ROLLENSPIELKARTEN – SPÄTKUNDEN

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.

SPÄTKUNDE – VOR 20 UHR

Situation:
Es ist kurz vor 20 Uhr.
Ein Kunde kommt in das Geschäft und hat einen dringenden Bedarf. Der Bedarf lässt sich mit einer kurzen Beratung lösen.

Ihre Aufgabe:
Entwickeln Sie ein vollständiges Verkaufsgespräch und zeigen Sie, wie Sie in dieser Situation angemessen und kundenorientiert handeln.



SPÄTKUNDE – NACH 20 UHR

Situation:
Es ist nach 20 Uhr.
Ein Kunde kommt in das Geschäft und hat den gleichen dringenden Bedarf wie in der vorherigen Szene. Der Bedarf lässt sich mit einer kurzen Beratung lösen.

Ihre Aufgabe:
Entwickeln Sie ein vollständiges Verkaufsgespräch und zeigen Sie, wie Sie in dieser Situation mit Freundlichkeit und Klarheit umgehen.

