

① **Setz die Begriffe aus den weißen Zellen der Tabelle in die Lücken ein.**

Eine Einteilung der Kommunikationsmaßnahmen eines Unternehmens nennt vier Bereiche: Erstens , zweitens , drittens und letztlich .

Bei der Werbung geht es darum, Menschen gezielt zu um sie zu einem bestimmten zu bewegen. Das primäre Ziel dabei muss nicht immer der einer Ware oder einer Leistung sein, sondern Werbung kann auch dazu dienen, den Grad der den oder das in die Marke zu erhöhen.

Bei Public Relation, oder wie man auf Deutsch sagt, bei

, werden externe und interne mit versorgt, um bei diesen und zu gewinnen.

beeinflussen	Öffentlichkeitsarbeit	Vertrauen
Bekanntheit	Personal Selling	Vertrauen
Handeln	Verkaufsförderung	Wiedererkennungswert
Informationen	Verständnis	Zielgruppen
Kauf	Werbung	Public Relation

②

Bei Verkaufsförderung, oder [] ist das erklärte Ziel, dass die Kunden nicht das [] sondern [] kaufen. Dafür werden Anreize bei [], den eigenen [] oder den [] die das Produkt anbieten, geschaffen.

Personal Selling umfasst den [] zwischen Verkäuferin und Kundin. Es kommt bei sehr [] Produkten oder Leistungen, die von der Komplexität sehr [] sind oder einen hohen Grad an [] aufweisen. Diese Form kommt vor allem im [] Bereich vor.

business to business	Konkurrenzprodukt	umfangreich
direkten Kontakt	mein Produkt	Verbraucherinnen
Händlerinnen	sales promotion	Verkäufern
Individualisierung	teuren	