Verkaufsgespräche abschliessen und nachbearbeiten

Praxisauftrag

Abschluss von Verkaufsgesprächen einleiten

Die Grundlagen zu diesem Praxisauftrag findest du im Handlungsbaustein zur Handlungskompetenz a3: Verkaufsgespräche abschliessen und nachbearbeiten.

Ausgangslage

Als Fachperson im Detailhandel möchtest du jedes Verkaufsgespräch erfolgreich abschliessen und dadurch zur Zufriedenheit deiner Kundin beitragen. Dies erreichst du, indem du den Gesprächsabschluss professionell gestaltest. Übe mit diesem Praxisauftrag, wie du den Abschluss von Verkaufsgesprächen gekonnt einleitest und damit den Verkauf positiv abschliesst.

Aufgabenstellung

Teilaufgabe 1	Überleg dir, wie du im Verkaufsgespräch den Übergang in den Gesprächsabschluss gestalten kannst. Erstell daraus eine Übersicht. Überleg dir dann, wie du das Verkaufsgespräch aufwerten kannst. Ergänze deine Übersicht damit.
Teilaufgabe 2	Beobachte eine Arbeitskollegin oder einen Arbeitskollegen dabei, wie er oder sie Verkaufsgespräche abschliesst. Beobachte mindestens drei solche Gespräche.
Teilaufgabe 3	Ergänze deine Übersicht mit neuen Erkenntnissen, die du durch die Beobachtung in Teilaufgabe 2 gewonnen hast. Führe nun mindestens drei Verkaufsgespräche. Leite dabei den Gesprächsabschluss gekonnt ein und lass deine Erkenntnisse aus den vorherigen Teilaufgaben einfliessen. Werte dabei das Gespräch bzw. den Verkauf für deinen Kunden bewusst auf.
Teilaufgabe 4	Dokumentiere und reflektiere deine Ergebnisse in deiner digitalen Lerndokumentation.

Hinweise zur Lösung

Besprich deine Übersicht mit deiner Berufsbildnerin und hol dir von ihr zusätzliche Tipps.

© Bildung Detailhandel Schweiz