

# Verkäufer nicht ersetzbar

## Junior Sales Contest der Nachwuchs-Einzelhändler in der Berufsschule

**Berchtesgadener Land.** Volles Haus in der Berufsschulaula in Freilassing. Zwölf Auszubildende im Einzelhandel stellten sich der Herausforderung, vor Publikum und Jury ihr Können als Verkäufer unter Beweis zu stellen, teilt die Berchtesgadener Land Wirtschaftsservice GmbH (BGLW) in ihrer Presseaussendung mit.

300 Schüler waren aus den fünf kaufmännischen Berufsschulen der Region 18 (Altötting, Berchtesgadener Land, Mühldorf, Rosenheim, Traunstein) gekommen, um ihre Mitschüler zu unterstützen. Innerhalb von zehn Minuten mussten diese unter den Augen der elfköpfigen Fachjury eines ihrer Produkte an den Mann oder die Frau bringen. Dabei galt es, den Bedarf des Testkunden zu ermitteln und kritische Fragen zu kontern. Mitten im Verkaufsgespräch stieß ein englischsprachiger Kunde hinzu, um den es sich parallel zu kümmern galt. Am

überzeugendsten gemeistert hat diese Aufgabe Steffi Truxa von der Berufsschule 2 in Mühlheim, die von der Jury als Siegerin gekürt wurde. Die Auszubildende schaffte es, überzeugend die Vorteile und Besonderheiten eines Media Receivers zu präsentieren und auf die Bedürfnisse ihrer Kundin einzugehen. Dass eine englischsprachige Touristin auf der verzweifelten Suche nach einem Handyladegerät während des Gesprächs hereinschneite, brachte Truxa nicht aus der Fassung.

Platz zwei ging an Daniela Lehr von der Berufsschule Freilassing, die einen zufriedenen Abnehmer für eine Winterjacke fand.

Benny Wiefels von der Berufsschule 2 Rosenheim belegte den dritten Platz und wurde für den selbstsicheren Verkauf eines Hochzeitsanzugs von den Zuschauern zum Sieger der Herzen gewählt. Neben Preisen wie eine Fahrt mit der Jennerbahn, die von

Landrat Georg Grabner übergeben wurden, dürfen sich die erstplatzierten Truxa und Lehr über die Teilnahme beim internationalen Verkäuferwettbewerb am Mittwoch, 6. November, in Salzburg freuen.

---

### Arbeit oft weit unter Wert verkauft

---

Der Wettbewerb, der dieses Jahr von der Berufsschule Freilassing in Zusammenarbeit mit der Berchtesgadener Land Wirtschaftsservice GmbH organisiert wurde, soll auch dazu beitragen, das Image der Einzelhändler aufzupolieren.

„Einzelhändler werden in der Öffentlichkeit oft als Regaleinräumer weit unter Wert verkauft“, meint der Freilassinger Berufsschuldirektor Hermann Kunkel. Dabei geht der Beruf weit darüber hinaus, wie die strengen Bewertungskriterien der Fachjury zeigen.

Der Verkäufer muss auf höfliche Art und Weise die Kundenwünsche ermitteln und den persönlichen Nutzen an den Produkten dem Gegenüber näherbringen. Ein passendes Zusatzprodukt oder einen geeigneten Service anzubieten, dürfen die Verkäufer dabei nicht vergessen, ebenso wichtig sind ein gepflegtes Äußeres, eine dem Kunden zugewandte Haltung, eine höfliche Gesprächsführung und der sichere Umgang mit Fachbegriffen.

Die Ansprüche an Einzelhändler sind hoch. Dafür sind sie aber auch nicht durch den Onlinehandel ersetzbar, wie BGLW-Geschäftsführer Dr. Thomas Birner weiß: „Die Fachkompetenz der Verkäufer, die individuelle Beratung und auf persönliche Bedürfnisse eingehen, das kann der Onlinehandel nicht.“ – red



**Die besten Nachwuchs-Einzelhändler** der Region, von links: Steffi Truxa von der Berufsschule 2 Mühlheim (1. Platz), Daniela Lehr von der Berufsschule Freilassing (2. Platz) und Benny Wiefels von der Berufsschule 2 Rosenheim (3. Platz).  
– Foto: BGLW