

Verkaufsgespräch am Messestand

Teil 1: Gesprächsphasen & Kriterien (mit Bewertung)

Phase	Beobachtungskriterien	Bewertung (1 = trifft voll zu – 5 = trifft nicht zu)
I. Begrüßung & Beziehung herstellen	Freundlicher Einstieg, Blickkontakt, höfliche Sprache, Offenheit	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
II. Bedarfsermittlung	Fragen gestellt, aktiv zugehört, auf Wünsche eingegangen	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
III. Produktpräsentation	Fachwissen, Vorteile erklärt, Zusatznutzen genannt	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
IV. Abschluss	Abschlussfrage gestellt, Angebot konkretisiert	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
V. Verabschiedung & Kundenbindung	Freundliche Verabschiedung, Einladung zum Wiederkommen	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Teil 2: Reflexion

1. Was lief besonders gut im Gespräch?

2. Welche Phase fiel dir am schwersten? Warum?

3. Was würden Sie beim nächsten Mal anders machen?

4. Feedback vom Partner / der Partnerin:

Gesamtbeurteilung (Selbst- oder Fremdeinschätzung)

- ☐ **Sehr gut** – Gespräch war flüssig, strukturiert und überzeugend
- ☐ **Gut** – kleine Unsicherheiten, aber Gesprächsziel erreicht
- ☐ **Befriedigend** – einige Lücken in Struktur oder Argumentation
- ☐ **Verbesserungswürdig** – Gespräch nicht klar geführt oder unvollständig