

Herausforderung im Eventmanagement

Fülle die Lücken mit den passenden Wörtern aus der Liste:

- zu Wort kommen dürfen
- jemanden ablösen
- verankert sein
- gewöhnungsbedürftig sein
- überheblich sein
- das Inserat - die Inserate
- sich erkundigen
- ein Spazi
- für etwas stehen
- etwas hat nachgelassen
- gesprächsbereit sein
- bescheren

Lisa arbeitet als Eventmanagerin und hat ein wichtiges

Kundengespräch. Sie soll einen Kollegen (1) _____,

der bisher für diesen Kunden zuständig war.

Anfangs ist der Kunde skeptisch, da er an seinen bisherigen

Ansprechpartner gewöhnt ist.

Der Kunde spricht sehr viel, und Lisa fühlt sich, als würde sie kaum (2)

_____.

Außerdem wirkt er auf sie etwas (3) _____, weil er ihre Vorschläge direkt kritisiert. Doch sie weiß, dass sie professionell bleiben muss.

Nach einer Weile wird das Gespräch entspannter. Lisa erklärt dem

Kunden, dass ihre Agentur (4) _____ höchste Qualität

und Kundenzufriedenheit _____ (5). Der Kunde beginnt, sich für die neuen Eventkonzepte zu interessieren.

Lisa schlägt vor, gezielt (6) _____ zu schalten, um das Event noch bekannter zu machen. Der Kunde möchte sich jedoch

erst (7) _____, welche Optionen es gibt, bevor er entscheidet.

„Vielleicht könnten wir einen (8) _____ einbauen, um flexibler auf Änderungen zu reagieren?“, schlägt Lisa vor. Der Kunde überlegt und gibt zu, dass seine anfängliche Skepsis (9)

_____.

Am Ende des Gesprächs zeigt er sich (10) _____ und

bedankt sich für die neuen Ideen. Lisa ist erleichtert – trotz des

schwierigen Starts hat das Meeting ihr am Ende doch noch Erfolg (11)

_____.

