

Rollenspielkarten zum Einstieg: Kaufabschluss herbeiführen

Rollenspielkarte 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.

Rollenspielkarte 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.

Rollenspielkarte Kundin bzw. Kunde 2

Sie sind unschlüssig, ob Sie die vorgeführte Ware kaufen sollen, da Sie sich nicht sicher sind, ob sie Ihnen 100-prozentig zusagt. Sie zeigen Ihre Unschlüssigkeit 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.

Rollenspielkarte Kundin bzw. Kunde 3

Die vorgelegte Ware entspricht nicht so ganz Ihren Vorstellungen. Außerdem möchten Sie sich noch in anderen Geschäften umschaun 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.