

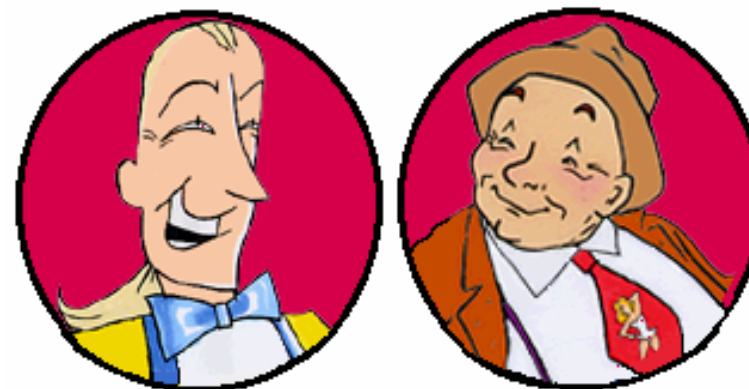
<i>100 Berufe lebendig in Szene gesetzt</i>	HANDELSVERTRETER	4.4
		Eval.



*Hier ist der gleiche Text, aber Ihr müsst die passenden Wörter einsetzen. Der Anfangsbuchstabe und die Anzahl der einzusetzenden Buchstaben sind angegeben.*

**Siggi:** Sie möchten Ihre **E** \_\_\_\_\_ im Internet machen, Hoheit? Ich hoffe, Sie denken nicht ernsthaft daran. Glauben Sie mir, nichts ist besser, als der Verkauf an der **H** \_\_\_\_\_. Bei meinen **V** \_\_\_\_\_ können Sie die Produkte anfassen und ausprobieren, das bietet Ihnen das Internet nicht. Wer zeigt Ihnen schon die **W** \_\_\_\_\_, damit Sie die **Q** \_\_\_\_\_ beurteilen können, wer gibt Ihnen **P** \_\_\_\_\_? Sehen Sie nur, der ganze **L** \_\_\_\_\_, der sich in meinem Fahrzeug befindet. Sicherlich erhalten Sie über das Internet **I** \_\_\_\_\_ und es bietet Ihnen wohl auch preisgünstige **A** \_\_\_\_\_. Aber man verführt Sie zur **B** \_\_\_\_\_ von unnützen **P** \_\_\_\_\_. Um einen erfolgreichen **V** \_\_\_\_\_ durchzuführen, muss man von Tür zu Tür gehen. Hier ist endlich Ihr Silberbesteck und schauen Sie einmal, es entspricht ganz dem, was Sie im **K** \_\_\_\_\_ ausgesucht haben. Die **R** \_\_\_\_\_ ist nicht hoch. Sie wollen auch noch ein Silbertablett? Selbstverständlich, Hoheit! Ich werde es Ihnen bei meiner nächsten **V** \_\_\_\_\_ vorführen. Viele Grüße an Ihren werten Bruder.

<i>100 Berufe lebendig in Szene gesetzt</i>	HANDELSVERTRETER	4.4



### *Handelsvertreter*

**Siggi:** Guten Tag, Herr Glückspilz. Ich bin's, Siggi Schnäppchen, der Handelsvertreter. Jeder kennt mich hier in der Gegend. Ich fahre mit meinem Lieferwagen durch die Städte und Dörfer und verkaufe den Leuten alles was sie haben wollen und was sie nicht haben wollen. Ich mache Vorführungen von Markenprodukten. Ich verkaufe alles, was ich in meinem Lieferwagen auf Lager habe und nehme Bestellungen aus dem Katalog auf. Wenn Sie etwas aus dem Katalog bestellen, bringe ich ihnen die Ware beim nächsten Mal vorbei. Ich biete einen umfassenden Service für diejenigen, die ihre Einkäufe nicht selbst erledigen können. Davon profitieren vor allem diejenigen, die in kleinen Dörfern weit weg von Städten wohnen.

.../...



Ich mache gute Preise. Ich fülle regelmäßig mein Lager auf, indem ich zu Lieferanten gehe, um meinen Kunden eine größere Auswahl an Produkten anbieten zu können. Meine Stammkunden trage ich in mein Adressbuch ein, und ich halte sie auf dem Laufenden über alle Neuerungen und Preise. Natürlich weiß ich, wie man Kunden überzeugt. Ich verkaufe nur gute Produkte, die ich selbst getestet habe, Herr Glückspilz. Ich weiß, wovon ich spreche! Übrigens, ich kann nur das verkaufen, wovon ich selbst überzeugt bin! Mein Motto lautet: Siggis Schnäppchen sind okay, sie tun keinem Menschen weh!

\*

In den verwandten Berufsbereichen könnte Siggis Schnäppchen folgende Berufe ausüben:

*Vorführer – Teleshopverkäufer – Vertreter – Kundenbeauftragter  
Unternehmensberater – Verkäufer – Kassierer – Produktmanager  
Abteilungsleiter – Branchenleiter – kaufmännischer Leiter – Geschäftsführer  
Verkaufsleiter – Marketingmanager – Webmanager ...*



### Einige Begriffe aus dem Berufsfeld: Handelsvertreter

*In diesem Text sind viele Wörter aus der nebenstehenden Tabelle benutzt worden. Lest den Text aufmerksam durch, da Ihr die gleichen Wörter später selbst einsetzen müsst.*

die Haustür	der Einkauf	das Angebot
die Kundschaft	die Bestellung	die Kundenwerbung
die Rechnung	die Ware	die Information
von Tür zu Tür	der Preis	das Produkt
die Werbung	die Qualität	die Verkaufstour
der Lagervorrat	die Vorführung	die Probe
der Katalog	der Verkauf	die Fahrt
der Fahrweg	das Auftragsbuch	der Rabatt

**Siggi:** Sie möchten Ihre **Einkäufe** im Internet machen, Hoheit? Ich hoffe, Sie denken nicht ernsthaft daran. Glauben Sie mir, nichts ist besser, als der Verkauf an der **Haustür**. Bei meinen **Vorführungen** können Sie die Produkte anfassen und ausprobieren, das bietet Ihnen das Internet nicht. Wer zeigt Ihnen schon die **Ware**, damit Sie die **Qualität** beurteilen können, wer gibt Ihnen **Proben**? Sehen Sie nur, der ganze **Lagervorrat**, der sich in meinem Fahrzeug befindet. Sicherlich erhalten Sie über das Internet **Informationen** und es bietet Ihnen wohl auch preisgünstige **Angebote**. Aber man verführt Sie zur **Bestellung** von unnützen **Produkten**. Um einen erfolgreichen **Verkauf** durchzuführen, muss man von Tür zu Tür gehen. Hier ist endlich Ihr Silberbesteck und schauen Sie einmal, es entspricht ganz dem, was Sie im **Katalog** ausgesucht haben. Die **Rechnung** ist nicht hoch. Sie wollen auch noch ein Silbertablett? Selbstverständlich, Hoheit! Ich werde es Ihnen bei meiner nächsten **Verkaufstour** vorführen. Viele Grüße an Ihren werten Bruder.