

Arbeitsauftrag: Vorbereitung des Rollenspiels

Das Szenario:

Ihr befindet euch in einem Beratungsgespräch. Ihr möchtet eine passende Altersvorsorge finden, um euer hart verdientes Geld anzulegen und für die Zukunft vorzusorgen. Mit Finanzprodukten kennt ihr euch nicht aus und hofft auf eine gute Beratung. Im Gespräch seid ihr aufmerksam und fragt die Vertriebler auch bei Unklarheiten.

Doch aufgepasst: Die Verkaufsperson ist mehr an dem Verkauf des Produktes als an einer guten Beratung interessiert und wendet im Gespräch eine Verkaufstaktik an. Eure Aufgabe ist es, die Taktik zu entkräften.

Eure Arbeitsaufträge:

1. Lest den Text zu der Vertriebsmasche!
2. Welche Formulierungen oder Argumente könnte die Verkaufsperson nutzen, um euch vom Kauf des Produktes zu überzeugen? Schreibt euch eure Antwortmöglichkeiten auf.
3. Wie könnt ihr in einem Verkaufsgespräch reagieren, wenn ihr mit dieser Vertriebsmasche unter Druck gesetzt werdet? Schreibt euch eure Antwortmöglichkeiten auf.
4. Rollenspiel: Wählt eine Person aus der Gruppe aus, die sich der Verkaufsperson stellt. Im Gespräch kann einmal die Jokerkarte eingesetzt werden, wenn ihr kein passendes Gegenargument findet.