

Zum einen müssen die Klassen ihren Messestand aufbauen und ansprechend gestalten, um dann mit möglichst vielen potentiellen „Kunden“ Verkaufsgespräche zu führen, zum anderen sind sie auch in der Rolle der Einkäufer, die durch die Hallen des Congress Centrums Pforzheim schlendern, um sich bei anderen Üfa-Ständen zu informieren und vielleicht auch etwas zu bestellen.



... aus den Messe-Berichten der Schülerinnen und Schüler:

„Der Stand war gut besucht. Schließlich boten wir kostenlosen Kaffee an und kostenloses Wasser. Dies war ein wesentlicher Anziehungsfaktor. Ich habe relativ viele Verkäufe abgewickelt. Mit ca. 12 000 EUR habe ich die meisten Produkte aus unserer Gruppe verkauft. Das Verkaufen und das Führen von Kundengesprächen hat mir große Freude bereitet. Die Verkaufsgespräche liefen sehr gut. Da wir das im Vorfeld geübt hatten, fielen

mir die Gespräche sehr leicht. Meine Vorgehensweise bestand darin, zunächst meine Person und meine Firma vorzustellen. Danach bin ich näher darauf eingegangen, was wir überhaupt machen und was wir anbieten. Anschließend habe ich angeboten, einfach mal im Katalog etwas herumzublättern. In der Zwischenzeit habe ich, falls gewollt, einen Kaffee besorgt. Mein Ziel war es, dass der Käufer mit einem guten Kaffee seinen Einkauf tätigt und möglichst viel bestellt. Jedes Verkaufsgespräch hatte einen geregelten Ablauf, trotzdem habe ich nicht vergessen, die Verkaufsgespräche möglichst individuell zu gestalten.“



„!0.30 Uhr: Meine Gruppe hatte ihre Schicht. Es kamen sehr viele Kunden, die einen Kaffee trinken wollten und gleichzeitig auch etwas bestellen wollten. Gut, dass wir im Unterricht gelernt hatten, wie wir die Bestellformulare ausfüllen müssen, wir wären sonst echt verloren gewesen.“



„Wir verkauften sehr viel mit Hilfe unseres Katalogs und hatten gleichzeitig viel Spaß dabei. Die Zusammenarbeit innerhalb der Klasse hat uns auch zusammengeschweißt, da wir nicht nur mit unseren Freunden in einer Arbeitsgruppe waren.“

Wir hatten viel Spaß und hoffen, dass die nächsten 1 BK 1-Klassen auch so viel lachen, wie wir es taten und auch so viel verkaufen wie wir!“

(Ayad und Romina)