|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | | | | |
| MySchool_Dossier_Logo | | |  | | | Arbeitsblatt | |
|  | |
|  | | |  | | |
|  | | | | | | | |
| verkaufen.jpg |  |  | | | |  | |
| Wirtschaft und Gesellschaft | | | | | |
| Verkaufen (3)  15:00 Minuten  Zweikanal-Ton | | | | | |
|  |  |  | | | | |
| 3448_img_b_bb_2 |  |  | |  |  | |
|  | 1. Was hast du selber schon einmal verkauft?  2. Wofür tauschen wir Waren und Dienstleistungen in der Regel ein?  3. Wieso sind berühmte Marken für einen Verkäufer wertvoll?  4. An wen verkauft ein Produzent seine Ware, wenn diese in  einem Warenhaus verkauft werden soll?  5. Welche Faktoren muss ein Verkäufer für einen erfolgreichen Verkauf seiner Ware beachten?  6. Kann ein Verkäufer die Meinung eines Kunden beeinflussen?  7. Wieso sind Käufer und Verkäufer voneinander abhängig?  8. Zähle fünf berühmte Marken auf. Welche Erwartungen über Preis, Qualität und Ansehen sind mit diesen Marken verbunden?  9. Welche Marken kennst du, die wieder verschwunden sind?  10. Was entsteht, wenn zu viele Verkäufer auf einen Markt vorstossen?  11. Was unternimmst du, wenn für dich der Preis einer Ware oder Dienstleistung zu hoch ist? | | | | |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |  |
| 3448_img_b_bb_3 |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |  |
| 3448_img_b_bb_6 |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |  |
| 3448_img_b_1 |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |  |
|  |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |  | | | | |
|  |  |  | | | | |