

Rollenspiel Beispiel

Angenommen, Sie bewerben sich für eine Position als Vertriebsmitarbeiter/in und werden zu einem Assessment-Center eingeladen. Eine mögliche Übung könnte wie folgt aussehen:

Aufgabenstellung

Sie sind Teil eines Rollenspiels, bei dem Sie einen potenziellen Kunden treffen und versuchen müssen, ihn von Ihrem Produkt zu überzeugen. Der Kunde spielt dabei vor einem Assessor oder einer Assessorin. Ihre Aufgabe ist es, den Kunden kennenzulernen, seine Bedürfnisse herauszufinden und ihm dann das passende Produkt anzubieten. Dabei sollten Sie auf seine Fragen und Einwände reagieren sowie Ihre Argumente überzeugend präsentieren.

Beispielhafter Ablauf des Rollenspiels:

1. **Begrüßung:** Sie stellen sich vor und begrüßen den Kunden freundlich.
2. **Bedarfsermittlung:** Sie fragen nach seinen Anforderungen und Wünschen bezüglich des Produkts.
3. **Präsentation des Produkts:** Sie erklären die Vorteile und Eigenschaften des Produkts in Bezug auf die Bedürfnisse des Kunden.
4. **Beantwortung von Fragen:** Der Kunde stellt Ihnen Fragen zum Produkt, auf die Sie souverän antworten.
5. **Umgang mit Einwänden:** Der Kunde äußert Bedenken oder Einwände gegenüber dem Produkt, auf die Sie angemessen reagieren.
6. **Abschluss:** Sie schließen das Gespräch ab und bedanken sich beim Kunden für sein Interesse.

Nach dem Rollenspiel wird Ihnen Feedback gegeben, wie gut Sie die Anforderungen der Übung erfüllt haben. Dabei werden insbesondere Ihre kommunikativen Fähigkeiten, Ihr Einfühlungsvermögen und Ihre Überzeugungskraft bewertet.

Zeitraum: 30 Minuten