

Rollenspielfkarten zum Einstieg: Kaufabschluss herbeiführen

Rollenspielfkarte Verkäufer/in

Sie beraten drei verschiedene Kundinnen bzw. Kunden und versuchen möglichst von der Qualität und dem Nutzen der Ware zu überzeugen. Sie möchten natürlich gerne Ihre Ware verkaufen.

Rollenspielfkarte Kundin bzw. Kunde 1

Sie sind sehr an der Ware interessiert, da sie Ihnen gut gefällt und Sie vom Wert der Ware überzeugt sind. Nachdem Sie beraten wurden zeigen Sie durch Mimik und Gestik, dass Ihnen die Ware gefällt. Außerdem sagen Sie der Verkäuferin bzw. dem Verkäufer, dass Ihnen die Ware sehr gut gefällt. Am Ende des Verkaufsgesprächs kaufen Sie die Ware.

Rollenspielfkarte Kundin bzw. Kunde 2

Sie sind unentschieden, ob Sie die vorgewiesene Ware kaufen sollen, da Sie sich nicht sicher sind, ob sie Ihnen 100-prozentig zusagt. Sie zeigen Ihre Unentschiedenheit durch Mimik, Gestik und über Äußerungen. Sie machen Ihre Kaufentscheidung vom Verhalten der Verkäuferin bzw. des Verkäufers abhängig. Überzeugt sie bzw. er Sie vom Nutzen der Ware, kaufen Sie die Ware. Überzeugt sie bzw. er Sie nicht, verlassen Sie den Laden ohne zu kaufen.

Rollenspielfkarte Kundin bzw. Kunde 3

Die vorgewiesene Ware entspricht nicht so ganz Ihren Vorstellungen. Außerdem möchten Sie sich noch in anderen Geschäften umschauen und genauer informieren. Sie sind etwas lustlos und haben auch nicht so viel Zeit für ein längeres Beratungsgespräch. Sie signalisieren mit Mimik und Gestik Ihr Desinteresse.