**Zusatzangebote**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Beantworten Sie die Fragen mit „r“ oder „f“! Die Antworten benötigen Sie für den Weg aus dem Irrgarten.** | r | f | Wenn Sie Zeit haben: Begründen Sie anschließend mit einem Stichwort bei falscher Aussage! |
| 1. Ein Vorteil für das Geschäft durch Zusatzangebote ist der höhere Umsatz, der infolgedessen erzielt wird. |  |  |  |
| 1. Ohne notwendige Zusatzartikel (z. B. Taschenlampe und Batterie) kann der Hauptartikel nicht verwendet werden. |  |  |  |
| 1. Ein notwendiger Zusatzartikel für ein Handy ist beispielsweise eine Freisprecheinrichtung für das Auto. |  |  |  |
| 1. Notwendige Zusatzartikel sollten immer empfohlen werden, da der Hauptartikel sonst nicht vom Kunden genutzt werden kann. |  |  |  |
| 1. Die Glühbirne stellt einen notwendigen Zusatzartikel für die Deckenleuchte dar. |  |  |  |
| 1. Ein Zusatzartikel sollte immer vor der Kaufentscheidung des Hauptartikels angeboten werden. |  |  |  |
| 1. Eine Schutzhülle ist ein notwendiger Zusatzartikel für ein Handy. |  |  |  |
| 1. Nützliche Zusatzartikel anzubieten ist für mich als Verkäufer überflüssig, weil die Kunden keinen Vorteil davon haben. |  |  |  |

Finden Sie den Weg aus dem Irrgarten!

Beginnen Sie beim Eingang und folgen Sie den Pfeilen. Beachten Sie dabei:

1. wenn die Aussage „richtig“ ist, folgen Sie dem Pfeil mit der durchgezogenen Linie

( )

1. wenn die Aussage „falsch“ ist, folgen Sie dem Pfeil mit der gestrichelten Linie

( )

Bei richtiger Bearbeitung sind Sie in 8 Zügen am Ausgang. Ansonsten haben Sie Fehler gemacht!

