

HöHa BS07	Erkundungsauftrag 2: Aufgabenstellung	Klasse: 17HH3
--------------	--	---------------

Erkundungsauftrag 2 - Absatz/Vertrieb

„Der Kunde ist König“ heißt eine Formel erfolgreicher Verkäufer und gilt in vielen Bereichen als der Schlüssel zum Erfolg, wenn es um den Absatz von Gütern und Dienstleistungen geht.

Finden Sie heraus, welche Maßnahmen und Instrumente eingesetzt werden, um den **Absatz** in Ihrem Ausbildungsbetrieb erfolgreich zu gestalten und eine langfristige Kundenbindung zu gewährleisten.



Vorgehen:

- Die Ergebnisse der **1. bis 6. Aufgabe** sollen schriftlich dokumentiert werden (**max. 6 Seiten**). Das Ergebnis der **7. Aufgabe** soll im Rahmen einer Präsentation mit Flipchart oder Plakat im nächsten Schulblock vorgestellt werden.
- Für die erfolgreiche Bearbeitung dieses Erkundungsauftrages ist es in jedem Fall notwendig, dass Sie **bestimmte Sachverhalte selbständig** z. B. im Internet, in Büchern usw. **recherchieren**.
- Sammeln Sie bei der Recherche in Ihrem Praktikumsunternehmen **Bilder und Dokumente**, mit denen Sie die Ergebnisse in der Schule präsentieren können. Vergessen Sie dabei nicht zu klären, ob Sie diese Dokumente außerhalb des Betriebes verwenden dürfen.

Termin an der Schule mit Zeugnisausgabe: Mo. 12.02.18, 10:00 Uhr (Raum: Aushang)

Abgabe:

Die schriftliche Ausarbeitung ist bis **Di., 20.03., 15:00 Uhr in ausgedruckter Form im Schulbüro** mit Angabe von Namen und Klasse abzugeben (**keine Dateien!**). Überprüfen Sie in jedem Fall, ob Sie die formalen Anforderungen eingehalten haben. (siehe Checkliste!!!)

Für die Vorbereitung der Präsentation fertigen Sie eine **Skizze auf einem DIN A4-Blatt** an, die Sie am **Di., 27.03., 8:00 Uhr persönlich** abgeben. Für die Vorbereitung der Flipcharts oder Plakate wird Ihnen in der ersten Schulwoche Zeit zur Verfügung gestellt.

Bei verspäteter Abgabe erfolgt pro Tag eine Abwertung um eine Notenstufe.

Die **Bewertungskriterien** für die schriftliche Ausarbeitung sind: **Vollständigkeit, Verständlichkeit** und **Gestaltung** (sh. Bewertungsschema). Für die Präsentationen gelten die bekannten Kriterien.

HöHa BS07	Erkundungsauftrag 2: Aufgabenstellung	Klasse: 17HH3
--------------	--	---------------

Schriftliche Ausarbeitung

1. Stellen Sie Ihren Praktikumsbetrieb vor und beschreiben Sie, welche Güter oder Dienstleistungen der Betrieb am Markt anbietet.
2. Setzen Sie sich mit der Konkurrenzsituation am Markt auseinander. Welche Unternehmen bieten ähnliche Güter bzw. Dienstleistungen an? Was bedeutet diese Konkurrenzsituation für Ihr Unternehmen?
3. Wer sind Ihre Kunden? Erstellen Sie eine Grafik, in der Sie übersichtlich die unterschiedlichen Kundentypen anteilig darstellen.
4. Verkaufsgespräche mit Kunden sind sehr wichtig und deshalb ist kundenfreundliches Verhalten gefragt. Neben diesen Kundengesprächen gibt es aber auch noch andere Formen des Kundenkontaktes. Welche weiteren Formen von Kundenkontakten gibt es in Ihrem Praktikumsbetrieb üblicherweise?
5. Auf welchen Absatzwegen werden die Güter bzw. Dienstleistungen angeboten? (Hinweis: Informieren Sie sich darüber, was unter dem Begriff „Absatzweg“ zu verstehen ist.)
6. Finden Sie heraus, welche Faktoren den Preis der Produkte oder Dienstleistungen bestimmen.
Zahlen alle Kunden bei Ihnen den gleichen Preis? Wenn nicht, welche Unterschiede macht das Unternehmen?

Präsentation

7. Beschreiben Sie den **Ablauf eines für Ihr Unternehmen typischen Vertriebsvorganges** von der Kontaktaufnahme durch den Kunden bis zur Bezahlung möglichst detailliert (z. B. Verkauf von hergestellten Gütern oder angebotenen Dienstleistungen). Die Beschreibung soll **grafisch** erfolgen (selbsterstelltes Schaubild, übersichtliche Darstellung).
Gehen Sie dabei insbesondere auf den **Schriftverkehr** ein und kennzeichnen Sie, an welcher Stelle der **Kaufvertrag** zustande kommt.
In der Präsentation erklären Sie den Ablauf des gesamten Vertriebsvorganges.