

**EVKOLA**

Prüfungsvorbereitung



Prüfungsfragen und -Antworten
für die IHK Prüfung

Verkäufer/-in

Vorwort:

Dieses Buch dient zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfungen im Bereich Verkäufer/Verkäuferin und konzentriert sich dabei auf typische Prüfungsfragen der IHK Prüfung für den kaufmännischen Bereich.

Alle Fragen, die in diesem Buch vorkommen, werden in programmierter Form gestellt, damit die Vorbereitung auf die Prüfungssituation möglichst real ist. Der besondere Vorteil der Übungs-Prüfungsfragen besteht vor allem darin, dass Du ganz gezielt Dein aktuelles Wissen testen kannst, damit Du Dir ganz gezielt die Bereiche noch einmal anschauen kannst, in denen Du noch Wissenslücken hast. Weitere Prüfungsfragen und Vorbereitungsmöglichkeiten findest Du auf unseren Internetportalen: **www.evkola.de / www.evkola.org / www.evkola.com**

Außerdem kannst Du Dich hier auch zu dem **Online Video Kurs Verkäufer / Verkäuferin** anmelden. Hier werden alle typischen Prüfungsfragen, die Inhalt dieses Buches sind, ausführlich besprochen.

Für den kompletten Lernstoff und zur Nacharbeitung der einzelnen Bereiche empfehlen wir Dir den **Online Video Kurs Verkäufer / Verkäuferin**, in dem die einzelnen Themen aus diesem Bereich umfänglich und nachvollziehbar besprochen werden.

Und nun wünsche ich Dir
Viel Erfolg bei Deiner Prüfungsvorbereitung!

Autor: Alexandros Tallos, Düsseldorfer Str. 64, 44143 Dortmund
www.evkola.de / www.evkola.org / www.evkola.com – Email: info@evkola.de
1. Auflage: August 2017

© 2017: Dieses Buch ist urheberrechtlich geschützt.
Insbesondere die Herstellung von Kopien und der Weiterverkauf - außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle - sind nicht gestattet.

Frage 1

Was ist unter einem Randsortiment zu verstehen?

1. Das Randsortiment stellt den Hauptteil am Umsatz dar.
2. Der Anteil am Umsatz des Randsortiments ist gering. Diese Artikel gehören nicht zum Kernsortiment, werden aber oft angeboten, um den Kunden einen zusätzlichen Service zu bieten.
3. Ohne das Randsortiment ist das Kernsortiment nutzlos.
4. Alle Artikel des Randsortiments stehen nur am Rand der Verkaufsfläche.

Frage 2

Was versteht man unter der Verkaufsform Freiwahl?

1. Der Kunde hat die freie Wahl welchen Artikel er kaufen möchte.
2. Der Kunde kann zwischen Barzahlung oder Kartenzahlung wählen.
3. Der Kunde kann zwischen Bedienung und Selbstbedienung wählen.
4. Der Kunde hat die freie Wahl auf welchem Parkplatz er parkt.

Frage 3

Was ist unter „Visual Merchandising“ zu verstehen?

1. Produkte werden so präsentiert, dass sich der Kunde wohlfühlt und eine Erlebnisatmosphäre entsteht. Dadurch soll der Kunde zum Kauf angeregt und der Umsatz gesteigert werden.
2. In den Verkaufsräumen stehen Fernseher die nur Werbung zeigen.
3. Auf den Verpackungen der Ware sind Aufkleber die andere Produkte zeigen.
4. An den Wänden der Verkaufsräume sind Werbeplakate angebracht.

Frage 4

Sie übernehmen morgens als erstes zur Ladenöffnung die Kasse. Welche Arbeiten zählen zu den vorbereitenden Arbeiten?

1. Tragetaschen und Verpackungsmaterial in die Verkaufsregale einräumen.
2. Nägel feilen und Nagellack auftragen.
3. Druckerrolle und Ersatzrollen für die Kasse wegwerfen.
4. Wechselgeld kontrollieren und evtl. ergänzen.

Frage 5

Welche Bedeutung hat der Begriff POS bei Kartenzahlung?

1. POS = Pound of Sale
2. POS = Point of Sale
3. POS = Package of Sun
4. POS = Position of Sale

Frage 6

Zwei Jugendliche wollen 6 Flaschen Bier und 1 Flasche Wodka kaufen. Einer der Beiden ist laut Ausweis 16 Jahre alt. Dürfen die Getränke an ihn verkauft werden?

1. Natürlich. Alkohol darf ab 16 Jahren erworben werden.
2. Nein. Alkohol darf erst ab 18 Jahren erworben werden.
3. Nur das Bier. In Deutschland liegt das Mindestalter bei 16 Jahren für Bier und (Schaum-)Wein und bei 18 Jahren für Spirituosen.
4. Nur, wenn der andere Jugendliche sich auch ausweisen kann und auch mindestens 16 Jahre alt ist.

Frage 7

Ein Kunde hat 1 Regalbrett und 1 Bohrmaschine im Gesamtwert von 256,00 Euro eingekauft und legt Ihnen eine Visa Card vor. Worum handelt es sich?

1. Es handelt sich um eine Treuepunktekarte.
2. Es handelt sich um eine Gutscheinkarte.
3. Es handelt sich um eine Geschenkekarte.
4. Es handelt sich um eine Kreditkarte.

Frage 8

Bis zu welchem Betrag darf die Umsatzsteuer nur mit dem Prozentsatz ausgewiesen werden?

1. Die Umsatzsteuer muss immer als Betrag ausgewiesen werden.
2. Die Umsatzsteuer muss nicht als Betrag ausgewiesen werden.
3. Bis 150 € (inkl. Umsatzsteuer) braucht nur der entsprechende Prozentsatz der Umsatzsteuer genannt zu werden.
4. Bis 150 € (ohne Umsatzsteuer) braucht nur der entsprechende Prozentsatz der Umsatzsteuer genannt zu werden.

Frage 9

Was sind „Zusatzangebote“?

1. Waren an, die den Nutzen der Hauptware erhöhen.
2. Waren die zusätzlich zur Hauptware zu einem niedrigeren Preis gekauft werden können.
3. Waren die zusätzlich zur Hauptware gekauft werden müssen.
4. Waren, die optisch gut zu der Hauptware passen.

Frage 10

Ein Kunde scheint nach einer längeren Beratung nicht überzeugt zu sein und sagt zu Ihnen: „Da muss ich erst noch mal meine Frau fragen“. Wie wird diese Art von Einwand genannt?

1. Unechter Einwand
2. Vorgeschobener Einwand
3. Ehrlicher Einwand
4. Dummer Einwand

Frage 11

Wie lautet die rechtliche Grundlage für die Preisauszeichnungspflicht in Schaufenstern?

1. Die Preisauszeichnungsverordnung (PAusV) regelt die Preisauszeichnungspflicht in Schaufenstern.
2. Die Preisangaben Verordnung (PAngV) regelt die Preisauszeichnungspflicht in Schaufenstern.
3. Die Preisbestimmungsverordnung (PBesV) regelt die Preisauszeichnungspflicht in Schaufenstern.
4. Die Preisüberwachungsverordnung (PÜbeV) regelt die Preisauszeichnungspflicht in Schaufenstern.

Frage 12

Was bedeutet Franchising?

1. Der Franchisegeber räumt dem Franchisenehmer das Recht ein, seine Produkte und sein Geschäftskonzept gegen Entgelt zu nutzen.
2. Der Verkauf von Franchiseware erfolgt durch den Einzelhändler, aber auf Rechnung des Lieferanten, der auch Eigentümer der Ware ist. Nicht verkaufte Ware wird an den Lieferanten zurückgegeben.
3. Ein Großhändler oder Hersteller wird in Einzelhandelsbetrieben Verkaufsraum oder Regalflächen zur Verfügung gestellt. Dort bietet er auf eigene Rechnung Waren an. Der Einzelhändler erhält eine Verkaufsprovision.
4. Der Einzelhändler hat vor dem Geschäft einen Stand an der er ausgesuchte Artikel verkauft.

Frage 13

Welche Vorteile hat die Arbeit im Team?

1. Wettbewerbe unter den Teammitgliedern werden gefördert.
2. Im Team kann man besser feiern.
3. Im Team kann man besser über private Probleme reden.
4. Vorhandenes Wissen wird genutzt.

Frage 14

Welche Arten von Schaufenster gibt es?

1. Designerfenster: Übersicht über die Designer
2. Spielfenster: Übersicht über die Spielwaren
3. Übersichtsfenster: Übersicht über das Sortiment
4. Sportfenster: Übersicht über das Sportangebot

Frage 15

In welcher Zone werden die hochpreisigen Artikel platziert?

1. Reckzone
2. Griffzone
3. Sichtzone
4. Bückzone

Frage 16

Was ist ein Feedback?

1. Feedback ist eine Abmahnung die für unfaires Verhalten ausgesprochen wird.
2. Feedback ist eine Rückmeldung an eine Person über dessen Verhalten und wie dieses von anderen wahrgenommen, verstanden und erlebt wird.
3. Feedback ist die Bezeichnung für Reklamationsware die an den Hersteller zurück geschickt wird.
4. Feedback nennt man den Mitarbeiter der von Kunden wahllos abgelegte Ware wieder in die richtigen Regale einordnet.

Frage 17

Zwischen 2 Gruppenteilnehmern kommt es zu einem Konflikt. Wie sollte sich der Teamleiter verhalten?

1. Der Teamleiter sollte sich für einen der beiden Teilnehmer entscheiden und dem anderen Teilnehmer sagen, daß er sich zu fügen hat.
2. Der Teamleiter sollte sich nicht einmischen und den Streitenden auf keinen Fall Lösungsvorschläge machen.
3. Der Teamleiter sollte sich „da raus“ halten und erstmal in Ruhe einen Kaffee trinken gehen.
4. Der Teamleiter sollte keine Partei ergreifen und stattdessen beruhigend auf die streitenden Parteien einwirken. Nachdem er sich die verschiedenen Standpunkte angehört hat, sollte er eine Lösung finden. Diese kann auch aus einem Kompromiss bestehen.

Frage 18

Ein neuer Auszubildender hat keine Erfahrung mit dem Internet. Wie würden sie ihm den Begriff Homepage erklären?

1. Website, z.B. die Seite eines Unternehmens
2. Website auf der die Adressen der Mitarbeiter vermerkt sind.
3. Website auf der die Adressen der Kunden vermerkt sind.
4. Website auf der man alle Adressen suchen kann.

Frage 19

Wie groß sollte ein Team sein um erfolgreich zu arbeiten?

1. Höchstens 3 Personen
2. Höchstens 5 Personen
3. Höchstens 10 Personen
4. Höchstens 2 Personen

Frage 20

Gibt es Anforderungen an die Mitarbeiter bezüglich seines Erscheinungsbildes?

1. Nein. Es ist jedem selbst überlassen, wie er zur Arbeit geht.
2. Ja. Er sollte ein gepflegtes Äußeres, ansprechende Kleidung und Schuhe haben.
3. Ja, aber nur bei gewissen Anlässen, z.B. Karneval verkleidet erscheinen.
4. Ja. Er sollte immer die Kleidung tragen, die dem Chef am besten gefällt.

Frage 21

Was bedeutet dieses Zeichen an der Kasse?



1. Die Bezahlung mit Geldkarte ist möglich.
2. Die Bezahlung mit Kreditkarten ist möglich.
3. Die Bezahlung mit Geldkarte ist untersagt.
4. Die Bezahlung mit Bankkarte ist möglich.

Frage 22

Ein Einzelhändler möchte ein Trading Up seines Sortiments durchführen. Was ist darunter zu verstehen?

1. Ein Trading Up bedeutet dass er sein komplettes Sortiment gegen ein anderes höherwertiges Sortiment ersetzt.
2. Ein Trading Up ist eine Sonderveranstaltung bei der hochwertige Waren zu einem niedrigen Preis verkauft werden.
3. Ein Trading Up bedeutet, dass der Kaufpreis sämtlicher Waren erhöht wird.
4. Ein Trading Up ist eine qualitative Aufwertung des Sortiments zugunsten höherwertiger Waren. Dieses geschieht oft durch Aufnahme von Markenartikeln.

Frage 23

Ein Auszubildender möchte von Ihnen die Betriebsform Discounter erklärt haben. Welche Aussage trifft auf einen Discounter zu?

1. Ein Unternehmen, das sein Sortiment auf eine oder wenige verwandte Artikelgruppen begrenzt und eine fundierte Fachberatung durch Fachverkäufer bietet.
2. Sie haben in der Regel ein relativ schmales und flaches Sortiment und eine einfache Warenpräsentation. Im Zentrum steht der niedrige Preis, der häufig durch die Beschaffung großer Mengen zustande kommt.
3. Das Sortiment wechselt meist häufig und besteht aus Restposten zu stark heruntergesetzten Preisen. Die Sortimentstiefe ist meist gering.
4. Das Sortiment ist vielfältig. Es geht von Lebensmittel über Handwerkerbedarf bis hin zu Tiernahrung. Es ist zu jeder Zeit alles erhältlich.

Frage 24

Was ist eine Suggestivfrage?

1. Solche Fragen lassen sich in der Regel relativ kurz und eindeutig beantworten. Diese Fragen lassen sich grundsätzlich mit ja oder nein beantworten. Zum Beispiel: „Sind Sie verheiratet?“
2. Diese Fragen lassen sich in der Regel nicht mit einem Wort oder einem Satz beantworten. Beispiel: „Was waren die entscheidenden Ereignisse in Ihrer Kindheit?“
3. Diese Fragen geben der befragten Person nur die Möglichkeit, zwischen zwei oder mehr vorgegebenen Antworten zu wählen. Sie werden deshalb gerne von Verkäufern jeglicher Waren und Dienstleistungen angewendet, um den Entscheidungsspielraum des Kunden zu schmälern. Beispiel: „Möchten Sie den Artikel lieber in weiß oder in schwarz?“
4. Eine vermeintlich richtige Antwort wird bereits in der Frage vorgegeben, meist indem eine Wertung in die Frage einfließt. Beispiel: „Meinen Sie nicht auch, dass die Bundesregierung wegen ihrer miserablen Politik abgewählt werden sollte?“

Frage 25

Ordne folgende Aussagen den Begriffen Interne Informationsquellen (A) und Externe Informationsquellen (B) zu.

1. Informationsquellen stammen aus dem Unternehmen selbst
2. Internet, Messen, Fachzeitung, Fachbuch
3. Marktforschung, Kundenkartei, Lieferantenkartei
4. Informationsquellen stammen nicht aus dem Unternehmen, sondern von außen

Herzlichen Glückwunsch!

Du hast 25 Fragen im Bereich Verkäufer/in für Deine Abschlussprüfungen bearbeitet.

Dieser kostenlose Test – 25 Verkäufer/in Prüfungsfragen stellt einen Ausschnitt der Prüfungsvorbereitungsreihe **300 Verkäufer/in Fragen für Deine Abschlussprüfung** dar. Sinn und Zweck dieser Reihe ist es, Dir die Möglichkeit zu geben, besonders günstig geprüfte Übungsaufgaben für Deine Prüfungsvorbereitung zu kaufen.

Neben dem Titel 300 Verkäufer/in Prüfungsfragen für die Abschlussprüfung bieten wir Dir auf der Internetplattform www.evkola.de auch die Möglichkeit, Dich für den **Online Kurs Verkäufer/in Prüfungsfragen** anzumelden. Hier werden alle Frage, die im Titel 300 Verkäufer/in Prüfungsfragen für die Abschlussprüfung ausführlich als Video-Tutorial besprochen und natürlich auch die richtigen Antworten besprochen.

Außerdem kannst Du Dich in einem weiteren Online Kurs Verkäufer/in anmelden. Hier findest Du die wichtigsten prüfungsrelevanten Inhalte als Video-Tutorial zum Lernen. Hier geht es als weniger um die Fragen selber, sondern dass Du Inhalte, die Du noch nicht verstanden hast, neu erlernst. Dabei gilt hier genauso wie bei allen unseren Trainings unser Motto „Evkola“ (griechisch für schnell und einfach). Damit Du das wirklich Wichtige „schnell und einfach“ lernst und dann beherrscht, wenn es wirklich darauf ankommt – nämlich in Deiner Prüfung.

Wir wünschen Dir VIEL ERFOLG!

Aufgabe	Lösung
1	2
2	3
3	1
4	4
5	2
6	3
7	4
8	3
9	1
10	1
11	2
12	1
13	4
14	3
15	3
16	2
17	4
18	1
19	3
20	2
21	1
22	4
23	2
24	4
25	A: 1,3 B: 2,4

Kostenlose Prüfungsfragen für die Zwischenprüfung / Abschlussprüfung

Alle Fragen und Antworten in diesem kostenlosen Test dienen in erster Linie dazu, dass Du erkennst, welche Schwächen und Lücken Du noch bei Deiner Prüfungsvorbereitung hast. Wenn Du die Prüfungsfragen komplett bearbeitet hast, wirst Du sehr schnell feststellen, mit welchen Kapiteln Du Dich dringend noch weiter beschäftigen musst.

Dabei helfen Dir vor allem unsere Online Video-Kurse:

- Online Video Kurs Prüfungsfragen für Verkäufer
- Online Video Kurs – Verkäufer Komplett

Im Online Video Kurs Prüfungsfragen werden die Prüfungsfragen ausführlich besprochen und Tipps und Tricks zu den Lösungen gegeben. Damit sind viele Deiner offenen Fragen bereits beantwortet, weil die Antworten zum Teil sehr ausführlich besprochen werden.

In einigen Fällen kann es besser sein, wenn Du Dich für den Online Video Kurs – Verkäufer Komplett – entscheidest. Dieser Online Video Kurs führt Dich Schritt für Schritt durch die einzelnen Bereiche der Ausbildungsinhalte und beschreibt schnell und einfach die wichtigen Inhalte für die Prüfung.

Beachte bitte auch unsere Mental Produkte „Besser und schneller Lernen“ und „Motivationsbooster“. Diese beiden Mentalprodukte wurden explizit für die Prüfungsvorbereitung von mir entwickelt und bringen regelmäßig bei denen, die sie nutzen, ganz außergewöhnliche Ergebnisse. Das Lernen wird Dir dadurch deutlich leichter fallen und Deine Motivation wird sich spürbar verändern. Es hilft einigen Azubis am Ende sogar deutlich mehr, seine Zeit und Energie zunächst einmal in diese beiden Produkte zu stecken, als sofort mit dem Lernen zu beginnen.

Denn auch hier gilt:

Bevor Du Dich ansiehst den Wald zu roden und alle Bäume zu fällen, solltest Du als allererstes Deine Axt schärfen!

Wir wünschen Dir nur das Beste für Deine Prüfung und tun alles, damit Du am Ende zu sehr guten Ergebnissen kommst!

