

**BEURTEILUNGSBOGEN – BERATUNGSGESPRÄCH auf der Messe**

<b>Ihr Name:</b>		<b>Sie sind:</b>	
<b>Name Ihrer Übungsfirma:</b>		<b>Lehrer ( )</b>	
<b>Name des Verkäufers</b>		<b>Schüler (...)</b>	
Das Verkaufsgespräch erfolgte am:			
Produkt:		Kaufabschluss	Ja / Nein

<b>Verhalten beim Verkaufsgespräch</b>						Trifft nicht zu oder Platz für individuelle Anmerkungen
Der Verkäufer ...	-2	-1	0	+1	+2	
... hat den Kontakt mit dem Kunden aufgenommen (Blickkontakt, direkte Ansprache)						
... ermittelt den individuellen Bedarf						
... erklärt alle Fragen fachlich kompetent						
... präsentiert die Ware						
... geht auf Argumente des Käufers ein.						
... bleibt ruhig und sachlich.						
... gibt Entscheidungshilfen bei Unschlüssigkeit						
... hört zu und lässt den Kunden ausreden						
... füllt das Bestellformular sicher, fehlerlos aus						
... verabschiedet sich freundlich vom Kunden						
<b>Gesamturteil des Verkaufsgesprächs</b>	<b>Ihre NOTE:</b>					

Bitte geben Sie diesen Antwortbogen an die Geschäftsleitung der POL GmbH zurück.

Vielen Dank für Ihre Mithilfe

*Ulla-Britta Rücker     Ralf Hein*