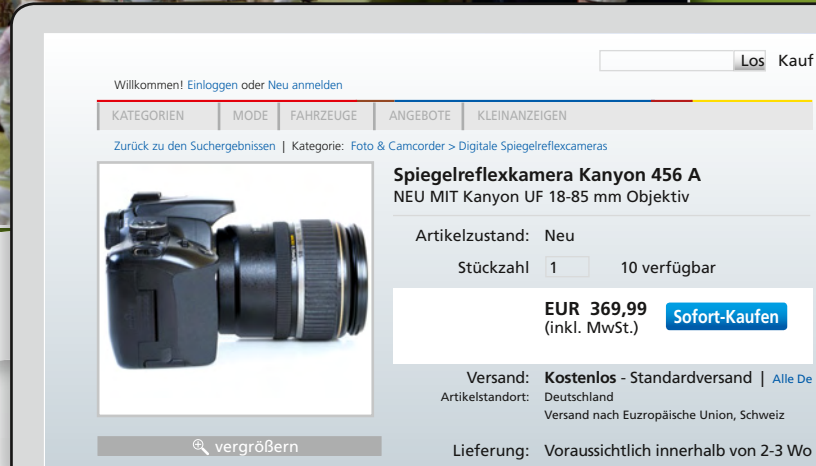


Günstiger geht nicht.



- Sieh mal, da gibt es Geschirr und Besteck.
- ▲ Ach, das ist aber schon ziemlich abgenutzt.
- Mal sehen, was das kosten soll.

- Ich suche eine gut erhaltene Kamera.
- ▲ Sieh doch mal im Internet nach. Da gibt es bestimmt interessante Angebote.



1 Was soll es denn kosten?

S. 42 A
S. 42 B

Rollenspiel: Interessent: Was brauchen Sie? Wozu brauchen Sie es? Wo finden Sie das?
Anbieter: Machen Sie Angebote. Überzeugen Sie den Interessenten von Ihrem Angebot.

2 Sieh mal, das Schränkchen da!

- a) Hören Sie sich das Gespräch auf dem Flohmarkt an und kreuzen Sie an.
- 1 Die Interessenten
 - A sehen sich nicht bei anderen Anbietern um.
 - B sehen sich bei anderen Anbietern um.
 - C finden bei anderen Anbietern ein günstigeres Angebot.
 - 2 Sie
 - A finden das Schränkchen schön, aber sie brauchen es nicht.
 - B finden das Schränkchen schön und können es gut gebrauchen.
 - C brauchen ein Schränkchen, finden das angebotene aber nicht schön.
 - 3 Der Anbieter
 - A bietet einen Preisnachlass an, weil es schon alt ist.
 - B bietet einen Preisnachlass an, weil die Interessenten zögern.
 - C bietet keinen Preisnachlass an, weil es noch gut erhalten ist.
- b) Welche Argumente führt der Verkäufer für das Schränkchen an? Kann er die Interessenten damit überzeugen?



3 Fünf Regeln für den Verkäufer

S. 42 C

a) Hat der Anbieter auf dem Flohmarkt (Übung 2) die folgenden fünf Regeln beachtet?

Regel Nummer 1: Die Ware sicht-/fühlbar machen: zeigen, was man hat

Regel Nummer 2: Sicherheit geben: wenige, klare Alternativen nennen

Regel Nummer 3: Den Gebrauchsnutzen verdeutlichen: Vorteile und Nutzen für den Käufer erklären

Regel Nummer 4: Den Kunden zum Kauf ermutigen: deutlich machen, dass das Angebot attraktiv ist

Regel Nummer 5: Das Wesentliche betonen, Einzelheiten nur auf Wunsch des Kunden nennen

b) Ordnen Sie die Argumente des Verkäufers den Regeln oben zu.

A Für Ihren Verwendungszweck ist das genau das Richtige. | B Ich zeige Ihnen mal ein passendes Modell. | C Zu diesem Preis finden Sie so ein Stück nirgendwo sonst. | D Fassen Sie mal an. Da spüren Sie die besondere Qualität. | E Das hat genau die richtige Größe. | F So ein seltenes Stück wird immer wertvoller. | G Keine 300 Euro, auch nicht 299 – nur 280 Euro. | H Daran haben Sie viele Jahre Ihre Freude. | I Das hier ist etwas billiger, aber viel kleiner. | J Das Modell ist mit vielen Extras ausgestattet. | ...

4 Gesprächsbaukasten

S. 42 D

S. 43 E

Kunde – Verkäufer: Tauschen Sie Gründe und Argumente aus. Benutzen Sie auch die Äußerungen in Übung 3 b).

● **Kunde:**

Ich bin an ... interessiert.

Der/Das/Die ... gefällt uns.

Ich bin nicht sicher.

Das müssen wir uns mal überlegen.

Vielleicht nehme ich doch lieber ...

Gut, das nehmen wir.

...

Es ist schön groß.

Die Verarbeitung ist gut.

Der Preis ist ziemlich hoch.

Es ist etwas zu groß.

Die Farbe ist schön.

Es ist etwas zu hell.

...

▲ **Verkäufer:**

Ich empfehle Ihnen ...

Nehmen Sie den/das/die ...

Daran haben Sie lange Freude.

Dieses Angebot ist besonders attraktiv.

Das ist eine gute Wahl.

...

● *Ich bin an dem Schränkchen interessiert*

. Es ist schön groß.

, weil die Verarbeitung gut ist.

. Aber der Preis ist ziemlich hoch.

▲ *Ich empfehle Ihnen dieses*

. So ein seltenes Stück wird immer wertvoller.

, denn so ein seltenes Stück wird immer wertvoller.

. So ein seltenes Stück wird nämlich immer wertvoller.



Gr. S. 41, 1 u. 2

5 Partnerarbeit: So etwas findet man nicht überall.

S. 43 F

S. 43 G

• Bringen Sie Ihren Partner dazu, Ihr altes Fahrrad, Ihr altes Handy, Ihren CD-Player ... zu kaufen.

- Zeigen Sie es ihm.
- Sagen Sie, warum es für ihn nützlich ist.
- Machen Sie einen Alternativvorschlag.
- Erklären Sie die wichtigsten Funktionen.
- Nennen Sie einen Preis und begründen Sie, warum er günstig ist.



• Machen Sie Einwände. Sagen Sie Ihrem Partner, warum Sie

- nicht an seinem Angebot interessiert sind.
- gerade jetzt nicht kaufen können.
- ...



Hören Sie sich den Beispieldialog an, wenn Sie wollen.



Ich würde gern die Intersolar besuchen, weil ich an Solartechnik interessiert bin.





Als IT-Techniker wäre ich wegen des Angebotsschwerpunkts IT-Dienstleistungen an der CeBIT interessiert.

Ich interessiere mich für keine der Messen. Ich bin nämlich Chemiker von Beruf.

6 Welche Messe?

S. 44 H

An welcher Messe wären Sie interessiert? Welche Messe würden Sie gern besuchen? Warum? An welcher Messe wären Sie nicht interessiert? Welche Messe möchten Sie nicht besuchen? Warum?

 <p>Angebots-schwerpunkte:</p>	 <p>Angebotsschwerpunkte:</p>	 <p>Angebots-schwerpunkte:</p>	 <p>Angebots-schwerpunkte:</p>
Automatisierung, Komponenten, Steuerungssysteme, Messtechnik, Instandhaltung, Anlagen- und Maschinenbau	Photovoltaik, Solartechnik, Solarthermie, Produktionstechnik, Verbrauchsmaterialien, Produktionsmaschinen	Büroeinrichtungen, Bürobedarf, Büromaschinen, Büroorganisation, Objektmöbel, Software	IT-Dienstleistungen, Computer-Hardware, Informations- und Sicherheitstechnik, Datenschutz, Netzwerktechnik

7

S. 44 I
S. 44 J
S. 45 K

Auf der Intersolar: Welche Module?

a) Welche Argumente für oder gegen die verschiedenen Modelle hören Sie?

Zu Ihrer Hilfe:

Montage | Garantie | Gewicht | Wirkungsgrad | Leistung | Preis | Wirtschaftlichkeit | ...

gut | hoch | niedrig | gering | einfach | leicht | sicher | ...

	Suntexx-Module	Skansolar-Module	Sunnyfox-Module	Importprodukte
pro	einfache Montage			
contra				

b) Trifft der Kunde eine Entscheidung?

c) Was haben Sie gehört und notiert? Sprechen Sie über die Argumente in Teil a).

Die Module von Sunnyfox sind wegen des guten Preis-Leistungs-Verhältnisses interessant.
 Die ... sind für Herrn Bieler wegen ... (nicht) interessant.
 (nicht) interessant, weil ...
 (nicht) interessant. Sie ... nämlich ...

Gr. S. 41, 1 u. 2

8 Warum keine Dünnschichtmodule?

S. 45 L

Herr Göbel erklärt die Eigenschaften der verschiedenen Module:

Wenn Sie die monokristallinen Module von Skansolar installieren würden, dann hätten Sie eine Leistung von 4,5 KW, weil die einen deutlich höheren Wirkungsgrad haben.

Sprechen Sie auch Empfehlungen aus.

Bedingung	Empfehlung	Begründung
Dünnschichtmodule monokristalline Module Module von Sunnyfox Modell „Zyklon“ nehmen größere Menge abnehmen ...	Leistung zu gering hohe Leistung ideale Lösung fürs Privathaus wirtschaftlichere Lösung günstiger ...	Fläche zu klein Wirkungsgrad hoch gutes Preis-Leistungs-Verhältnis leichter montierbar Rabatt wird gewährt ...

Wenn Sie ... nehmen würden, dann ..., weil ...

9 Warum auf die Messe gehen?

S. 45 M

Formulieren Sie die Erklärung und die Begründung der Entscheidung, nennen Sie die Konsequenzen.

Die Firma Geosoft geht auf die CeBit. Geosoft entwickelt Software. Sie möchte neue Kunden gewinnen. Vorher hat sie eine Mailing-Aktion gemacht.

Die Firma Geosoft geht auf die CeBit, denn sie ist im Bereich Informationstechnik tätig. Sie hat einen Stand auf der CeBit, weil sie dort neue Kunden gewinnen möchte. Deshalb hat sie vorher eine mailing-Aktion gemacht.

Die Sigma GmbH geht auf die Orgatec. Sigma stellt Bürostühle her. Sie möchte über ihre neuartige Technik informieren und neue Märkte erschließen. Zur Vorbereitung hat Sigma alte und neue Kunden an ihren Stand eingeladen.

Die Sigma GmbH

Gr. S. 41, 1 – 3

10 Rollenspiel: Auf der Messe

S. 45 N

Verkäufer

- präsentiert sein Produkt
- begründet, erklärt sein Angebot oder nennt Alternativen
- weist auf den Gebrauchsnutzen hin
- nennt maximal 3 Vorteile
- macht ein attraktives Kaufangebot

Kunde

- zeigt Interesse / nennt seine Wünsche
- kann sich nicht entscheiden
- macht Einwände, verdeutlicht seinen Bedarf
- signalisiert Kaufinteresse
- stimmt zu und begründet die Zustimmung



11 Innovationen, die die Welt bewegen



Das Solarmodul

Leistung: je nach Lichteinfall
bis 220 Watt/Stunde
Emissionen: null



Das Kohlekraftwerk

Leistung: 700 MegaWatt/Jahr
Emissionen: 8,5 Mio t CO₂/Jahr



Das Chukudu

Verwendungszweck: Transport von Mais, Holzkohle, Bananen von den Bergen rund um die Stadt Goma/Ostkongo
Material: tropisches Hartholz, vollständig kompostierbar; zwei Kugellager aus Stahl, wiederverwendbar
Motor: Schwerkraft
Energieverbrauch: null
Nutzlast: bis zu 700 kg plus Fahrer
Betriebsgeräusch: chukudu – chukudu beim Fahren über die Pisten von Goma

Der Ferrari Testarossa

Verwendungszweck: fahren, sich zeigen
Material: Stahl, Kunststoff, Leder, nicht kompostierbar
Motor: 328 kW, Verbrauch: 25 l/100 km
Nutzlast: 2 Personen + 1 Handkoffer
Betriebsgeräusch: wrrroammm



Der Abakus

seit ca. 3000 Jahren, weltweit



Der PC

seit ca. 50 Jahren, weltweit



Der Kühlschrank

produziert: Kälte (und das Ozonloch)
Verbrauch: 150 KWh/Jahr
Kosten: ca. 80,- Euro pro Jahr



Der Eisschrank

produziert: nichts
Leistung: hält Lebensmittel kühl
Kosten: 0 Euro pro Jahr



Welche Innovationen finden Sie „weltbewegend“? Warum? Welche anderen sind Ihnen wichtig?

12 Unglaublich günstig!

1,20

Wo kauft Peter ein? Was kauft Peter? Und wo kaufen Sie was ein?

- Was, du willst die Hannover Messe besuchen?
- ▲ Ja, weil man da die neuesten Kommunikationssysteme sieht.
wegen der neuesten Steuerungssysteme, die da gezeigt werden.
trotz der zwei Arbeitstage, die ich dabei verliere.
da kann ich mir nämlich auch einige interessante Vorträge anhören.
denn da kann man mit vielen Fachleuten sprechen.
- Besuchst du die Hannover Messe wegen der neuesten Kommunikationssysteme?
- ▲ Ja, deshalb.

1 Begründung

Gründe dafür

Hauptsatz + Hauptsatz	-	Ich würde gern die Hannover Messe besuchen. Da sieht man die neuesten Kommunikationssysteme.
Hauptsatz + Nebensatz	weil	Ich würde gern die Hannover Messe besuchen, weil man da die neuesten Kommunikationssysteme sieht.
wegen + Genitiv	wegen	Wegen der neuesten Kommunikationssysteme würde ich gern die Hannover Messe besuchen.

Gegengründe

Hauptsatz + Hauptsatz	trotzdem	Ich bin kein IT-Techniker. Trotzdem würde ich gern die Hannover Messe besuchen.
Hauptsatz + Nebensatz	obwohl	Ich würde gern die Hannover Messe besuchen, obwohl ich kein IT-Techniker bin.
trotz + Genitiv	trotz	Trotz der langen Anreise und des hohen Eintrittspreises würde ich gern die Hannover Messe besuchen.

2 Erklärung

Hauptsatz + Hauptsatz	nämlich	Ich würde gern die Hannover Messe besuchen. Ich bin nämlich an den neuesten Kommunikationssystemen interessiert.
	denn	Ich würde gern die Hannover Messe besuchen, denn da sieht man die neuesten Kommunikationssysteme.

3 Konsequenz

Hauptsatz + + Hauptsatz	deshalb	Auf der Hannover Messe sieht man die neuesten Kommunikationssysteme. Deshalb würde ich sie gern besuchen.
----------------------------	---------	--

Wichtige Wörter und Wendungen

Produkteigenschaften

gut erhalten / abgenutzt
genau der/das/die richtige/passende
ein Einzelstück
ein seltenes Stück
mit vielen Extras ausgestattet
gute Verarbeitung
schön groß/hell/hoch/...
wertvoll/wertlos

guter/niedriger/hoher Wirkungsgrad
gute/geringe/hohe Leistung
niedriges/hohes Gewicht
niedriger/hoher Preis
komplizierte/einfache Montage
sichere/gute Garantie(bedingungen)

A Auf dem Flohmarkt

Wer sagt was in welcher Reihenfolge? Ordnen Sie den Dialog.

- 60 Euro das Stück.
- ▲ Einverstanden.
- ▲ Ja schon, aber der Preis!
- Klar, Art Déco, 1920, fast hundert Jahre alt, und dabei wie neu.
- ▲ 90 Euro!
- ▲ Sie sind ja wirklich schön. Sie würden zu unseren Möbeln passen.
- 1 ▲ Die Stühle da gefallen uns. Was sollen die kosten?
- Sicher, für neue bezahlen Sie vielleicht sogar weniger. Aber das sind besondere Stücke.
- Sagen wir 95 Euro.
- ▲ Was? Für den Preis bekommt man ja neue Stühle.
- Ich mache Ihnen einen Vorschlag. Nehmen Sie zwei für 100 Euro.



B Satzmelodie: Ist das wahr?



- a) Machen Sie bis zu drei Kreuze. Ist die Person ...
- b) Lesen Sie laut und mit der passenden Melodie.
Was? 100 Euro!
Was? 100 Euro! Ist das wahr?
Was? 100 Euro! Ist das wahr? Das hätte ich nicht geglaubt.
- c) Hören Sie. Sprechen Sie noch nicht.
- d) Sprechen Sie nach.

- wütend?
- überrascht?
- enttäuscht?
- froh?
- erschrocken?
- unzufrieden?
- ungeduldig?
- ärgerlich?

AB 18
AB 19

C Die Verkäuferregeln 1-5

a) Welche Äußerung passt zu welcher Regel? Welche Äußerung widerspricht welcher Regel?

- A Damit ist die Haushaltsarbeit eine Freude für Sie.
- B Dieses Modell ist auch interessant für Sie.
- C Haben Sie bitte Geduld für ausführliche Erklärungen.
- D Ich erkläre Ihnen das mal.
- E Der Preis ist etwas hoch, tut mir leid.
- F Ich hätte hier noch viele andere Modelle.
- G Ich zeige Ihnen das mal.
- H Im Preis sind drei Jahre kostenloser Service enthalten.
- I Ob Sie das brauchen, entscheiden Sie am besten selbst.
- J Sie möchten Wirtschaftlichkeit? Die bietet das Modell.

- 1 die Ware sicht- und fühlbar machen
- 2 wenige, klare Alternativen nennen
- 3 den Gebrauchsnutzen verdeutlichen
- 4 das Angebot attraktiv darstellen
- 5 sich aufs Wesentliche konzentrieren

b) Schreiben Sie einige Sätze über Ihre Lösungen.

Die Äußerung A, „Damit ist die Haushaltsarbeit eine Freude für Sie“, passt zu Regel 3, weil die Äußerung den Gebrauchsnutzen verdeutlicht.

Die Äußerung F, „Ich hätte hier noch viele andere Modelle“, widerspricht der Regel 2, denn man soll wenige, klare Alternativen nennen.

D Hören und sprechen

- Kaufst du das Buch wegen des bekannten Autors?
- ▲ Ja, weil der Autor bekannt ist.

AB 20

E Der rote Mantel von Bossi

- Lisa, welchen Mantel nimmst du?
- ▲ Ich nehme das Modell von Bossi.
- Den roten da? Warum nimmst du den?
- ▲ Theo, ich finde ihn einfach schön. Er ist rot. Ich trage gern rote Sachen. Rot ist meine Lieblingsfarbe. Der Mantel ist warm und angenehm. Er ist aus reiner Wolle. Ein warmer Wollmantel ist die richtige Wahl für mich. Ich brauche ihn für den Winter. Außerdem ist er sehr praktisch. Er hat zwei große Taschen. Und ich kann ihn mir leisten. Er kostet nicht einmal 200 Euro. Ich freue mich sehr über dieses Angebot. Ich habe nirgendwo ein günstigeres bei so guter Qualität gefunden. Ich kaufe ihn sofort. Morgen ist er vielleicht schon weg.



a) Schreiben Sie die Antwort neu. Machen Sie deutlich, welche Gründe Lisa für ihre Entscheidung hat.

Ich finde den Mantel schön, weil er rot ist. Ich trage gern rote Sachen, weil ...

b) denn und nämlich – Lisa erklärt Carola ihre Entscheidung.

Ich habe das Modell von Bossi genommen. Das finde ich schön, denn es ist rot. Ich trage gern rote Sachen. Rot ist nämlich ...

F Theo ist nicht einverstanden.

Schreiben Sie den Text neu. Machen Sie Theos Gegengründe deutlich. Benutzen Sie *obwohl*.

Theo findet es nicht richtig, dass Lisa sich einen neuen Mantel kauft. Sie hat schon zwei. Sie will einen roten Mantel. Er findet, dass ihr Grün besser steht. Er versteht nicht, warum sie jetzt einen roten will. Früher fand sie grüne schöner. Sie

will viel Geld für einen neuen Mantel ausgeben. Der Mantel, den sie jetzt haben will, ist seiner Meinung nach nicht besser als die beiden alten. Er will ihr seine Meinung sagen. Er ist sicher, dass Lisa macht, was sie will.

Theo findet nicht richtig, dass Lisa sich einen neuen Mantel kauft, obwohl sie schon zwei hat. Sie will einen

G Theo widerspricht.

Welches der kleinen Wörter („Partikel“) passt in die Lücken?

denn | eigentlich | ja | doch | mal |

Warum willst du dir den Mantel eigentlich kaufen? Du hast _____ schon zwei Mäntel.

Warum willst du _____ noch einen haben? Das würde ich gern _____ wissen. Deine beiden Mäntel sind _____ noch gut. _____ brauchst du also gar keinen neuen.

Besonders der grüne hat dir _____ auch immer gut gefallen. Den könntest du ruhig _____ wieder anziehen. Warum machst du das _____ nicht? Na ja, meine Meinung interessiert dich _____ nicht. Du machst _____, was du willst.

H Wie heißen die Branchen und die Angebotsschwerpunkte?

- Anlage | Bau | Büro |
- Fahrzeug | Handwerker |
- Küchen | Maschinen |
- Netzwerk | Papier |
- Porzellan | Produktion |
- Sicherheit | Solar |
- Steuerung | Textil |
- Umwelt | Wohnung |
- Verbrauch |

Bilden Sie 3–4 zusammengesetzte Wörter pro Spalte.

die _____ technik	der _____ bau	die _____ maschinen
Steuerungstechnik	Fahrzeugbau	Produktionsmaschinen
_____	_____	_____
_____	_____	_____

die _____ materialien	die _____ einrichtungen	der _____ bedarf	die _____ waren
Baumaterialien	Kücheneinrichtungen	Baubedarf	Porzellanwaren
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

I Informationen entnehmen: Solarstromanlagen

- Lesen Sie nur die markierten Wörter.
- Fassen Sie den Text anhand der markierten Wörter zusammen.
- Wollen Sie jetzt Ihre Zusammenfassung noch mit dem Text vergleichen?

Eine **Solarstromanlage** soll **mindestens 20 Jahre** lang die Sonnenenergie störungsfrei einfangen und sicher in **elektrische Energie** umwandeln. **Deshalb** muss man **besonders** auf die **Qualität der Komponenten** des Systems und **der Installation** durch einen qualifizierten Fachbetrieb achten. Außerdem **hängt** die **Wirtschaftlichkeit** der Anlage von ihrem **Standort ab**. Die **meisten** privaten Solarstromsysteme werden **auf Dachflächen montiert**. Wichtige Faktoren sind: Treffen die **Sonnenstrahlen ungehindert** auf die Module **oder** werden sie durch **Bäume** oder **Gebäude** behindert? Wie hoch ist die **Zahl der Sonnentage**? Welchen **Neigungswinkel** hat das **Dach**?

Nach der Installation der Anlage vereinbart der Installateur einen **Inbetriebnahmetermin** mit dem örtlichen **Energieversorgungsunternehmen**. Das Unternehmen **überprüft** alle wichtigen **Funktionen** und die **störungsfreie Lieferung des Solarstroms** ins öffentliche Netz. **Wenn** die **ordnungsgemäße Installation** festgestellt worden ist, wird die **Anlage freigegeben**. Der **Eigentümer** der privaten Solaranlage schließt einen **Liefervertrag** mit dem **Energieversorgungsunternehmen** ab. Der privat produzierte **Strom** wird vom Unternehmen zu einem **festen Preis gekauft** und ins öffentliche Stromnetz eingespeist.

J Kaufempfehlung

Wie werden die Argumente für das Modell XRS 3.0 erklärt? Fügen Sie *nämlich* ein.

Wir empfehlen das Modell XRS. Seine Leistungsfähigkeit ist ^{nämlich} überdurchschnittlich. Es ist mit unseren Anlagen kompatibel. Es verfügt über die nötigen Anschlüsse. Der XRS 3 zeichnet sich durch Wirtschaftlichkeit aus. Der Energieverbrauch ist erstaunlich niedrig. Zusatzgeräte brauchen nicht angeschafft zu werden. Alle notwendigen Funktionen sind integriert. Wir können mit zuverlässigem Betrieb rechnen. Der Hersteller bietet sehr gute Garantiebedingungen und Serviceleistungen an. Der Anschaffungspreis ist günstig. Er liegt unter den Preisen der Konkurrenz.

AB 21

K

Hören und sprechen

- *Wir empfehlen den XRS 3. Er ist besonders leistungsfähig.*
- ▲ *Ah, wegen der besonderen Leistungsfähigkeit.*

L

Aus drei mach eins.

a) *wenn – weil*

- ① Wir nehmen größere Mengen ab. ② Das ist günstiger für uns. ③ Wir bekommen Rabatt.

Wenn wir größere Mengen abnehmen, dann ist das günstiger für uns, weil wir Rabatt bekommen.

b) *obwohl – weil*

- ① Lisa kauft sich einen Mantel. ② Theo findet das nicht richtig. ③ Sie hat schon zwei Mäntel.

Lisa kauft

c) *seit – weil*

- ① Peter arbeitet in der IT-Branche. ② Er besucht regelmäßig die CeBit.
③ Da kann er sich über die neuen Entwicklungen informieren.

d) *weil – obwohl*

- ① Bei Defekten sind Reklamationen beim Hersteller schwierig. ② Man sollte keine importierten Solarmodule kaufen. ③ Importierte Module sind meist billiger.

M

Absicht: Zulieferer kennenlernen. Schreiben Sie.

Wir stellen Küchenmaschinen her. Wir gehen auf die Haushaltsgeräte-Messe,

weil wir Zulieferer kennenlernen wollen.

denn

damit

können.

um

da können

nämlich

AB 22

N

Gesprächsthema: Argumente – Gegenargumente – Einigung

Hören Sie sich den Musterdialog an. Sprechen Sie zu zweit oder schreiben Sie Dialoge wie im Beispiel.

<ul style="list-style-type: none"> - das neueste Modell - die Standardausführung - das etwas leistungsstärkere Modell - die komfortable Großversion - ... 	<ul style="list-style-type: none"> ■ <i>Ich zeige Ihnen mal die komfortable Großversion. Die hat den großen Vorteil, dass die Bedienung viel einfacher ist.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Sie keine Extras benötigen - die Bedienung viel einfacher ist - die Druckqualität besser ist - keine Einarbeitung mehr nötig ist - ...
<ul style="list-style-type: none"> - höhere Kosten - , dass man mehr Platz benötigt - mehr Energieverbrauch - , dass es keine Praxiserfahrung gibt - ... 	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Aber das bedeutet doch dass man mehr Platz benötigt.</i> ■ <i>Ich verstehe Ihre Sorge. Aber das Gerät ist trotzdem kompakt.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - das ist nicht der Fall - der Verbrauch ist viel niedriger - wir haben viele zufriedene Kunden - das Gerät ist trotzdem kompakt - ...
<ul style="list-style-type: none"> - Tests durchführen - die Lieferbedingungen besprechen - weitere Angebote einholen - die Finanzierung klären - ... 	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Gut, allerdings müssen wir noch weitere Angebote einholen.</i> ■ <i>Einverstanden. Ich schlage Ihnen vor, einen neuen Termin zu vereinbaren.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - einen Probelauf zu machen - einen neuen Termin zu vereinbaren - dass ich mich noch mal melde - die Produktinformationen zu studieren - ...