



Lehrjahr 2

Verkaufsgespräch vorbereiten und führen

Praxisauftrag

Handlungskompetenz d3: Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen

Ausgangslage

Dein Ziel im Verkaufsgespräch ist es, dein Gegenüber vom Angebot deines Betriebs zu überzeugen. Damit dir das gelingt, bereitest du dich auf das Gespräch mit internen und externen Kundinnen ausreichend vor. Im Gespräch setzt du passende Gesprächstechniken ein wie z.B. die Nutzenargumentation und das Storytelling.

Dieser Praxisauftrag bietet dir die Möglichkeit, Verkaufsgespräche professionell vorzubereiten und zu führen.

Aufgabenstellung

Teilaufgabe 1 Überleg dir mögliche Situationen von Verkaufsgesprächen in deinem Betrieb. Das können z.B. Gespräche zu Produkten oder Dienstleistungen deines Betriebs mit internen und externen Kunden sein. Finde heraus, welche Kommunikationskanäle verwendet werden.

Erstelle dazu eine Übersicht.

Wähle mit deiner vorgesetzten Person eine Gesprächssituation aus der Übersicht aus, in der du das Verkaufsgespräch führen kannst.

Teilaufgabe 2 Bereite dich auf das Verkaufsgespräch vor, indem du z.B.

- wichtige Dokumente organisierst (z.B. Produktkataloge, allgemeine Geschäftsbedingungen oder Vertragsentwürfe) und die relevanten Seiten durchliest,
- dich über den Nutzen des Produkts/der Dienstleistung informierst,
- passende Verkaufsargumente notierst,
- den Gesprächsablauf strukturierst,
- einen Entwurf einer Offerte erstellst,
- dich bei deiner vorgesetzten Person nach Tipps zum Führen von Verkaufsgesprächen erkundigst.

Halte deine Überlegungen und Erkenntnisse in der Übersicht aus Teilaufgabe 1 fest.



Teilaufgabe 3	<p>Führe das Verkaufsgespräch. Setze bewusst passende Gesprächstechniken wie z.B. Nutzenargumentation und Storytelling ein.</p> <p>Hol von deinem Gegenüber ein Feedback zum Gesprächsverlauf und der Zufriedenheit mit dem Ergebnis ein.</p>
Teilaufgabe 4	<p>Bereite das Gespräch nach. Notiere deine Erkenntnisse aus dem Gespräch in der Übersicht aus Teilaufgabe 1.</p> <p>Erstelle eine To-do-Liste mit allen weiteren Aufgaben (z.B. Offerte erstellen oder Verkaufsvertrag aufsetzen).</p> <p>Besprich deine Übersicht und die To-do-Liste mit deiner vorgesetzten Person.</p>
Teilaufgabe 5	<p>Dokumentiere und reflektiere deine Ergebnisse in deiner digitalen Lerndokumentation.</p>

Hinweis zur Lösung

Für deine Arbeitskolleginnen, ob du bei einem Verkaufsgespräch dabei sein darfst, bevor du selber eins führst.

Wie du ein Verkaufsgespräch professionell vor- und nachbereitest, lernst du im Handlungsbaustein «Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen».

Organisation

Führe deinen Praxisauftrag direkt in deinem Arbeitsalltag anhand eines konkreten Falls oder einer konkreten Situation aus der Praxis aus.

Für die Dokumentation deines Vorgehens benötigst du je nach Aufwand zwischen 30 und 90 Minuten.