

BERUFLICHES SCHULZENTRUM IN MÜHLDORF

Spitzenergebnis für den Verkaufsnachwuchs vom BSZ

Daniel Felmajer und Donika Simnica sicherten sich souverän Platz eins und drei beim „Junior Sales Contest 2016“

Mühldorf – Daniel Felmajer und Donika Simnica sicherten sich souverän Platz eins und drei beim „Junior Sales Contest 2016“ in Rosenheim. Dieser jährlich vom Handelsverband Bayern veranstaltete Verkaufswettbewerb schickt die besten Einzelhandelsazubis aller südostbayerischen Berufsschulen ins Rennen um die Krone des Verkaufsnachwuchses.

Die Freude war riesengroß bei allen mitgereisten Schülern sowie Lehrern vom BSZ und natürlich bei den beiden Teilnehmern, als die Jury das bisher beste Ergebnis für die Berufsschule II an der Innstraße in Mühldorf bekannt gab.

Daniel Felmajer vom Globus Baumarkt in Mühldorf präsentierte sich kompetent, sympathisch und - trotz der großen Anspannung, wie er selbst danach verriet - souverän locker im Verkaufsgespräch über einen Akku-Rasenmäher. Dank seiner hervorragenden Beratung „kauf-



Freude über die hervorragenden Platzierungen der Mühldorfer von links: Judith Welsch-Deutinger, Thomas Kagerer, Daniel Felmajer, Donika Simnica, Sandra Farrell und Abteilungsleiter Rainer Deutinger. Daniel Felmajer als Erstplatzierter wird nun am 16. November seinen Betrieb auch beim „Junior Sales Champion International“ in Salzburg vertreten, wo die besten jungen Verkäufer aus Österreich, Südtirol, der Schweiz und Südbayerns aufeinander treffen.

FOTO RE

te“ die Testkundin am Ende nicht nur den Mäher, sondern auch noch einige nützliche Zusatzprodukte.

Donika Simnica, Auszubildende der Telekom am Stadtplatz in Mühldorf, gelang so-

gar die Glanzleistung, in den vorgegebenen zehn Minuten eine komplette Heimüberwachungsanlage - bestehend aus Basisgerät, Tür- und Fensterkontakten, Kameras, Feuermelder sowie Handy-

app - überzeugend und verständlich „an die Frau“ zu bringen. Auch das Publikum durfte sich von der Leistungsfähigkeit der Anlage überzeugen, als sie ihrer „Kundin“ den Alarmton vor-

führte.

Der diesjährige „Junior Sales Contest“ forderte den insgesamt zehn Teilnehmern aus sechs Berufsschulen wieder einmal neben Fachkompetenz und Verkaufstalent vor-

allem Nervenstärke ab: In exakt zehn Minuten mussten die jungen Verkäufer ihre Ware ansprechend präsentieren, den genauen Kundenbedarf ermitteln, die Testkundin von den Vorzügen ihrer Ware mit guten Argumenten überzeugen und den Kauf mit kundenorientierten Service- und Zusatzangeboten zum Abschluss bringen.

Zudem musste auch noch ein weiterer, englischsprachiger Kunde zwischendurch kurz bedient werden. Dabei zeigte sich recht schnell, wer sowohl die Techniken eines guten Verkaufsgesprächs beherrscht, als auch über die notwendigen Warenkenntnisse verfügt.

Die beiden „Mühldorfer“ Berufsschüler präsentierten dabei ihre Ware, ihren Ausbildungsbetrieb und sich selbst ganz hervorragend. Über diesen Doppelerfolg freuten sich mit den beiden siegreichen Teilnehmern vor Ort besonders auch die betreuenden Lehrkräfte.