



Welche Verkaufsarten kennen Sie?



Was sind die Aufgaben des persönlichen Verkaufs?

Was verstehen Sie unter Verkauf?

Welche Punkte beinhaltet die Verkaufsplanung?

Welche Bedeutung hat der Verkauf?

Wozu dient das Verkaufskonzept resp. der Verkaufsplan?

Welche Funktionen hat der Verkauf?

Was beinhaltet der unpersönliche Verkauf?

www.marketingfox.ch

Was ist das Ziel des persönlichen Verkaufs?

Welche Kundentypen kennen Sie?

Welche Kernaufgaben hat der Verkauf?

Welche Kaufakteure kennen Sie?

Welche Hauptaufgaben hat der Aussendienst?

Was wird als ein impulsiver Kaufentscheidungsprozess bezeichnet?

Welche Punkte beinhaltet der Kaufentscheidungsprozess?

Erklären Sie den Begriff Feldverkauf!

Welche Kundenarten kennen Sie?

Erklären Sie den Begriff Platzverkauf!

Nennen Sie die Vorteile des persönlichen Verkaufs!

Welche Fragetechniken kennen Sie?

Nennen Sie die Nachteile des persönlichen Verkaufs?

Nennen Sie typische Tätigkeiten im Verkauf!

Nennen Sie die wichtigsten Elemente der Verkaufstechnik!

Nennen Sie qualitative Verkaufsziele!

Welche Schritte beinhaltet der Aufbau eines Verkaufsgesprächs?
(1. Teil)

Nennen Sie quantitative Verkaufsziele!

Welche Schritte beinhaltet der Aufbau eines Verkaufsgesprächs?
(2. Teil)

Anhand von welchen Dimensionen wird ein Ziel definiert?

www.marketingfox.ch

Zwischen welchen Kontaktarten (Kontaktqualität) wird im Verkauf differenziert?

Was verstehen Sie unter Primärplanung?

Nennen Sie Nachteile der elektronischen Kontaktart!

Welchen Zweck erfüllt die primäre Verkaufsplanung?

Bei der Definition der Verkaufsstrategie bestimmen wir die 6 Subvariablen im Verkauf. Wie lauten diese?

Was beinhaltet die primäre Verkaufsplanung?

Was ist die Kontaktqualität und wie wird diese definiert?

Was beinhaltet die Streuplanung?

Welche Planungsfristen gibt es im Verkauf?

Was verstehen Sie unter Touren- und Reiseplanung?

Was ist ein
Verkaufsstufenplan?

Was wird in der Tourenplanung
(Kuchenprinzip) festgelegt?

Welche Kriterien sind in der
Praxis relevant für die
Einteilung der Verkaufsgebiete
der einzelnen AD-Mitarbeitern?

Was wird in der Routenplanung
(Blattprinzip) festgelegt?

Was muss gegeben sein, damit
sich der Einsatz von AD-
Mitarbeitern überhaupt lohnt
und Sinn macht?

Was wird in der Sekundären
Verkaufsplanung festgelegt?

Wie sieht Ihrer Meinung nach
der Einsatz von AD-Mitarbeitern
in der Zukunft aus? Begründen
Sie Ihre Aussage!

Welche Punkte beinhaltet die
Sekundäre Verkaufsplanung?

Der persönliche Verkauf ist ein
hartes Geschäft. Welche
Charaktereigenschaften muss
darum ein Verkäufer besitzen?

Was ist die Aufgabe der
Sekundären Verkaufsplanung?

Welche Punkte beinhaltet die Organisationsplanung?

Nennen Sie die Hilfsmittel der Aufbauorganisation!

Was beinhaltet die Verkaufshilfenplanung?

Nennen Sie die Hilfsmittel der Ablauforganisation!

Nach welchen Kriterien wird die Verkaufsorganisation gegliedert?

Welche Angaben enthält ein Stelleninserat, mit dem Sie einen Aussendienstmitarbeiter suchen?

Welche Organisationsformen gibt es im Verkauf?

Was sind Vorteile der Stellenbeschreibung?

Was ist der wichtigste Grundsatz in der Organisation allgemein?

Was sind Nachteile der Stellenbeschreibung?

www.marketingfox.ch

Welche Aufgaben übernimmt die Personalplanung?

Was beinhaltet ein Weiterbildungs-Grobkonzept?

Was versteht man unter Personalmarketing?

Mit welchen Massnahmen können Sie für eine möglichst hohe Motivation Ihres Aussendienstes sorgen?

Nach welchen Möglichkeiten können wir zukünftige MA anwerben?

Was sind Fringe Benefits?

Anhand von welchen Kriterien erfolgt die Personalselektion?

Was sind Incentives?

www.marketingfox.ch

Nennen Sie die Phasen der Ausbildungsplanung von neuen Mitarbeitern!

Nach welchen Prinzipien respektive Gerechtigkeiten sollte ein Lohn ausgestaltet sein?

Im Verkauf wird das Salär oftmals in mehrere Komponenten aufgeteilt. Welche?

Was für Informationen und Arbeiten verlangen Sie von Ihrem AD im Anschluss an einen Kundenbesuch?

Nennen Sie ein Beispiel für die Aussendienst-Kosten!

Welche Funktionen hat ein Key Account Manager zu erfüllen?

Welche Provisionsregelungen gibt es?

Welche Massnahmen zur Kundenbindung kennen Sie?

In welchen Bereichen können Sie Ihren Aussendienst schulen?

Was gehört in eine Offerte?

Mit welchen Methoden und Massnahmen können Sie Ihren AD steuern/einsetzen/kontrollieren?

Wann ist eine Offerte verbindlich?

www.marketingfox.ch

Was wissen Sie betr. der Form von Offerten?

Ein AD erreicht wiederholt seine Ziele nicht. Was können die Gründe sein?

Was für Verkaufs- und Präsentationshilfen kennen Sie und wie lassen diese sich unterscheiden?

Was gehört in einen Kontrollplan?

Nennen Sie 6 Informationshilfen!

Was sind Gründe für eine Reklamation?

Wie gliedern Sie eine Verhandlungsführung?

Wie hat eine Reklamation zu erfolgen?

Was kann im Verkauf sinnvollerweise kontrolliert werden?

Welche Bedeutung hat für Sie eine Reklamation?

Wie verhalten Sie sich bei einer Reklamation?

Was gehört zur Nachbearbeitungsphase?

Was ist der Unterschied zwischen Schadenersatz und Kulanz?

Welche Frageart kommt bei der Bedarfsermittlung zum Zuge?

Nennen Sie vier Verkaufsargumente!

Welche Einwandbehandlungsmethoden kennen Sie?

Was verstehen Sie unter Psychologie in der Verkaufspsychologie?

Was ist Merchandising?

Welche Verkaufstechniken kennen Sie?

Was sind die Aufgaben des Merchandising?

Was sind die Ziele des Merchandising?

Nur ein Verkäufer, der psychisch und physisch fit ist, kann erfolgreich verkaufen. Was bedeutet das in der Praxis?

Nennen Sie 6 Hilfsmittel zur Warenpräsentation!

Wie bringt man einen Kunden in einem Verkaufsgespräch zum Reden und welches Ziel verfolgt man dabei?

Nennen Sie 5 Kriterien für eine gute Laden-Produktepräsentation!

In welchen Situationen werden im Verkaufsgespräch geschlossene Fragen gestellt? Geben Sie ein Beispiel dazu!

Wie bilden sich die Kaufmotive?

In welchen Situationen werden im Verkaufsgespräch offene Fragen gestellt. Geben Sie ein Beispiel dazu!

Wie erkennt man Kaufmotive?

Was bewegt eine Firma wie zum Beispiel "Channel" dazu, ihre Waren mittels Shop-in-Shop Konzeptes zu verkaufen?
www.marketingfox.ch