
Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren

Praxisauftrag

Verkaufsargumente formulieren

Die Grundlagen zu diesem Praxisauftrag findest du im Handlungsbaustein zur Handlungskompetenz c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren

Ausgangslage

Eine gute Kundenberatung zeichnet sich unter anderem dadurch aus, dass du gezielte Verkaufsargumente formulierst, die die Kundin vom Produkt bzw. von der Dienstleistung überzeugen. Aus diesem Grund ist es entscheidend, dass du dir genügend Hintergrundinformationen dazu aneignest. Dieser Praxisauftrag hilft dir dabei, verkaufswirksame Argumente zu formulieren.

Aufgabenstellung

- | | |
|----------------------|--|
| Teilaufgabe 1 | Wähle drei Produkte oder Dienstleistungen aus deinem Betrieb, die du gerne verkaufswirksam präsentieren möchtest. Sammle über verschiedene Informationskanäle Hintergrundinformationen zu diesen drei Produkten oder Dienstleistungen, die dir bei der Argumentation behilflich sein können. |
| Teilaufgabe 2 | Formuliere verkaufswirksame Argumente zu deinen drei Produkten oder Dienstleistungen. |
| Teilaufgabe 3 | Präsentiere die Argumente deinen Teamkolleginnen und bitte sie um ein Feedback zu deiner Präsentation. Frage sie, was du besser machen kannst und worauf du künftig achten solltest. |
| Teilaufgabe 4 | Dokumentiere und reflektiere deine Ergebnisse in deiner digitalen Lerndokumentation. |
-

Hinweise zur Lösung

Achte darauf, produkt- oder dienstleistungsbezogene und verständliche Verkaufsargumente zu formulieren. In den Feedbacks zu deiner Präsentation wirst du positive wie auch negative Rückmeldungen erhalten. Nimm negative Rückmeldungen nicht persönlich, sondern versuche, daraus etwas zu lernen.