ROLLENSPIELKARTEN – HOCHBETRIEB

ORGANISATION & ARBEITSAUFTRAG

Gruppen: Arbeiten Sie in 4er-Gruppen.

Rollen – wechseln Sie die Rollen durch, jede Szene anders:

- Verkäufer/in und Kunde(n) – führen das Verkaufsgespräch.
- Kamera – filmt das Gespräch als Erinnerungshilfe.
- Regie – achtet auf die fachliche Richtigkeit und gibt Tipps.

Arbeitsauftrag:
Entwickeln Sie zu jeder der folgenden Szenen ein vollständiges Verkaufsgespräch. Üben Sie die Gespräche und bereiten Sie sich darauf vor, alle Szenen später nach kurzer Vorbereitung vorzuspielen.

Arbeitsergebnis:
Filmen Sie die Szenen als Erinnerungshilfe und zur Vorbereitung auf das spätere Vorspiel. Die Videos werden nicht öffentlich gezeigt. Wenn Sie nicht filmen möchten, notieren Sie die Szenen schriftlich.

Szeneninhalt:
Spielen Sie fachlich richtig – entsprechend den Inhalten auf dem Übersichtsblatt zum Thema.

Ware und Geschäft:
Sie können frei wählen. Beides muss zum Inhalt der jeweiligen Szene passen.

LEAN SELLING

Situation:
Im Geschäft herrscht Hochbetrieb.
Ein Kunde möchte sich zu einem Produkt beraten lassen.
Gleichzeitig warten weitere Kunden auf Hilfe.

Ihre Aufgabe:
Entwickeln Sie ein vollständiges Verkaufsgespräch und wenden Sie Lean Selling an.



PARALLELBEDIENUNG

Situation:
Im Geschäft herrscht Hochbetrieb.
Sie beraten gerade einen Kunden, als ein zweiter Kunde dazukommt und sich für dieselbe Ware interessiert.

Ihre Aufgabe:
Entwickeln Sie ein vollständiges Verkaufsgespräch mit Parallelbedienung.



MEHRFACHBEDIENUNG

Situation:
Im Geschäft herrscht Hochbetrieb.
Sie beraten einen Kunden. Während dieser einen Artikel anprobiert entsteht eine kurze Gesprächspause. Ein weiterer Kunde wartet ganz offensichtlich auf Beratung.

Ihre Aufgabe:
Entwickeln Sie ein vollständiges Verkaufsgespräch mit Mehrfachbedienung.

