie diesen Sa	tz: "Ein Einwand ist keine NE	NEIN, sondern "	
ein Aufschrei	eine Verkaufschance	eine Unverschämtheit	
8. Nennen Sie zwei Vorteile	e, die Ihr Unternehmen von e	einem guten Beschwerdemanagement hat:	
a)			
9. Der Kunde wiederholt I Um welchen Kundentyp		und "aber", verunsichert sich selbst.	
☐ der Ängstliche	der Vielredner	der Unentschlossene	
	n unter Service? Bitte nenne	nen Sie drei Möglichkeiten:	
11. Zufriedene, begeistert			
kommen nie mehr wieder empfehlen uns weiter			
5"		er en	
	innen Hildegund Wölfel und Barl tem ausgewertet. Bei Punktgleid ntsweg ist ausgeschlossen.		
Vorname/Name:	preciipartilei all.		
Telefon:		95326 Kulmbach	
Unser Team besteht aus	Mitgliedern		
Ctroßo.			
Ort:		The state of the s	