

Deutsche Seniorenmeisterschaften 2004 in Bad Zwischenahn

PRAKTIKERKLASSE 1

steigend 100 – 205 Silben
Übertragungszeit 80 Minuten

2 Texte

Mein Verkaufsbezirk ist schwierig
Ihr neues Auto

Bitte die unterstrichenen Wörter vor der Ansage an die Tafel schreiben

Die Lage in meinem Verkaufsbezirk <u>Freiburg</u> . Sehr geehrte Damen und Herren, wie Sie schon aus	¼
dem Telefongespräch wissen, das ich vorgestern mit Ihrem Verkaufsleiter, Herrn <u>Dr. Langenbach</u> ,	½
geführt habe, war es diesmal besonders schwierig, größere Aufträge hereinzuholen.	¾
Für diese Schwierigkeiten gibt es nach meiner Auffassung folgende Gründe: 1. Zwei der größ-	1. Min. 100 S.
ten Konkurrenzunternehmen, die Firma <u>Meier & Weber</u> und die Firma <u>Hoffmann & Söhne</u> , haben in den	¼
vergangenen Wochen und Monaten gerade in meinem Verkaufsbezirk Freiburg besonders intensiv	½
und umfassend geworben. Wie ich von mehreren Stammkunden erfahren konnte, waren insgesamt acht Außen-	¾
dienstmitarbeiter dieser Firmen in meinem Gebiet tätig, um in erster Linie die Fachhändler für <u>Haus-</u>	2. Min. 115 S.
<u>haltsartikel</u> aufzusuchen. Es kommt hinzu, dass die Firma Hoffmann & Söhne die Herstellung von Schreibgarnituren und	¼
anderen Artikeln für das Büro aufgenommen hat. Diese Artikel werden zu außerordentlich günstigen Einführungs-	½
preisen angeboten und verkauft. Das hat selbstverständlich dazu geführt, dass auch ein Teil unserer Stammkundschaft diesmal bei	¾
der Konkurrenz bestellt hat. 2. Wegen unseres <u>Artikels Nummer 415</u> gab es bisher zahlreiche Be-	3. Min. 130 S.

anstandungen. Sie wissen, dass ich Sie schon mehrmals gebeten habe, diesen Artikel aus dem Verkaufsprogramm zu nehmen und dafür verstärkt

1/4

für unseren Artikel 515 zu werben. Ich bedauere, dass Sie meinem Vorschlag bisher nicht gefolgt sind. Allein in mei-

1/2

nem Reisegebiet wurden in den letzten drei Monaten mehr als 40 Artikel Nummer 415 beanstandet. Sie kön-

3/4

nen sich vorstellen, dass dies dem Ansehen unserer Erzeugnisse sehr geschadet hat. Die Kunden übertragen die schlechten Erfahrun-

4. Min.
145 S.

gen mit dem Artikel 415 sehr häufig auf unsere anderen Erzeugnisse, obwohl es bei unseren anderen Produkten so gut

1/4

wie gar nicht zu Reklamationen gekommen ist. 3. Unsere Prospekte und Preislisten wirken reichlich veraltet. Sie müssen unbedingt mo-

1/2

dernisiert werden. Auch hierüber habe ich Sie schon vor einiger Zeit informiert, zuletzt bei der Besprechung mit Herrn Dr. Langenbach im vergangenen

3/4

Monat. Haben Sie inzwischen veranlasst, dass sämtliche Prospekte und Preislisten kritisch überprüft werden? Es ist außerordentlich wichtig, dass

5. Min.
160 S.

wir auch mit unseren Prospekten und Preislisten konkurrenzfähig bleiben. Mit diesem Brief erhalten Sie die Aufträge, die ich bei meinen Besuchen entgegen-

1/4

genommen habe. Bitte sorgen Sie dafür, dass alle Bestellungen rechtzeitig und sorgfältig ausgeführt werden. Für den Artikel Nummer 415 habe

1/2

ich keine Aufträge entgegengenommen, weil ich weitere Reklamationen verhindern möchte. Mehrere Kunden wünschen Vorschläge für die Eigenwer-

3/4

bung. Bitte geben Sie diesen wichtigen Hinweis an die Werbeabteilung weiter. – Ihr neues Auto. Sehr geehrte Frau Bergmann, kluge Rechner bevorzugen für den

6. Min.
175 S.

Kauf eines neuen Wagens schon seit längerer Zeit das Jahresende. Der Hauptgrund für diesen Entschluss liegt in den günstigen Preisen, die nahezu alle Kfz-Hersteller und 1/4

Autohändler den Kunden in den letzten Monaten des Jahres zu bieten haben. Die Zeit für einen neuen Wagen ist jetzt auch für Sie besonders günstig. Deshalb bieten wir Ihnen 1/2

einen ganz persönlichen Kredit, mit dem Sie sich Ihren Autowunsch noch in diesem Jahr erfüllen können. Die Entscheidung für einen ganz persönlichen Kredit wird von vielen unse- 3/4

rer Bankkunden bereits während des ersten Gesprächs mit dem Kundenberater getroffen. Vermutlich haben Sie sich schon Gedanken über Ihren neuen Wagen gemacht. Dann kennen Sie 7. Min.
190 S.

auch die Aufwendungen für Steuer und Versicherung. Vielleicht beabsichtigen Sie auch, Ihren alten Wagen noch günstig zu verkaufen, weil er sich in einem guten Zustand befindet. Dann würde 1/4

sich der Preis für einen neuen Wagen spürbar verringern. Unser persönlicher Kredit ist gerade jetzt besonders günstig. Mehr darüber sagt Ihnen der Prospekt, den wir diesem Schreiben beifü- 1/2

gen. Am besten aber sprechen Sie schon bald mit einem Kundenberater unserer Bank. Sie werden feststellen, wie einfach Sie bei uns zu Ihrem ganz persönlichen Kredit kommen. Darum verein- 3/4

baren Sie doch schon jetzt telefonisch einen Beratungstermin gleich in der kommenden Woche. Unsere Beratung ist für Sie selbstverständlich völlig unverbindlich. Mit freundlichen Grüßen 8. Min.
205 S.

Beginn der 4. Minute:Beanstandungen. Sie wissen, dass ...