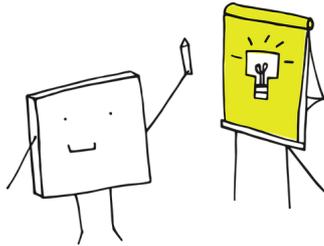


Fall 1 - Frau Huber



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 der **Etuiübergabe**.

Informationen die Sie aus der Bedarfsanalyse schon wissen:

- Klassisch schwarz
- Platzsparend in enger Tasche
- 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

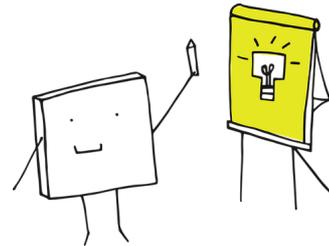
Name: Katharina Huber

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 der **Etuiübergabe**.



Informationen die Sie aus der Bedarfsanalyse schon wissen:

- Schutz gegen Druck, Stoß und Staub beim Transport in der Aktentasche
- Gleiches Modell, aber andere Farbe des Etuis, um die Brillen besser voneinander unterscheiden zu können

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



Rollenkarte Augenoptiker

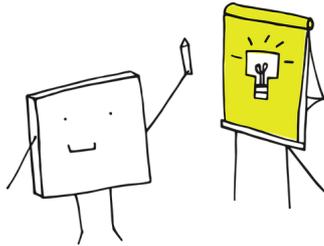
Sie präsentieren dem Kunden anschaulich das Etui, das Sie aufgrund der Bedarfsanalyse ausgewählt haben. Verwenden Sie dabei passende(n) Argumentationskette(n). Formulieren Sie diese wie Sie es im Theorieunterricht gelernt haben aus.

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 der **Etuiübergabe**.

Informationen die Sie aus der Bedarfsanalyse schon wissen:

- Passend für die Sakkotasche -> dünnes / leichtes Etui -> weiches Etui (auch auf die Gefahr hin, dass die Brille nicht so gut vor Druck geschützt ist! Kunden später 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

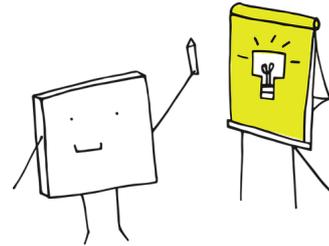
Name: Jorgos Petridis

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 der **Etuiübergabe**.



Informationen die Sie aus der Bedarfsanalyse schon wissen:

- Schutz vor Staub, Stoß, Druck in der Badetasche
- Achtung, große Brille !
- Modisch, besonderes Design
- Platz für die Brillenkette & ein Brillenputztuch

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

Rollenkarte Augenoptiker

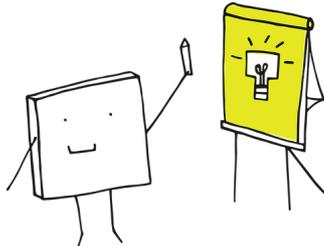
Sie präsentieren dem Kunden anschaulich das Etui, das Sie aufgrund der Bedarfsanalyse ausgewählt haben. Verwenden Sie dabei passende(n) Argumentationskette(n). Formulieren Sie diese wie Sie es im Theorieunterricht gelernt haben aus.

Rollenkarte Kunde

Name:

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 der **Etuiübergabe**.

Informationen die Sie aus der Bedarfsanalyse schon wissen:

- Schutz vor Staub, Stoß und Druck im Radruksack
- 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.