

Kundenorientierung und Beratung im Verkauf

30.01.-03.02. 2012

Am Montag haben wir uns zum 1. Mal alle im Maturaraum getroffen und über unsere Erwartungen und Vorstellungen gesprochen. Wir haben den Wochenablauf besprochen.



Am Dienstag trafen wir uns in Wr. Neudorf und besuchten das Billa-Zentrallager, um hinter die Kulissen eines Lagers blicken zu können. Dort wurden wir durch das Lager geführt. Anschließend gingen wir zum Billa und machten einen „store check“. Wir haben gelernt, dass hinter jedem Regal ein Marketingtrick steckt.

Am Mittwoch haben wir die Raiffeisenbank, auf der Favoritenstraße, besucht. Und etwas über die Verkaufstaktiken gelernt. Außerdem hatten wir eine Führung mit Herrn Neiber durch die ganze Filiale. Anschließend hatten wir 3 Stunden Zeit um die Verkäufer auf der Favoritenstraße zu „testen“. Dabei zeigten sich manche sehr professionell und andere weniger. Am Nachmittag war Herr Neiber als Gastmoderator bei uns zu Besuch. Er hat über seine Erfahrungen im Verkauf gesprochen und unsere Fragen beantwortet.



Am Donnerstag trafen wir uns am Großgrünmarkt und erforschten die Hintergründe eines Großhandels. Wir haben gelernt, dass die Lebensmittelkontrolleure einen tollen Job leisten und dafür sehr ungewöhnliche 12-Stunden-Schichten in Kauf nehmen müssen. Danach trafen wir uns in der Schule und besprachen die Ereignisse der letzten Tage.



Am letzten Tag unseres Seminars waren wir alle von der Woche sehr begeistert und voller positiver Eindrücke. Nicht einmal die Kälte konnte unsere Stimmung vermiesen.

Im Nachhinein sind wir sehr froh an diesem Seminar teilgenommen zu haben. Wir würden es allen Schülern, die am Verkauf interessiert sind, sehr empfehlen. Es ist eine gute Abwechslung und eine tolle Erfahrung.

Teilnehmer: Schüler der 2ak, 2bk, 2ck, 2ad →

Seminarleitung: MMag. Bettina Schuster
Mag. Doris Zöser

