

Insgesamt nahmen an der Messe 114 Teilnehmer aus 10 verschiedenen Ländern, wie z.B. aus den USA, Argentinien, Südkorea, Italien, Belgien und Schweden, teil. Die Messe ermöglicht den Schülern und Auszubildenden im Rahmen des Übungsfirmenunterrichts vielfältige Tätigkeiten aus der Praxis wie Messevor- und Nachbereitung, Training von Verkaufsgesprächen und die sich anschließenden kaufmännischen Prozesse der Auftragsverarbeitung einzuüben sowie auf nationaler als auch auf internationaler Ebene miteinander zu interagieren.

Auf der Übungsfirmenmesse vertraten die Schüler/-innen der Engelbert-Bohn-Schule die Übungsfirma Coffee Meets Water GmbH, welche Produkte rund um Kaffee, Wasser und Tee anbietet.

Sebastian Wendt

Und so erlebten unsere Schüler die Messe:

Unser Ziel für den Coffee Meets Water – Stand war es, unseren Kunden einen schönen und gleichzeitig professionellen Messestand mit geübten Mitarbeitern bieten zu können.

Hierzu hatten wir Verkaufsgespräche und die KIV- Formel (Kontaktphase, Informationsphase, Verkaufsphase) im Übungsfirma- und Englischunterricht eingeübt, sodass wir für die Messe gut vorbereitet waren. Da es unterschiedliche Schichten gab, musste jeder Schüler und jede Schülerin ein Verkaufsgespräch führen. Zu einem Verkaufsgespräch gehören die Aufgaben: Kundengespräche führen, eventuell auftretende Fragen klären, Produkte präsentieren und anschließend verkaufen.



Die Schüler, die keine Schicht hatten, besuchten Stände auf der Messe, um sich andere Firmen anzusehen und gegebenenfalls Produkte einzukaufen.



Für die Schüler interessant war hierbei vor allem der Kontakt zu den internationalen Übungsfirmen, die z.B. aus den USA, Schweden, Argentinien kamen. Dadurch konnte man seine Englischkenntnisse unter Beweis stellen und das im Englischunterricht Erlernte anwenden, aber auch fremde Kulturen kennenlernen.

Im Großen und Ganzen haben wir diese Tage erfolgreich meistern können, da die Mitarbeit aller Mitschüler dazu beigetragen hat.

Seher Ergin, BK2

