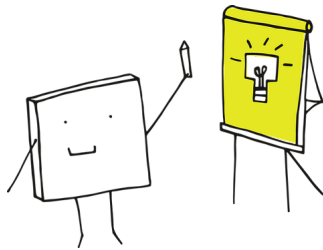


Fall 1 - Frau Huber



Die Kontaktphase, genauso wie die Bedarfsanalyse wurden **bereits durchgeführt**. Ihre Aufgabe ist es nun, der Kundin/dem Kunden zu erklären warum genau dieses Etui das richtige für Sie/Ihn ist.

Starten Sie mit Ihrem Video ab dem Moment, wenn Sie das Etui das erste Mal präsentieren.

Informationen die Sie aus der Bedarfsanalyse schon wissen:

Frau Huber braucht ein neues Etui, da sie ihr altes samt Mikrofasertuch irgendwo liegen gelassen hat.

- Klassisch schwarz, da die Kundin klassisch, unauffällige Farben liebt
- Platzsparend, weil sie das Etui in ihrer engen Tasche transportiert
- Schutz vor Druck, Stoß und Staub
- Platz für Mikrofasertuch in geeigneter Größe

Folgendes Produkt haben Sie für Ihre Kundin/Ihren Kunden aufgrund oben stehender Informationen ausgewählt:



Rollenkarte Augenoptiker

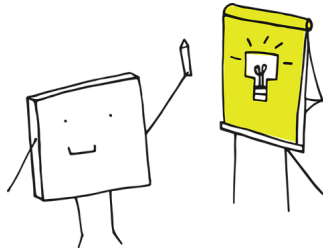
Sie präsentieren dem Kunden anschaulich das Etui, das Sie aufgrund der Bedarfsanalyse ausgewählt haben. Verwenden Sie dabei passende(n) Argumentationskette(n). Formulieren Sie diese wie Sie es im Theorieunterricht gelernt haben aus.

Rollenkarte Kunde

Name: Katharina Huber

Reagieren Sie mit aktivem Zuhören auf das, was der Augenoptiker sagt.

Fall 2 - Herr Hallhuber



Die Kontaktphase, genauso wie die Bedarfsanalyse wurden **bereits durchgeführt**. Ihre Aufgabe ist es nun, der Kundin/dem Kunden zu erklären warum genau dieses Etui das richtige für Sie/Ihn ist.

Starten Sie mit Ihrem Video ab dem Moment, wenn Sie das Etui das erste Mal präsentieren.

Informationen die Sie aus der Bedarfsanalyse schon wissen:

Herr Hallhuber besitzt eine Gleitsicht- und eine Lesebrille. Beide transportierte er bisher in zwei **gleichen** blauen Etuis in seiner Aktentasche. Ihn hat es immer ein bisschen genervt, dass er erst ins Etui hineinschauen musste, um die richtige Brille zu finden. Bei **einem** Etui ist der Schließmechanismus kaputt, weshalb er Ersatz benötigt.

- Schutz gegen Druck, Stoß und Staub beim Transport in der Aktentasche
- Gleiches Modell, aber andere Farbe des Etuis, damit er nicht ins Etui hineinschauen muss, um die richtige Brille zu finden

Folgendes Produkt haben Sie für Ihre Kundin/Ihren Kunden aufgrund oben stehender Informationen ausgewählt:



Rollenkarte Augenoptiker

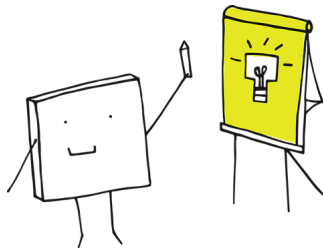
Sie präsentieren dem Kunden anschaulich das Etui, das Sie aufgrund der Bedarfsanalyse ausgewählt haben. Verwenden Sie dabei passende(n) Argumentationskette(n). Formulieren Sie diese wie Sie es im Theorieunterricht gelernt haben aus.

Rollenkarte Kunde

Name: Norbert Hallhuber

Reagieren Sie mit aktivem Zuhören auf das, was der Augenoptiker sagt.

Fall 3 - Herr Petridis



Die Kontaktphase, genauso wie die Bedarfsanalyse wurden **bereits durchgeführt**. Ihre Aufgabe ist es nun, der Kundin/dem Kunden zu erklären warum genau dieses Etui das richtige für Sie/Ihn ist.

Starten Sie mit Ihrem Video ab dem Moment, wenn Sie das Etui das erste Mal präsentieren.

Informationen die Sie aus der Bedarfsanalyse schon wissen:

- Etui passend für die Sakkotasche benötigt -> dünnes / leichtes Etui -> weiches Etui, damit Herr Petridis die Brille immer gleich zur Hand hat (auch auf die Gefahr hin, dass die Brille nicht so gut vor Druck geschützt ist! Kunden bei Produktpräsentation darauf aufmerksam machen, dass er etwas darauf achten muss)
- Schutz vor Kratzern

Folgendes Produkt haben Sie für Ihre Kundin/Ihren Kunden aufgrund oben stehender Informationen ausgewählt:



Rollenkarte Augenoptiker

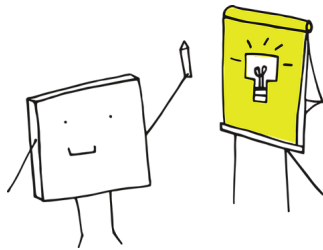
Sie präsentieren dem Kunden anschaulich das Etui, das Sie aufgrund der Bedarfsanalyse ausgewählt haben. Verwenden Sie dabei passende(n) Argumentationskette(n). Formulieren Sie diese wie Sie es im Theorieunterricht gelernt haben aus.

Rollenkarte Kunde

Name: Jorgos Petridis

Reagieren Sie mit aktivem Zuhören auf das, was der Augenoptiker sagt.

Fall 4 - Frau Rosella



Die Kontaktphase, genauso wie die Bedarfsanalyse wurden **bereits durchgeführt**. Ihre Aufgabe ist es nun, der Kundin/dem Kunden zu erklären warum genau dieses Etui das richtige für Sie/Ihn ist.

Starten Sie mit Ihrem Video ab dem Moment, wenn Sie das Etui das erste Mal präsentieren.

Informationen die Sie aus der Bedarfsanalyse schon wissen:

- Schutz vor Staub, Stoß, Druck in der Badetasche
- Achtung, große Brille !
- Modisch, besonderes Design, da sie ein ausgefallenes Etui möchte
- Platz für die Brillenkette (um die Sonnenbrille aufzupeppen) & ein Brillenputztuch

Folgendes Produkt haben Sie für Ihre Kundin/Ihren Kunden aufgrund oben stehender Informationen ausgewählt:



Rollenkarte Augenoptiker

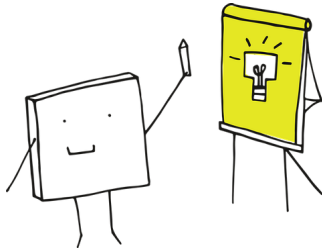
Sie präsentieren dem Kunden anschaulich das Etui, das Sie aufgrund der Bedarfsanalyse ausgewählt haben. Verwenden Sie dabei passende(n) Argumentationskette(n). Formulieren Sie diese wie Sie es im Theorieunterricht gelernt haben aus.

Rollenkarte Kunde

Name: Laura Rosella

Reagieren Sie mit aktivem Zuhören auf das, was der Augenoptiker sagt.

Fall 5 - Herr Nickelbauer



Die Kontaktphase, genauso wie die Bedarfsanalyse wurden **bereits durchgeführt**. Ihre Aufgabe ist es nun, der Kundin/dem Kunden zu erklären warum genau dieses Etui das richtige für Sie/Ihn ist.

Starten Sie mit Ihrem Video ab dem Moment, wenn Sie das Etui das erste Mal präsentieren.

Informationen die Sie aus der Bedarfsanalyse schon wissen:

Sein altes Etui ist bei einem Unfall leider zerbrochen. Das alte Mikrofasertuch möchte Herr Nicklbauer allerdings weiterhin dabei haben.

- Schutz vor Staub, Stoß und Druck im Radrucksack
- Neutrale Farbe, weil knallige Farben unerwünscht
- Genug Platz für Putztuch

Folgendes Produkt haben Sie für Ihre Kundin/Ihren Kunden aufgrund oben stehender Informationen ausgewählt:



Rollenkarte Augenoptiker

Sie präsentieren dem Kunden anschaulich das Etui, das Sie aufgrund der Bedarfsanalyse ausgewählt haben. Verwenden Sie dabei passende(n) Argumentationskette(n). Formulieren Sie diese wie Sie es im Theorieunterricht gelernt haben aus.

Rollenkarte Kunde

Name: Georg Nicklbauer

Reagieren Sie mit aktivem Zuhören auf das, was der Augenoptiker sagt.