

Jurymitglied:

Name: Vorname:

Bewertung des Verkaufsgesprächs im Rahmen der regionalen Meisterschaften / Schweizermeisterschaften					
Name/Vorname Kandidat/in:		Kand.-Nr.	Maximale Teilpunktzahlen	Vergebene Teilpunktzahlen ¹	Total Punkte pro Bewertungskriterium (Position) ²
Pos.	Bewertungskriterien				
1.	Eröffnung und Verkaufsgespräch Persönliche Begrüssung, Entgegengehen, Blickkontakt, Übergang - zur Sache kommen Ermittlung der Kundenbedürfnisse (Wunsch, Motiv)		3 3 4		
2.	Warenpräsentation (für Jury sichtbar!) Auswahl und Präsentation der Produkte Wird die Kundin/der Kunde von Beginn an (nonverbal) in eine Kaufstimmung gebracht? Wie geht die Kandidatin/der Kandidat während des Verkaufsgesprächs mit den Produkten um?		4 2 4		
3.	Argumentation Geht die Kandidatin/der Kandidat auf die Bedürfnisse der Kundin/des Kunden ein? Kommt der Kundennutzen deutlich genug zum Vorschein? Sind die Argumente sachlich richtig und verständlich (Sortimentskenntnisse)? Geht die Kandidatin/der Kandidat verständnisvoll auf die Einwände der Kundin/des Kunden ein? Erfolgt ein Zusatzverkauf?		2 2 3 2 1		
4.	Intervention fremdsprachige/r Kundin/Kunde Wie löst die Kandidatin/der Kandidat diese Störaktion? Versteht die Kandidatin/der Kandidat die Kundin/den Kunden und kann sie/er sich in der Fremdsprache im Wesentlichen ausdrücken?		5 5		
5.	Gesamteindruck Äussere Erscheinung (Kleidung, Frisur, Körperhaltung) Strahlt die Kandidatin/der Kandidat Freude am Beruf aus (Mimik)? Bleibt die Kandidatin/der Kandidat einfühlsam und doch zielorientiert?		3 3 4		
Gesamtpunktemaximum: 50 Punkte			Gesamtpunktzahl		

Datum:

Unterschrift Jurymitglied:

29. Oktober 2015

¹ Es können nur ganze Punkte verteilt werden.

² 0 - 5 Punkte: Noch daran arbeiten; 6 - 10 Punkte: Gut bis ausgezeichnet.