Der TOP-Verkäufer-Wettbewerb
am Hans-Böckler-Berufskolleg Oberhausen

Das Hans-Böckler-Berufskolleg in Oberhausen beabsichtigt auch im Schuljahr 2014/2015 einen Verkäufer-Wettbewerb, bei dem junge Verkäuferinnen und Verkäufer ihr Verkaufstalent unter Beweis stellen können, zu veranstalten.

Das Verkaufsgespräch ist nach wie vor als persönliche Begegnung zwischen Verkäufer und Kunde für den Verkaufserfolg von entscheidender Bedeutung. Für die Auszubildenden im Einzelhandel ist es daher nicht nur wichtig zu wissen, wie man sich theoretisch in der geschilderten Verkaufssituation verhält, sondern sie müssen dieses Wissen auch situationsbezogen in der Verkaufspraxis anwenden können. Am HBBK werden deshalb die erarbeiteten theoretischen Lerninhalte eines professionellen Verkaufsgesprächs in realitätsnahen Situationen im Rollenspiel angewandt, erprobt und anschließend mit Hilfe von Filmaufzeichnungen reflektiert. Auf diese Weise wird den Schülerinnen und Schülern die Möglichkeit gegeben, in komplexen Zusammenhängen ganzheitliche Erfahrungen zu machen und schließlich ein Handlungsrepertoire zu entwickeln, dass sie optimal auf die betriebliche Praxis vorbereitet.

Im Rahmen unseres „TOP-Verkäufer-Wettbewerbs“ haben nun interessierte und engagierte Schülerinnen und Schüler der Ausbildungsberufe Verkäufer/Verkäuferin im Einzelhandel sowie Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, die Gelegenheit ihr erlerntes Können in einem 7minütigen Verkaufsgespräch präsentieren. Eine Jury wird sich der schwierigen Aufgabe stellen, z.B. Fachwissen über die Ware, Bedarfsermittlung, Argumentationstechnik, Umgang mit Kundeneinwänden, Zusatzverkäufe, aber auch Einfühlungsvermögen sowie Freundlichkeit und Freude am Beruf zu beurteilen. Die Wettbewerbsteilnehmer werden dabei dieses Verkaufsgespräch vor einem öffentlichen Publikum in unserer Aula absolvieren.

Ein solcher Berufswettbewerb fördert einen praxisorientierten Unterricht und trägt der mündlichen IHK-Prüfung Rechnung. Der Unterricht am HBBK leistet mit diesem Wettbewerb ein zusätzliches Qualitätsmerkmal bezüglich der Ausbildung zum Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel. Das fördert die Motivation bei der Vermittlung von Unterrichtsinhalten seitens der Auszubildenden und macht den Ausbildungsberuf zusätzlich interessant.

An dieser Stelle bedanken wir uns auch noch einmal ganz herzlich bei den Ausbildungsbetrieben die uns mit tollen Sachpreisen unterstützt haben und somit zum Gelingen des Wettbewerbs erheblich beigetragen haben.