

Internationaler Verkaufschampion kommt aus der Schweiz

Die besten Nachwuchsverkäufer:innen aus Österreich, der Schweiz und Bayern traten im WIFI Salzburg gegeneinander an. Dort ging das Finale des „Junior Sales Champion International“ über die Bühne.

Bei der 18. Auflage des internationalen Wettbewerbs für Einzelhandelslehrlinge war der Saal 1 des WIFI Salzburg bis auf den letzten Platz gefüllt. Die neun Teilnehmer:innen hatten sich bei Vorausscheidungen in Österreich, der Schweiz und Bayern qualifiziert. Sie mussten in Verkaufsgesprächen mit einem Testkunden ihr Fachwissen unter Beweis stel-



Fotos: Camera Suspicita/Susi Berger

len und mit guten Argumenten Produkte an den Mann bringen.

Wichtige Kriterien für die Expertenjury waren auch die

Warenpräsentation und der Umgang mit einer überraschend eintreffenden, englischsprachigen Kundin. „Es geht um alle Phasen eines Verkaufsgesprächs. Das beginnt bei der Begrüßung des Kunden und der Bedarfs-erhebung und endet beim Verkaufsabschluss und etwaigen Zusatzverkäufen“, erklärte Sonja Marchhart von der Bundessparte Handel.

Sieger des Lehrlingswettbewerbs wurde Elisha Ekmann aus der Schweiz. Er arbeitet im Sportartikelhandel und verkaufte dem Testkunden mit viel Fachwissen Laufschuhe. „Ich bin unheimlich glücklich, dass sich die Vorbereitung gelohnt hat und ich mein großes Ziel erreichen konnte“, meinte der strahlende Gewinner. Auf den Plätzen zwei und drei landeten Niklas Oberst

aus Bayern und der Schweizer Jotyar Dalil. Die österreichischen Vertreter – Anja Lackner und Leon Prazsky-Eichinger aus der Steiermark sowie die Tirolerin Anja Blassnig – verfehlten knapp den Sprung aufs Stockerl.

Kompetent und selbstbewusst

WKS-Präsident Peter Buchmüller war von den Leistungen der Lehrlinge begeistert: „Es ist für einen Jugendlichen nicht einfach, auf einer Bühne vor 400 Leuten zu stehen und ein gutes Verkaufsgespräch abzuwickeln“, sagte Buchmüller. „Angesichts der tollen Leistungen, die wir beim ‚Junior Sales Champion‘ gesehen haben, mache ich mir keine Sorgen um die Zukunft des Handels“, fügte Marchhart hinzu. Lobende Worte kamen auch von Hartwig Rinnerthaler, Obmann der Sparte Handel in der WKS: „Der Handel braucht dringend solche tollen Verkäufer.“ Der Wettbewerb habe sich „zu einer richtigen Profimeisterschaft entwickelt“, so Rinnerthaler.

WEITERE INFOS



Video über den JSC International 2022.



Die neun Finalist:innen mit der Jury, Vertretern der Sparte Handel und WKS-Präsident Peter Buchmüller (rechts), der die Laudatio hielt.

Top-Event für stationäre Händler

Die Sparte Handel lädt am Donnerstag, 2. Februar 2023, zu einem Vortrag mit dem Titel „Technologie im Geschäft – Wie kann ich meinen stationären Vorteil besser ausspielen?“. Beginn ist um 18.30 Uhr im Plenarsaal der WKS, die Teilnahme ist kostenlos. Die Veranstaltung richtet sich an Salzburger Händler aus allen Branchen und wird im kommenden Frühjahr durch

Praxis-Workshops ergänzt. Die Referenten FH-Prof. Robert Zniva und DI Simon Kranzer gehen der Frage nach, ob Technologie KMU helfen kann, ihre Waren besser zu verkaufen. Zniva und Kranzer werden auch Praxisinputs geben.

Der stationäre Handel ist stark von Klein- und Mittelbetrieben (KMU) geprägt. Diese werden aufgrund von steigenden Konsumentenerwartungen und der

zunehmenden Online-Konkurrenz vor große Herausforderungen gestellt. Die Veranstaltung zeigt technologische Möglichkeiten auf, durch die bestehende, stationäre Handelsflächen krisensicher, produktiver und wettbewerbsfähiger werden können. Die Referenten gehen dabei speziell auf die Bedürfnisse von KMU ein.

Anmeldungen per E-Mail an: handel@wks.at



FH-Prof. Robert Zniva ist einer der beiden Referenten. Er wird auch Praxistipps geben. Foto: WKS