

Gesprächsleitfaden für den Verkaufsstand

Ziel → Kund/innen freundlich ansprechen, beraten und zum Kaufabschluss führen

1. Begrüßung & erster Eindruck

Freundlich lächeln, Blickkontakt aufnehmen

Verkäufer

Guten Tag, herzlich willkommen bei der *xxx Übungsfirma*. Schön, dass Sie bei uns vorbeischauen. Haben Sie sich schon ein wenig umgesehen?

Darf ich Ihnen kurz unser Sortiment vorstellen?

Sind Sie auf der Suche nach etwas Bestimmtem?

Wir haben heute tolle Messeangebote – darf ich Ihnen etwas zeigen?

2. Bedarf herausfinden

Aktiv zuhören, offene Fragen stellen

Verkäufer

Was interessiert Sie besonders – ein Geschenk, etwas für den Alltag oder ein Spezialprodukt?

Was ist Ihnen bei einem Produkt besonders wichtig?

✦ **Ziel:** Bedürfnisse erkennen – z. B. Preis, Menge, Wünsche an das Produkt

3. Produkt präsentieren

Kurz und klar, Vorteile hervorheben

Verkäufer

Dazu passt unser Produkt perfekt. Es ist besonders weil

Auf der Messe bieten wir *Rabatt, Sonderangebot*

Dieses Produkt ist eines unserer Bestseller – hier sind die wichtigsten Infos dazu ...

✦ Zeigen Sie Prospekt oder Muster

✦ Messeangebot oder Rabatt betonen

4. Kaufanreize & Abschluss

Verkäufer

Wenn Sie möchten, kann ich das gleich für Sie ins Bestellformular eintragen

Beim Kauf von 2 Stück erhalten Sie heute *Rabatt/Geschenk*

Soll ich Ihnen ein unverbindliches Angebot mitgeben oder gleich die Bestellung aufnehmen?

5. Abschluss & Verabschiedung

Bestellung eintragen, bedanken, Kontakt sichern

Verkäufer

Vielen Dank für Ihre Bestellung / das Gespräch! Hier ist Ihre Kopie vom Bestellformular.

Falls Sie später noch Fragen haben – hier ist unsere Visitenkarte.

Ich wünsche Ihnen noch eine erfolgreiche Messe

✔ **Tipp für den Notfall**

Falls jemand nichts kaufen möchte

Verkäufer

Kein Problem – hier ist unser Flyer zum Mitnehmen. Vielleicht passt es ja ein andermal. Vielen Dank fürs Vorbeischaun!