

# MariX

Xplore | Xchange | Xperience

Die Reederei

## WIE VERKAUFT MAN EINE PRIVATYACHT?

Das Unterrichtsmaterial wurde innerhalb des Interreg-geförderten Projekts MariX entwickelt.



**ARBEITSANWEISUNG / HINWEISE:**

1. Lese alleine die Definition von „Soft Skills“ und die aufgelisteten Soft Skills, markiere alle, die dir unbekannt sind.
2. Erkläre dir mit einem Partner/einer Partnerin gegenseitig in eigenen Worten, was die Soft Skills bedeuten.

Quelle: karrierebibel.de

**DEFINITION „SOFT SKILLS“**

Soft Skills sind unterschiedliche Fähigkeiten, Eigenschaften und Verhaltensweisen eines Menschen. Diese sind für viele Lebenssituationen und Jobs hilfreich und können erlernt werden. Soft Skills werden in drei Kompetenzen unterschieden: methodische Kompetenzen, soziale Kompetenzen und persönliche Kompetenzen.

Methodische Softskills	Soziale Softskills	Persönliche Softskills
Auffassungsgabe	Durchsetzungsvermögen	Belastbarkeit
Selbstdisziplin	Emotionale Intelligenz	Eigeninitiative
Medienkompetenz	Empathie	Ehrgeiz
Organisationstalent	Kommunikationsfähigkeit	Engagement

Problemlösungskompetenz	Konfliktfähigkeit	Flexibilität
Selbstmanagement	Kritikfähigkeit	Leidenschaft
Zielorientierung	Menschenkenntnis	Selbstreflexion
Zuverlässigkeit	Teamfähigkeit	Neugierde
Frustrationstoleranz	Selbstbewusstsein	Selbstmotivation
Leistungsbereitschaft	Verantwortungsbewusstsein	

**ARBEITSBLATT 02****NAME:****DATUM:****ARBEITSANWEISUNG / HINWEISE:**

1. Kreuze an, wo die Stärken und Schwächen von der/dem jeweiligen Verkäufer/in liegen. Du kannst auch selber etwas ergänzen.

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Das könnte noch besser werden:</b>			
Gebeugte Körperhaltung			
Blickkontakt vermeiden			
Nervös die Hände bewegen			
Unfreundlicher Gesichtsausdruck			
Langweilige Betonung			
Leise und undeutliche Aussprache			
<b>Das war super:</b>			
Aufrechte Körperhaltung			
Blickkontakt			
Hände ruhig halten			
Freundlicher Gesichtsausdruck			
Interessante Betonung			
Laute und deutliche Sprache			

**STECKBRIEF 01****NAME:****DATUM:****Rayin 30**Bildquelle: <https://boats.waa2.com/for-sale/invincible-catamaran-2007>

Preis	99.000 Euro
Marke	Rayvin
Kategorie	Segelyacht
Abmessungen	9m x 5,5m x 1m
Ausstattung	Achterkajüte, Bugkabine, Salon, WC Elektrisch + Waschbecken + Dusche
Leistung	12PS
Kabinen	3
Zubehör	Ankerkette, Aufbereitungsanlage für Seewasser, Badeleiter, Beiboot, Decks Luke, Druckwasseranlage, Feder, Festmacher, Heizung, Warmwasseranlage

## Sunquest 38



Bildquelle: <https://www.dominicanluxuryrentals.com>

Preis	105.000 Euro
Marke	Keine Angabe
Kategorie	Motoryacht
Abmessungen	12,2m x 4,1m x 1,2m
Ausstattung	Eignerkabine, Flybridge, Gästekajüte, Salon
Leistung	306PS
Kabinen	2
Zubehör	Badeleiter, Durckwasseranlage, Farb-TV, Heckschraube, Heizung, Klimaanlage, Radio, SAT-Antenne

**STECKBRIEF 01**



**NAME:**

**DATUM:**

## Carnevali 42 Fly



Bild: <https://www.inautia.it/barca-47268080140610154515710048101524.html>

Preis	108.000 Euro
Marke	Carnevali
Kategorie	Motoryacht
Abmessungen	12,9m x 4,3m x 1,2m
Ausstattung	Eigenerkabine, Flybridge, 2 Gästekajüten, Salon
Leistung	400 PS
Kabinen	3
Zubehör	Cockpittisch, Gangway, Heizung, Klimaanlage, Trimmklappen

## Sunquest 38



Bildquelle: <https://www.tampayachtsales.com/boat/2012/formula/310-ss/2768961>

Preis	110.296 Euro
Marke	Formula
Kategorie	Motoryacht
Abmessungen	9,45m x 2,9m x 0,94m
Ausstattung	Keine Angaben
Leistung	380PS
Kabinen	2
Zubehör	Badeleiter, Durckwasseranalge, Farb-TV, Heckschraube, Heizung, Klimaanlage, Radio, SAT-Antenne



**WIE SOLLTE EIN/E VERKÄUFER/IN SEIN?**



## **ROLLENSPIEL – VERKAUF EINER PRIVAT-YACHT**

- Kleingruppen á 4 Personen
- Verkäufer/in, Käufer/in, 2 Beobachter
- 

### **Arbeitsaufträge:**

1. Jedes Gruppenmitglied liest sich jeweils einen Yacht-Steckbrief aufmerksam durch.
2. Jedes Gruppenmitglied überlegt sich, welche Eigenschaften beim Verkaufsgespräch besonders hervorgehoben werden sollen. (ca. 5 min) Für Hilfe liegt eine Tippkarte bereit.
3. Nach der Reihe spielen alle Gruppenmitglieder einmal den/die Verkäufer/in bzw. den/die Käufer/in. Die anderen beiden beobachten das Verkaufsgespräch und geben anschließend mit Hilfe des Feedbackbogens eine Einschätzung zum Verkaufsgespräch. Wichtig: Beim Feedback unbedingt freundlich und sachlich bleiben.



## REFLEXION

- Verkaufen macht mir Spaß, weil....
- Verkaufen macht mir keinen Spaß, weil...
- Für mich war .... besonders schwierig....
- Ich müsste noch .... lernen, um gut verkaufen zu können
- ...
- ...
- ...

## 1. Tipp

- Diese Yacht ist noch niegelnagel neu, sie wurde erst im Jahr 2019 gebaut.
- Diese Yacht ist ein ganz besonderers Schnäppchen. Sie kostet nur XY.
- Diese Yacht ist wunderbar klein und kompakt, Sie kommen damit in jeden Hafen
- Diese Yacht ist besonders schnell.
- ....