

## Grundklasse 60 – 130 Silben/Minute

Anzugeben sind die unterstrichenen Wörter

Ihre Mitarbeit in unserem <u>Außendienst</u> . Sehr geehrter	1/4
Herr Weber, wir freuen uns, Ihnen mit Wirkung vom 1.	1/2
April 2004 an die Vertretung und den Verkauf	3/4
unserer <u>Büromaschinen</u> für unseren Verkaufsbezirk	1. Min. (60)
<u>Nordwestdeutschland</u> zu übertragen. Auf der beiliegenden Karte	1/4
haben wir Ihnen das Gebiet genau eingezeichnet. Darüber hinaus	1/2
erhalten Sie ein Verzeichnis der Orte Ihres <u>Verkaufs-</u>	3/4
<u>bezirks</u> , das nach <u>Postleitzahlen</u> gegliedert ist. Unsere <u>Kundenkartei</u>	2. Min. (70)
senden wir Ihnen in den nächsten Tagen. Da Ihr Vorgänger, Herr Konrad, in	1/4
den letzten Monaten gesundheitlich nicht in der Lage war, seinen Verpflich-	1/2
tungen nachzukommen, bitten wir Sie die Daten zu prüfen und gegebenenfalls	3/4
zu korrigieren. Senden sie uns bitte anschließend eine Kopie	3. Min. (80)
der aktuellen Kundenkartei. Bitte besuchen Sie die Kundschaft nach Möglichkeit	1/4
regelmäßig und leiten Sie alle Aufträge so schnell wie möglich an uns weiter.	1/2
Besonderen Wert legen wir darauf, dass Sie möglichst viele neue Kunden für uns ge-	3/4
winnen. In den nächsten Tagen werden wir Ihnen eine Aufstellung der besonders	4. Min. (90)
wichtigen Unternehmen zusenden, die bisher noch nicht zu unserem Kundenkreis gehören.	1/4
Uns ist selbstverständlich bekannt, dass Ihr Verkaufsbezirk außergewöhnlich groß ist. Sollte	1/2
daher	1/2
in Zukunft die Beschäftigung weiterer Außendienstmitarbeiter erforderlich werden,	3/4
erbitten wir Ihre Vorschläge. Sie erhalten für Ihren gesamten Verkaufsbezirk eine	5. Min. (100)
<u>Abschlussvollmacht</u> . Für alle Bestellungen, die Sie annehmen, bedarf es also nicht unserer	1/4
Zustimmung,	1/4
um sie rechtsgültig werden zu lassen. Wir bitten Sie aber um Verständnis dafür, dass wir	1/2
Ihnen vor-	1/2
läufig noch keine <u>Inkassovollmacht</u> erteilen können. Es ist vorgesehen, Ihnen die Inkasso-	3/4
vollmacht spätestens nach zweijähriger Tätigkeit in unserem Unternehmen zu übertragen. Für	3/4
den	6. Min. (110)

---

Abschluss von Kaufverträgen gelten unsere allgemeinen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, die wir diesem	1/4
Brief beilegen. Weitere 100 <u>Exemplare</u> dieser Bedingungen, die auch in sämtlichen Preislisten und	1/2
Druckschriften unseres Unternehmens enthalten sind, senden wir Ihnen mit gleicher Post. Sie sind nicht ermächtigt, den	3/4
Kunden längere Zahlungsfristen einzuräumen. Bis zu Ihrer vollständigen Einarbeitung erhalten Sie 10 %	7. Min. (120)
Provision für alle Aufträge, die uns aus Ihrem Verkaufsbezirk zugehen. Darüber hinaus gewähren wir Ihnen	1/4
für Ihre Reisetätigkeit ein Tagegeld von 24 Euro. Außerdem vergüten wir Ihnen alle Spesen	1/2
für Telefon und andere Auslagen in angemessener Höhe. Bitte legen Sie uns Ihre <u>Reisekostenabrech-</u>	3/4
<u>nungen</u> jeweils vierteljährlich vor. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen. Freundliche Grüße	8. Min. (130)

**Beginn der 4. Minute:** der aktuellen Kundenkartei.

**Übertragungszeit:** 50 Minuten

## Praktikerklasse 1 100 – 205 Silben/Minute

**Anzugeben** sind die unterstrichenen Wörter

<u>Gemeinschaftswerbung</u> 2004. Sehr geehrte Damen und Herren, sicherlich erinnern Sie	1/4
sich an den Erfolg der Gemeinschaftswerbung unseres <u>Fachverbandes</u> im vergangenen Jahr.	
Die	1/2
meisten Mitglieder konnten ihre Umsätze mit Hilfe dieser Gemeinschaftswerbung erheblich	3/4
steigern. Diese Erfolge zählen um so mehr, als bei vielen Einzelhändlern die Umsätze zum	1. Min. (100)
Teil zurückgingen. In diesem Jahr wollen wir noch früher mit den <u>Vorbereitungen</u> für eine	
wirksame Werbung	1/4
beginnen. Sie erhalten heute unsere Entwürfe, die wir aufgrund der Vorschläge unserer	
Mitglieder	1/2
erarbeitet haben. Wie Sie sehen, werden wir in der bereits bewährten Art und Weise in allen	
großen	3/4
<u>Tageszeitungen und Zeitschriften</u> werben. Auch unsere modernen Prospekte sind sicherlich	
geeignet,	2. Min. (115)
die Kunden auf Ihre Angebote aufmerksam zu machen. Durch die Gemeinschaftswerbung	
unseres Fachverbandes sind Sie nicht	1/4
auf Ihre eigene Werbung und Ihre eigenen Mittel angewiesen. Unsere großen und auffälligen	
Anzeigen	1/2
informieren die Kunden <u>regelmäßig</u> und fachmännisch, um Ihren Umsatz zu fördern. Die	
Kunden erhalten so einen	3/4
umfassenden Überblick über das Fertigungsprogramm für Schreibtische und Stühle sowie	
Schränke und Regale. Wir stellen	3. Min. (130)
Ihnen aber auch durchdachte und moderne <u>Dekorationen</u> für Ihre <u>Schaufenster</u> zur	
Verfügung. Bitte lesen Sie die Einzelheiten	1/4
hierzu in den beiliegenden Informationen. Dort finden Sie auch eine Übersicht über die	
geplante <u>Radio- und Fernsehwerbung</u> .	1/2
Es bietet sich an, in den Wochen, in denen wir im Radio und im Fernsehen werben, Ihre	
eigene Werbung in den Tageszeitungen und im	3/4
Schaufenster zu verstärken. Das jeweilige <u>Werbematerial</u> erhalten Sie zum <u>Selbstkostenpreis</u> .	
Sie werden erkennen,	4. Min. (145)
dass Sie die Interessenten mit unserem Werbematerial direkt ansprechen. Dies ist die	
wichtigste Grundlage, um überdurchschnittliche Verkaufserfolge	1/4
zu erzielen. Auch in diesem Jahr können wir Ihnen zwei sehr umfangreiche <u>Werbebriefserien</u>	
liefern, die von hervorragenden Werbefachleuten	1/2

## 31. Bundesjugendschreiben 2004 - Kurzschrift

sw

---

ausgearbeitet wurden. Teilen Sie uns bitte mit, falls Sie daran interessiert sind. Sie erhalten alle Musterbriefe auf <u>Diskette</u> , damit	3/4
Sie Ihre <u>individuellen</u> Änderungswünsche einarbeiten können. Denken Sie bitte auch daran, dass gut geschultes Personal wirkungsvoll werben	5. Min. (160)
kann. Unsere <u>Spezialisten</u> schulen gern auch Ihre Verkäuferinnen und Verkäufer. Termine und Inhalte unserer Lehrgänge entnehmen Sie bitte dem	1/4
beiliegenden Merkblatt. Bei einer so intensiv durchgeführten Werbung müssen Sie auch daran denken, wie Sie den erhöhten Anforderungen und Wünschen der Kunden	1/2
entsprechen können. Oft ist ein Kaufmann vom Erfolg seiner Werbung mehr als überrascht, wenn er mit einem guten Angebot den richtigen Wunsch der Zielgruppen getroffen	3/4
hat. Deshalb geben wir den Mitgliedern unseres Fachverbandes heute einige bewährte Hinweise. Erste Voraussetzung ist selbstverständlich die Lieferfähigkeit	6. Min. (175)
der Firma. Was Sie in Ihrer Werbung anbieten, muss auch sofort oder kurzfristig verfügbar sein. Dies ist eigentlich selbstverständlich, wird aber leider nicht immer beachtet. Nicht jeder	1/4
interessierte Kunde will sofort über einen konkreten Auftrag reden. Er will vielleicht seine Entscheidung von zusätzlichen Informationen abhängig machen.	1/2
Sie müssen also geeignete Prospekte über die angebotenen Erzeugnisse in ausreichender Menge bereithalten. Selbst wenn sich der Kunde dieses Mal noch nicht zu einer	3/4
Bestellung entschließt, können Sie ihm mit Ihrem Prospekt zum Beispiel ein günstiges Bild von der Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens und der Güte Ihrer Erzeugnisse vermitteln.	7. Min. (190)
Vielleicht berücksichtigt der Interessent bei künftigem Bedarf Ihr Unternehmen. Ferner muss gewährleistet sein, dass auch in sehr großer Zahl eingehende Anfragen schnell bearbeitet werden. Wer	1/4
zum Beispiel in seiner Werbung die Interessenten auffordert recht bald anzurufen, muss über eine entsprechende <u>Telefonanlage</u> verfügen und gut geschulte Mitarbeiter haben,	1/2
die den telefonischen Anfragen gewachsen sind. Vergessen Sie auch nicht die <u>Erfolgskontrolle</u> . Alle Anfragen müssen registriert und ausgewertet werden. Dann ist zu ermitteln, wie	3/4
viele Anfragen zu Aufträgen führen. Falls Sie weitere Unterstützung bei Ihrer Werbung wünschen, rufen Sie uns bitte an. Unsere Mitarbeiter helfen Ihnen gern. Mit freundlichen Grüßen	8. Min. (205)

**Beginn der 4. Minute:** Ihnen aber auch durchdachte

**Übertragungszeit:** 80 Minuten