

Theorie trifft Praxis!

... das war das Ziel der EU4 (angehende Einzelhändler/-innen der Grundstufe) unter der Leitung von Frau Baumeister-Schwab, als wir uns am 20. Juni um 10:00 Uhr im Modehaus Wellner in der Ritterstraße einfanden. Im Rahmen des Lernfeldes 2 „Verkaufsgespräche kundenorientiert führen“ hatten wir uns in diesem Schuljahr darauf vorbereitet und wollten nun unser erworbenes Wissen unter Realbedingungen in der Praxis erproben.

Erwartet wurden wir von der Modeberaterin Frau Sabrina Karius, mit der wir die Verkaufsgespräche führten. In zwei sehr versierten Verkaufsgesprächen fanden wir viele bekannte Elemente wieder, erkannten aber auch, dass eine freundliche, fachkundige und flexible Verkaufsberaterin eine wichtige Basis für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch darstellt. Frau Karius überzeugte uns ganz besonders und stand uns bei der Auswertung der Gespräche Rede und Antwort.

Wir danken ihr und dem Modehaus Wellner an dieser Stelle ganz herzlich.



Foto 1: Die beiden Kundinnen Eileen Kramp (links) und Stefanie Mühlbauer (rechts) werden von Sabrina Karius (Mitte) beraten. Sie suchen ein Hemd mit Krawatte als Geschenk für ihren Vater.



Foto 2: Der Kunde Nils Jurenda (links) sucht eine modische Jeans für den Freizeitbereich. Sabrina Karius (rechts) berät ihn kompetent.