|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| VertriebÜbungen | youtu.be/7LpgkUv1Xgg | Video |

***Bearbeite die folgenden Übungen mit Hilfe des verlinkten Erklärvideos!***

## Begriffe zuordnen

*Aufgabenstellung: Ordne jedem Begriff die passende Erklärung zu!*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| (E) | Direktvertrieb |  | (1) | Verkaufsprozess von Produkten oder Dienstleistungen  |
| (I) | Zielgruppe |  | (2) | Gruppe potenzieller Kunden für Produkte  |
| (I) | Logistik |  | (3) | Strategien zur Kundenansprache und -information  |
| (L) | Kommunikationspolitik |  | (4) | Festlegung von Preisen für Produkte  |
| (L) | Preispolitik |  | (5) | Planung und Durchführung der Warenlieferung  |
| (M) | Vertrieb |  | (6) | Abfolge von Schritten im Vertrieb  |
| (N) | Kundenbindung |  | (7) | Aufbau langfristiger Beziehungen zu Kunden  |
| (N) | Indirekter Vertrieb |  | (8) | Verkauf ohne Zwischenhändler direkt an Kunden  |
| (O) | Vertriebsprozess |  | (9) | Verkauf über einen Zwischenhändler  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lösungswort:** | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |

## Sätze vervollständigen

*Aufgabenstellung: Ordne jedem Satzanfang das passende Satzende zu!*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| (A) | Logistik sorgt dafür, dass Produkte pünktlich ankommen ... |  | (1) | ... und steigert den Umsatz.  |
| (B) | Der Verkaufsprozess erfordert geschickte Verhandlungen ... |  | (2) | ... um erfolgreich zu verkaufen.  |
| (F) | Der Vertrieb beeinflusst die Unternehmensstrategie ... |  | (3) | ... und fördert langfristige Beziehungen.  |
| (L) | Direktvertrieb ermöglicht persönliche Kundenkontakte ... |  | (4) | ... und überzeugende Argumentation.  |
| (L) | Online-Vertrieb wird immer wichtiger ... |  | (5) | ... und die Kunden zufrieden sind.  |
| (ß) | Kundenbindung schafft Vertrauen ... |  | (6) | ... und direkte Verkaufsabschlüsse.  |
| (U) | Zielgruppen müssen genau definiert werden ... |  | (7) | ... aufgrund der Digitalisierung und Internetnutzung.  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lösungswort:** | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

## Fragen (Multiple-Choice)

*Aufgabenstellung: Beantworte die Fragen mit Hilfe der Informationen!*

|  |  |
| --- | --- |
| 1. | Was ist eine zentrale Aufgabe des Vertriebs?  |
| (K) | Gestaltung der Vertriebsprozesse  |
| (R) | Produkte entwickeln  |
| (V) | Marktforschung betreiben  |
| 2. | Wie viele Schritte hat der Vertriebsprozess?  |
| (A) | Sechs Schritte  |
| (Ö) | Fünf Schritte  |
| (S) | Drei Schritte  |
| 3. | Was wird im Direktvertrieb vermieden?  |
| (N) | Online-Werbung  |
| (R) | Verkauf über Zwischenhändler  |
| (T) | Persönliche Kundenkontakte  |
| 4. | Welche Form des Vertriebs erfordert Zwischenhändler?  |
| (P) | Indirekter Vertrieb  |
| (R) | Online-Vertrieb  |
| (V) | Direktvertrieb  |
| 5. | Wie beeinflusst der Vertrieb das Kaufverhalten?  |
| (A) | Durch Marktanalysen  |
| (E) | Durch gezielte Ansprache der Zielgruppe  |
| (S) | Durch Preissteigerungen  |
| 6. | Was geschieht im letzten Schritt des Vertriebsprozesses?  |
| (A) | Produkte werden neu entwickelt  |
| (R) | Kundenbindung wird angestrebt  |
| (V) | Preise werden festgelegt  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lösungswort: | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |

## Richtig oder falsch?

*Aufgabenstellung: Gib an, ob die Aussagen richtig oder falsch sind!*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| wahr | falsch |  |
| (M) | (V) | 1. Der Vertrieb beeinflusst viele Unternehmensbereiche.  |
| (F) | (A) | 2. Der Vertrieb hat keine Bedeutung für Unternehmen.  |
| (R) | (U) | 3. Kunden werden nie nach dem Verkauf betreut.  |
| (R) | (S) | 4. Die Zielgruppe muss vor dem Verkauf identifiziert werden.  |
| (E) | (T) | 5. Kundenbindung ist wichtig für den Vertrieb.  |
| (A) | (R) | 6. Es gibt nur eine Art von Vertrieb.  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lösungswort: | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ | \_\_\_ |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |

## 7 Fragen zum Text

*Aufgabenstellung: Beantworte die Fragen mit je einem oder zwei ganzen Sätzen!*

Was sind die Hauptaufgaben des Vertriebs?

Wie wird die Zielgruppe im Vertrieb bestimmt?

Welche Rolle spielt die Logistik im Vertrieb?

Was ist der Unterschied zwischen Direktvertrieb und indirektem Vertrieb?

Wie erfolgt die Kundenansprache im Vertrieb?

Welche Strategien können zur Kundenbindung eingesetzt werden?

Was sind einige Wege, um potenzielle Kunden zu finden?

**Vertrieb – Lösungsblatt 1**

## Begriffe zuordnen

*Aufgabenstellung: Ordne jedem Begriff die passende Erklärung zu!*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| (M) | Vertrieb |  | (1) | Verkaufsprozess von Produkten oder Dienstleistungen  |
| (I) | Zielgruppe |  | (2) | Gruppe potenzieller Kunden für Produkte  |
| (L) | Kommunikationspolitik |  | (3) | Strategien zur Kundenansprache und -information  |
| (L) | Preispolitik |  | (4) | Festlegung von Preisen für Produkte  |
| (I) | Logistik |  | (5) | Planung und Durchführung der Warenlieferung  |
| (O) | Vertriebsprozess |  | (6) | Abfolge von Schritten im Vertrieb  |
| (N) | Kundenbindung |  | (7) | Aufbau langfristiger Beziehungen zu Kunden  |
| (E) | Direktvertrieb |  | (8) | Verkauf ohne Zwischenhändler direkt an Kunden  |
| (N) | Indirekter Vertrieb |  | (9) | Verkauf über einen Zwischenhändler  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lösungswort:** | (M) | (I) | (L) | (L) | (I) | (O) | (N) | (E) | (N) |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |

## Sätze vervollständigen

*Aufgabenstellung: Ordne jedem Satzanfang das passende Satzende zu!*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| (F) | Der Vertrieb beeinflusst die Unternehmensstrategie ... |  | (1) | ... und steigert den Umsatz.  |
| (U) | Zielgruppen müssen genau definiert werden ... |  | (2) | ... um erfolgreich zu verkaufen.  |
| (ß) | Kundenbindung schafft Vertrauen ... |  | (3) | ... und fördert langfristige Beziehungen.  |
| (B) | Der Verkaufsprozess erfordert geschickte Verhandlungen ... |  | (4) | ... und überzeugende Argumentation.  |
| (A) | Logistik sorgt dafür, dass Produkte pünktlich ankommen ... |  | (5) | ... und die Kunden zufrieden sind.  |
| (L) | Direktvertrieb ermöglicht persönliche Kundenkontakte ... |  | (6) | ... und direkte Verkaufsabschlüsse.  |
| (L) | Online-Vertrieb wird immer wichtiger ... |  | (7) | ... aufgrund der Digitalisierung und Internetnutzung.  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lösungswort:** | (F) | (U) | (ß) | (B) | (A) | (L) | (L) |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

**Vertrieb – Lösungsblatt 2**

## Fragen Multiple-Choice

|  |  |
| --- | --- |
| 1. | Was ist eine zentrale Aufgabe des Vertriebs?  |
| (K) | Gestaltung der Vertriebsprozesse  |
| 2. | Wie viele Schritte hat der Vertriebsprozess?  |
| (Ö) | Fünf Schritte  |
| 3. | Was wird im Direktvertrieb vermieden?  |
| (R) | Verkauf über Zwischenhändler  |
| 4. | Welche Form des Vertriebs erfordert Zwischenhändler?  |
| (P) | Indirekter Vertrieb  |
| 5. | Wie beeinflusst der Vertrieb das Kaufverhalten?  |
| (E) | Durch gezielte Ansprache der Zielgruppe  |
| 6. | Was geschieht im letzten Schritt des Vertriebsprozesses?  |
| (R) | Kundenbindung wird angestrebt  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lösungswort: | (K) | (Ö) | (R) | (P) | (E) | (R) |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |

## Richtig oder falsch?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| wahr | falsch |  |
| (M) |  | 1. Der Vertrieb beeinflusst viele Unternehmensbereiche.  |
|  | (A) | 2. Der Vertrieb hat keine Bedeutung für Unternehmen.  |
|  | (U) | 3. Kunden werden nie nach dem Verkauf betreut.  |
| (R) |  | 4. Die Zielgruppe muss vor dem Verkauf identifiziert werden.  |
| (E) |  | 5. Kundenbindung ist wichtig für den Vertrieb.  |
|  | (R) | 6. Es gibt nur eine Art von Vertrieb.  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lösungswort: | (M) | (A) | (U) | (R) | (E) | (R) |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |

**Fragen und Antworten**

Was sind die Hauptaufgaben des Vertriebs?

Die Hauptaufgaben sind die Gestaltung der Vertriebsprozesse und die Kundenbetreuung.

Wie wird die Zielgruppe im Vertrieb bestimmt?

Die Zielgruppe wird durch Marktforschung und Analyse definiert.

Welche Rolle spielt die Logistik im Vertrieb?

Die Logistik sorgt für die pünktliche Lieferung an die Kunden.

Was ist der Unterschied zwischen Direktvertrieb und indirektem Vertrieb?

Im Direktvertrieb verkauft das Unternehmen ohne Zwischenhändler, beim indirekten Vertrieb gibt es einen Vermittler.

Wie erfolgt die Kundenansprache im Vertrieb?

Die Kundenansprache erfolgt durch Telefonate, E-Mails oder persönliche Kontakte.

Welche Strategien können zur Kundenbindung eingesetzt werden?

Langfristige Beziehungen und exzellente Kundenbetreuung fördern die Kundenbindung.

Was sind einige Wege, um potenzielle Kunden zu finden?

Potenzielle Kunden können über Gewinnspiele und soziale Netzwerke gefunden werden.