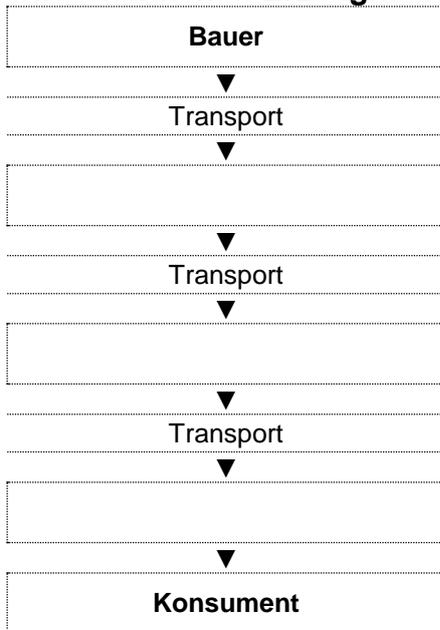


FL - Persönlicher Verkauf

1. Der Großteil der landwirtschaftlichen Erzeugnisse wird auf indirektem Weg verkauft. Das heißt zwischen Bauern und Letztverbraucher (Konsumenten) treten verschiedene Absatzmittler. Skizziere einen typischen Absatzweg eines landwirtschaftlichen Erzeugnisses mit mindestens 3 Zwischenstufen! (3 Punkte)



2. Zähle die Aufgaben des Handels auf! (6 Punkte)

Der Handel ist ...

-
-

... er ...

-
-
-
-

3. Unterteilt man den Handel nach der Gebietsorientierung, so erhält man vier verschiedene Gruppen von Handelsbetrieben. Nenne die 4 Gruppen! (4 Punkte)

-
-
-
-



4. Nach der Kundenorientierung kann der Handel in zwei Gruppen unterteilt werden. Nenne die beiden Gruppen! (2 Punkt)

-
-

5. Der Handel lässt sich hinsichtlich der Warenorientierung in verschiedene Gruppen unterteilen. Nenne mindestens 6 solcher Gruppen! (6 Punkte)

-
-
-
-
-
-

6. Wozu dient ein Verkaufsgespräch? Kreuze die zutreffenden Aussagen an! ACHTUNG mehrere Antworten sind möglich! (4 Punkte)

- Begegnung zwischen Kunden und Verkäufer
- Besprechung von Verkaufsstrategien
- Warenvermittlung
- Einwandbehandlung
- Warenpräsentation
- Planung der Umsatzbeteiligung des Verkäufers

7. Ziel eines Verkaufsgesprächs ist es ein angenehmes Verkaufsklima zu schaffen. Welche Eigenschaften benötigt ein guter Verkäufer dazu? (4 Punkte)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> bejahende Einstellung zu Umweltthemen (demonstrieren für den Umweltschutz, ...) | <input type="checkbox"/> gestyltes Aussehen (geschminkt, lackierte Fingernägel, ...) |
| <input type="checkbox"/> positive Einstellung zum Beruf (Freude am Kontakt mit Menschen, ...) | <input type="checkbox"/> hohes Fachwissen (Waren, Verkaufstechnik, ...) |
| <input type="checkbox"/> gepflegtes äußeres Erscheinungsbild (Kleidung, Hygiene, ...) | <input type="checkbox"/> höfliche Umgangsformen gegenüber den Kunden (freundlich, höflich, ...) |
| <input type="checkbox"/> sportliche Figur (muskulös, durchtrainiert, ...) | <input type="checkbox"/> topmoderne Frisur (gefärbte und arrangierte Haare, ...) |

8. Ein Verkäufer sollte auch um sein (positives) äußeres Erscheinungsbild bemüht sein. Wodurch wird es geprägt? (2 Punkte)

-
-

9. Ein Verkäufer benötigt eine positive Einstellung zu seinem Beruf und hohes Fachwissen in verschiedenen Bereichen! Nenne mindestens 4 solcher Fachbereiche! (4 Punkte)

-
-
-
-

10. Das Erscheinungsbild eines Verkäufers wird unter anderem geprägt durch seine Kleidung. Worauf sollte er dabei achten? (5 Punkte)

Seine Kleidung sollte ...

-
-
-
-
-

11. Was versteht man unter dem Begriff Corporate Identity und welchen Vorteil hat das für den Kunden? (4 Punkte)

-
-
-

Vorteil für den Kunden:

-

12. Neben der Kleidung wird das Erscheinungsbild eines Verkäufers auch durch die Körperpflege geprägt. Was ist dabei wichtig? (5 Punkte)

-
-
-
-
-



13. **Körperpflege** – tägliche Körperpflege gibt nicht nur Frische sondern auch Sicherheit und Selbstvertrauen! Was sollte ein guter Verkäufer daher unbedingt beachten? Kreuze zutreffendes an! (6 Punkte)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> saubere Kleidung | <input type="checkbox"/> gepflegte Haare und ordentliche Frisur |
| <input type="checkbox"/> saubere Hände und Fingernägel | <input type="checkbox"/> geputzte Schuhe |
| <input type="checkbox"/> tägliche Reinigung | <input type="checkbox"/> keinen Schmuck tragen |
| <input type="checkbox"/> freundlich und höflich | <input type="checkbox"/> kein Mundgeruch |
| <input type="checkbox"/> kein Körpergeruch | <input type="checkbox"/> tragen einer Kopfbedeckung |
| <input type="checkbox"/> nicht zu starkes Parfum | <input type="checkbox"/> mit Gummihandschuhen bedienen |

14. Wenn am Ende eines Verkaufsgespräches ein Geschäftsabschluss stehen soll, muss der Verkäufer ein positives Verkaufsklima schaffen. Was muss er dazu tun? (6 Punkte)

-
-
-
-
-
-

15. Welche Kriterien sollte ein guter Verkäufer hinsichtlich seiner Sprechweise beachten? (5 Punkte)

-
-
-
-
-

16. Ein guter Verkäufer passt sein Sprechtempo an die Kundschaft an und variiert es gegebenenfalls. Warum sollte er das tun bzw. wie wirkt sich zu schnelles oder zu langsames Sprechen beim Kunden aus? (4 Punkte)

- Zu schnell
-
-
- Zu langsam
-
-

17. Ein guter Verkäufer passt seine Lautstärke an die Kundschaft an und variiert sie gegebenenfalls. Warum sollte er das tun bzw. wie wirkt sich zu lautes oder zu leises Sprechen beim Kunden aus? (4 Punkte)

Zu laut

.....
.....

Zu leise

.....
.....

18. Die nonverbale Kommunikation, also die Körpersprache des Verkäufers, ist für das Zustandekommen eines Geschäftes ebenfalls von großer Bedeutung. Sie wird beispielsweise beeinflusst durch die Haltung des Verkäufers.

a. Wie sollte die Haltung eines guten Verkäufers sein? (4 Punkte)

-
-
-
-

b. Welche Haltung wirkt sich negativ aus? (4 Punkte)

-
-
-
-

19. Die nonverbale Kommunikation, also die Körpersprache des Verkäufers, ist für das Zustandekommen eines Geschäftes ebenfalls von großer Bedeutung. Sie wird beispielsweise beeinflusst durch die Gestik des Verkäufers.

a. Wie sollte die Gestik eines guten Verkäufers sein? (4 Punkte)

-
-
-
-

b. Welche Gesten wirken sich negativ aus? (4 Punkte)

-
-
-
-

20. Welche Verhaltensweisen eines Verkäufers signalisieren Aggressivität und Ablehnung beim Kunden und sollten daher unbedingt vermieden werden? Nenne mindestens 5 solcher Verhaltensweisen! (5 Punkte)

-
-
-
-
-
-



21. Welche Verhaltensweisen eines Verkäufers signalisieren Unsicherheit und Nervosität beim Kunden und sollten daher unbedingt vermieden werden? Nenne mindestens 5 solcher Verhaltensweisen! (5 Punkte)

-
-
-
-
-
-
-
-
-

22. Was heißt lebendiges Sprechen? (5 Punkte)

-
-
-
-
-

23. Die nonverbale Kommunikation, also die Körpersprache des Verkäufers, beeinflusst den Verlauf eines Verkaufsgesprächs in hohem Maße. Welche Punkte sind dabei zu berücksichtigen? (5 Punkte)

-
-
-
-
-

24. Fehler, die du vermeiden solltest! Nenne mindestens 3 Verhaltensweisen, die Ungeduld zum Ausdruck bringen und daher auf jeden Fall vermieden werden sollten! (3 Punkte)

-
-
-

25. Wie heißen die 3 Phasen des Verkaufsgesprächs? (3 Punkte)

-
-
-

26. Das Verkaufsgespräch: Wie heißt die Einleitungsphase eines Verkaufsgesprächs und was sollte Phase des Verkaufsgesprächs passieren? (4 Punkte)

Anderer Name

=

Mögliche Aktivitäten während dieser Phase

-
-
-

27. Das Verkaufsgespräch: Wie heißt die 2. Phase (Hauptteil) eines Verkaufsgesprächs und was sollte Phase des Verkaufsgesprächs passieren? (4 Punkte)

Anderer Name

=

Mögliche Aktivitäten während dieser Phase (Nenne mindestens 3 Beispiele)

-
-
-

28. Das Verkaufsgespräch: Wie heißt die 3. Phase (Schluss) eines Verkaufsgesprächs und was sollte Phase des Verkaufsgesprächs passieren? (4 Punkte)

Anderer Name

=

Mögliche Aktivitäten während dieser Phase (Nenne mindestens 3 Beispiele)

-
-
-



FL - Voraussetzungen für die Direktvermarktung

29. Bauer Karl Halter möchte auf seinem Bauernhof einen Hofladen einrichten und dort seine qualitativ hochwertigen Lebensmittel anbieten. Er hat bereits alles durchgerechnet und geplant. Einzig bei den Voraussetzungen, die ein Direktvermarkter mitbringen sollte, ist er noch unschlüssig. Was könntest du ihm raten? Welche persönlichen Anforderungen stellt die Direktvermarktung an ihn als Betriebsleiter? Nenne mindestens 5 Anforderungen an die eigene Persönlichkeit! (5 Punkte)

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

30. Bauer Karl Halter möchte auf seinem Bauernhof einen Hofladen einrichten und dort seine qualitativ hochwertigen Lebensmittel anbieten. Er hat bereits alles durchgerechnet und geplant. Einzig bei den Voraussetzungen, die eine direkt vermarktende Familie mitbringen sollte, ist er noch unschlüssig. Was könntest du ihm raten? Welche Anforderungen werden an seine Familie gestellt? Nenne mindestens 5 Anforderungen an die Familie! (5 Punkte)

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

31. Bauer Karl Halter möchte auf seinem Bauernhof einen Hofladen einrichten und dort seine qualitativ hochwertigen Lebensmittel anbieten. Er hat bereits alles durchgerechnet und geplant. Einzig bei den Voraussetzungen, die ein direkt vermarktender Betrieb mitbringen sollte, ist er noch unschlüssig. Was könntest du ihm raten? Welche Anforderungen werden an seinen Betrieb gestellt? Nenne mindestens 5 betriebliche Voraussetzungen! (5 Punkte)

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____