

Christin Thielemann

**Konzeption und Durchführung eines
Trainings im Verkauf. Anhand eines
Planspiels**

Bachelorarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Impressum:

Copyright © 2022 GRIN Verlag
ISBN: 9783346776945

Dieses Buch bei GRIN:

<https://www.grin.com/document/1301697>

Christin Thielemann

Konzeption und Durchführung eines Trainings im Verkauf. Anhand eines Planspiels

GRIN - Your knowledge has value

Der GRIN Verlag publiziert seit 1998 wissenschaftliche Arbeiten von Studenten, Hochschullehrern und anderen Akademikern als eBook und gedrucktes Buch. Die Verlagswebsite www.grin.com ist die ideale Plattform zur Veröffentlichung von Hausarbeiten, Abschlussarbeiten, wissenschaftlichen Aufsätzen, Dissertationen und Fachbüchern.

Besuchen Sie uns im Internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com

Bachelorarbeit

PLANSPIEL VERKAUFSALLTAG

KONZEPTION UND DURCHFÜHRUNG EINES
TRAININGS IM VERKAUF

angefertigt an der
Hochschule Harz

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften

Studiengang:
Wirtschaftspsychologie

vorgelegt von:

Christin Thielemann

Eingereicht am: 05.09.2022

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Abbildungsverzeichnis	V
Tabellenverzeichnis.....	VI
Abkürzungsverzeichnis	VII
1 Einleitung.....	1
1.1 aktuelle Lage & Problemstellung	1
1.2 Ziele & Nutzen	2
1.3 Vorgehensweise	3
2 Theoretische Rahmenbedingungen	5
2.1 lerntheoretische Grundlagen	5
2.1.1 Behaviorismus.....	5
2.1.2 Kognitivismus	6
2.1.3 Konstruktivismus	6
2.2 Was ist Verkaufen?	8
2.3 Was ist ein Planspiel?	9
2.3.1 Definition für Planspiel	10
2.3.2 Abgrenzung zu Simulation.....	11
2.3.3 Abgrenzung zu Rollenspiel	11
2.4 Erwerb von Kompetenzen	12
2.5 Verknüpfung der theoretischen Ausführungen.....	14
3 Konzeption des Trainings	16
3.1 Lernziele	16
3.2 Zielgruppe.....	17
3.3 Rahmenbedingungen & Rollen.....	18