



REGLEMENT

„Junior Sales Champion“ International 2024



Wettbewerbsregeln „JUNIOR SALES CHAMPION“ International 2024

Veranstalter:	Bundessparte Handel der Wirtschaftskammer Österreich
Organisator:	Sparte Handel der Wirtschaftskammer Salzburg
Veranstaltungsort:	Wirtschaftskammer Salzburg, Plenarsaal, Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg
Thema:	„Junior Sales Champion“ International - Berufswettbewerb des internationalen Handels
Aufgabe:	Führen eines kundenorientierten Verkaufsgesprächs in Form eines Rollenspiels

Inhalt:

1. Kontakte.....	2
2. Teilnehmer:innen	3
3. Termin und Ablauf	4
4. Gäste und Besucher	4
5. Fotos und Filmbeiträge	5
6. Preisverleihung und Preise	5
7. Zuständigkeiten und Organisation	6
8. Jury-Briefing	7
9. Aufgabenstellung	8
10. Bewertung	9
11. Bewertungsbogen 2024	10
12. Registrierte Marke.....	12
13. Beschluss und Geltungsgereich	12

1. Kontakte

Kontakte - Ansprechpartner Veranstalter

WKO
Bundessparte
Handel

MMag. Raimund Lainer
E raimund.lainer@spar.at
T +43/662 4470 23800

Kontakte - Ansprechpartner Organisator

WKS
Sparte Handel

Johann Peter Höflmaier
E jhoeflmaier@wks.at
T +43 662 88 88 264

WKS
Sparte Handel

Renate Pötttschacher
E rpoettschacher@wks.at
T +43 662 88 88 263

Kontakte - Ansprechpartner Jury und Wettbewerbsleiter

Mag. Manuela Edermaier
E manuela.edermaier@dm.at
T +43 662 8583 1337

2. Teilnehmer:innen

- In den teilnehmenden Ländern Deutschland, Österreich, Schweiz und Südtirol finden Landesausscheidungen statt.
- Die drei Besten jedes Landes nehmen am 6. November 2024 am Wettbewerb „Junior Sales Champion“ International teil. Maximal 12 Teilnehmer:innen gesamt.
- Die Nominierung zum „Junior Sales Champion“ International erfolgt durch die Vertreter der teilnehmenden Länder.
- Zugelassen sind alle Handelslehrlinge, die im Verkauf tätig sind. Voraussetzung für die Teilnahme ist ein aktives Lehrverhältnis oder der Lehrabschluss im Kalenderjahr 2024.
- Das Höchstalter der Teilnehmer:innen ist 21 Jahre - geboren am 1. Jänner 2003 oder später.
- Für die Anmeldung zum „Junior Sales Champion“ International sind folgende Daten dem Organisator des Wettbewerbs bekannt zu geben: Vor- und Zuname, Adresse, Geburtsdatum, Handy-Nummer, E-Mail-Adresse, Lehrbetrieb, Vor- und Zuname des Ausbildners, Mail-Adresse des Ausbildners, Branche und Produkte, die im Wettbewerb präsentiert werden.
- Kosten je Teilnehmer:in: € 150,00

Organisatorisches: Anfahrt und Aufenthalt sind von den jeweiligen entsendenden Ländern zu finanzieren und erfolgen auf eigene Gefahr.

Sollte eine Unterstützung bei einer Zimmerreservierung erforderlich sein, wird um zeitgerechte Rückmeldung gebeten.

Kontakt: Wirtschaftskammer Salzburg - Sparte Handel
Renate Pöttschacher
Julius-Raab-Platz 1, 5020 Salzburg
T: +43 (0)662/8888-263 | E: rpoettschacher@wks.at

3. Termin und Ablauf

6. November 2024		Wettbewerb: WIFI Salzburg
WETTBEWERB	9.00 Uhr	Eintreffen der Teilnehmer:innen - Vorbereitung der Tische
	10.00 Uhr	Vorbesprechung der Jury in der Versorgungszone
	10.15 Uhr	Vorbesprechung mit den Teilnehmer:innen in der Versorgungszone
	10.30 Uhr	Beginn des Wettbewerbs - 15 Minuten pro Verkaufsgespräch
	Pause	Nach der Hälfte der Teilnehmer:innen
	ca. 14.55 Uhr	Jury-Sitzung und Fototermin für die Delegationen
	15.30 Uhr	Siegerehrung - anschließend Fototermin für alle
	ca. 16.30 Uhr	Ende der Veranstaltung

4. Gäste und Besucher

Der Zutritt zum Veranstaltungssaal ist aus organisatorischen Gründen nur mit einer gültigen Anmeldung möglich. Alle Gäste und Besucher müssen sich bis spätestens 11. Oktober 2024 zur Teilnahme beim Organisator anmelden.

Fassungsvermögen des Veranstaltungssaals:
120 Personen

5. Fotos und Filmbeiträge

- Die Teilnehmer:innen unterschreiben vor der Teilnahme am Wettbewerb eine Datenschutz- und Urheberrechtserklärung, dass sie mit der Veröffentlichung von Fotos und Videos einverstanden sind.
- Die Videos der Verkaufsgespräche werden den Berufsschulen der Teilnehmerländer in Form von Youtube-Links für Lern- und Trainingszwecke zur Verfügung gestellt.
- Fotos und Bilder werden während und nach der Veranstaltung im Internet auf wko.at und auf den Social-Media Kanälen, wie zB Facebook, Instagram u. a. und auf Videoplattformen wie zB YouTube veröffentlicht.

6. Preisverleihung und Preise

Die Preisverleihung erfolgt am 6. November 2024 ab ca. 15.30 Uhr im Rahmen einer Abschlussfeier. Die Teilnehmer:innen erhalten Urkunden, Pokale, Geld- oder Sachpreise sowie Geschenke der Sponsoren.

Preisgelder für 2024:

1. Platz	€ 1.000,00
2. Platz	€ 600,00
3. Platz	€ 400,00
4. Platz (alle)	€ 70,00

Änderungen der Preise vorbehalten.

7. Zuständigkeiten und Organisation

WAS	WER	WANN
Wettbewerb		
<ul style="list-style-type: none"> Anmeldung der Teilnehmer:innen, die sich im Rahmen der Länderwettbewerbe für den „Junior Sales Champion“ International qualifiziert haben, an Renate Pötttschacher 	Organisatoren in den Ländern	bis 11. Oktober 2024
<ul style="list-style-type: none"> Koordination mit WIFI / Saal Moderation Technik/Raum: Raumreservierung, Stühle, Verkaufstische, Beleuchtung, Ton, Funkmikrofone, Video, Fotos, Leinwand, PP-Präsentation mit Name der Teilnehmer:innen und eingeblen-deter Uhr mit Countdown-Funktion von 15 auf 0 Minuten, Präsentation via Beamer Buffet in der Versorgungszone 	WKS Renate Pötttschacher	November 2023 bis November 2024
<ul style="list-style-type: none"> Startreihenfolge - Auslosung 	WKS	6. November 2024 vor Wettbewerbsbeginn
<ul style="list-style-type: none"> Nach den Verkaufsgesprächen Fototermin für die Delegationen (30 min für die Jurywertung überbrücken) 	WKS	6. November 2024
<ul style="list-style-type: none"> Siegerehrung 	WKS	6. November 2024 ca. 15.30 Uhr
Medienarbeit		
<ul style="list-style-type: none"> Fotograf:in Videobeiträge vom Wettbewerb 	WKS	ab Juli 2024 November 2024
Preise		
<ul style="list-style-type: none"> Urkunden Pokale Gutscheine und/oder Geldpreise 	WKS	November 2024 ab Juli 2024 ab September 2024

8. Jury-Briefing

Zusammensetzung der Jury für den „Junior Sales Champion“ International:

Jedes Teilnehmerland entsendet zwei Vertreter:innen oder Vertreter der Lehrlingsausbildung im Handel (Verkauf) als Jurymitglieder zum „Junior Sales Champion“ International.

Für die österreichischen Jurymitglieder gelten die Regeln des „Junior Sales Champion“ National:

Das Jurymitglied muss im Hauptberuf Unternehmer oder Lehrlingsausbilder oder ein/e Mitarbeiter:in der Landesorganisation sein.

Es dürfen keine hauptberuflichen Lehrer:innen in die Jury entsendet werden (keine volle Lehrverpflichtung). Die Organisationen der Länder sind für die Einhaltung der Kriterien zur Entsendung der Juror:innen verantwortlich.

Die Nennung der Jurymitglieder erfolgt durch die Landesorganisationen und muss bis zum 20. Oktober 2023 an Renate Pöttschacher in der Wirtschaftskammer Salzburg erfolgen.

Grundlagen für die Bewertung:

Alle Jurymitglieder erhalten eine Jurymappe mit den Informationen zum Wettbewerb, Bewertungsbogen für jede Teilnehmerin, jeden Teilnehmer und eine Wertungsübersicht, bei der die Platzierung der Teilnehmer:innen einzutragen ist.

Bewertet werden:

- Eröffnung des Verkaufsgesprächs
- Warenpräsentation (für die Jury sichtbar)
- Argumentation und Produktkenntnisse
- Umgang mit dem zweiten Kunden (englische Kundschaft)
- Verkaufsabschluss
- Gesamteindruck

9. Aufgabenstellung

Ablauf:

Führen eines kundenorientierten Verkaufsgesprächs in Form eines 15-minütigen Rollenspiels. Das Verkaufsgespräch kann in hochdeutsch oder im Dialekt geführt werden.

In etwa zur Mitte des Verkaufsgesprächs kommt eine „englische Kundschaft“ dazu. Hier steht die Sprachverständlichkeit im Vordergrund. Der Dialog sollte auf maximal 5 Minuten beschränkt sein.

Waren und Präsentation:

- Die Waren zur Durchführung des Verkaufsgesprächs werden von den Teilnehmer:innen auf ihre Kosten mitgebracht und sind frei wählbar.
- Das Warenangebot ist auf einem Tisch (140 x 70 cm) zu präsentieren. Der Tisch wird bereitgestellt.
- Textilien können auch auf einem Kleiderständer dem Testkunden angeboten werden. Der Verkauf von Fahrrädern, Hometrainern etc. ist ebenfalls möglich.
- Größere Produkte können mit einem Tablet oder Laptop präsentiert werden. Bei einer Warenpräsentation auf der Bühne darf maximal das mittlere Drittel der Bühne verwendet werden, die Randbereiche rechts und links sind freizuhalten.
Eigenes Mobiliar, Beleuchtungen usw. werden nicht akzeptiert. Zur Anprobe von Schuhen wird ein Stuhl bereitgestellt.
- Die Kandidat:innen sollen ausreichend Waren für das Verkaufsgespräch und den Zusatzverkauf mitnehmen. Für die Gestaltung auf der Bühne sind maximal 2 Roll-Ups zulässig.
- Die Präsentation hat so zu erfolgen, dass die Jurymitglieder den Verkaufsvorgang beobachten können und nicht den Rücken des Verkäufers sehen.
- Die Organisation haftet nicht für Schäden oder allfälligen Verlust an mitgebrachten Produkten.

10. Bewertung

Bewertungsmodus

- Jedes Jurymitglied bewertet jede Kandidatin, jeden Kandidaten laut Bewertungsblatt - **ausgenommen die/den eigenen**. Pro Bewertungskriterium können max. 15 Punkte vergeben werden. Die höchste Gesamtwertung ist 90 Punkte.
- Die Jurymitglieder bewerten während und nach den Verkaufsgesprächen.
- Die Jurymitglieder besprechen die Bewertungen nicht untereinander.
- Aufgrund der Wertungspunkte reiht jedes Jurymitglied **alle** Kandidat:innen (**ausgenommen den/die eigenen**) von Platz 1 bis Platz 9 (KEINE ex aequo Platzierungen).
Diese Rangfolge wird in die Bewertungsunterlagen eingetragen.
Nach dem letzten Teilnehmer sind die vollständig ausgefüllten Wertungsunterlagen unterschrieben an die Jury-Vorsitzende abzugeben.
- Die Summe aller Platzierungen je Kandidat:in ergibt die Gesamtbewertung jeder Teilnehmerin, jedes Teilnehmers.
- Aus der Gesamtbewertung können „Ausreißer“ durch Streichungen bei allen Teilnehmer:innen durch die Jury-Vorsitzende neutralisiert werden.
- Aus der daraus resultierenden Endwertung ergeben sich der erste, zweite und dritte Platz, alle nachfolgenden Teilnehmer:innen sind einheitlich auf dem 4. Platz.
- Bei der Siegerehrung werden zuerst alle 4. Plätze in alphabetischer Reihenfolge aufgerufen - sie erhalten die Urkunde mit „Erfolgreiche Teilnahme“, nachfolgend dann der dritte, zweite und der erste Platz - Urkunden mit Platzierung.

11. Bewertungsbogen 2024

BEWERTUNGSUNTERLAGEN

SEITE 1

Name Kandidat:in	
Produkt:	Punkte
Eröffnung und Verkaufsgespräch	
<ul style="list-style-type: none"> • Persönliche Begrüßung, Entgegengehen, Blickkontakt, Beziehungsaufbau Verkäufer:in begrüßt den Kunden persönlich - verbal (Begrüßung, Small Talk) und nonverbal (Entgegen gehen, Blickkontakt, Lächeln, offene Körperhaltung, bleibt authentisch, ...). 	0 1 2 3
<ul style="list-style-type: none"> • Übergang - zur Sache kommen, Eröffnung des Verkaufsgesprächs Verkäufer:in eröffnet das Verkaufsgespräch mit einem passenden Übergang (Eröffnungsfrage, dem Kunden wird Hilfe angeboten, ...). 	0 1 2 3
<ul style="list-style-type: none"> • Gesprächsführung Verkäufer:in hört dem Kunden aktiv zu und lässt ihn ausreden - (Kunde hat den größten „Redeanteil“), stellt offene Fragen, ... 	0 1 2 3
<ul style="list-style-type: none"> • Nachfragen, Klärung der Bedarfsermittlung Verkäufer:in ermittelt den Kundenbedarf durch Fragen zur Bestätigung oder Klärung. 	0 1 2 3
<ul style="list-style-type: none"> • Zusammenfassung Fasst die Aspekte der Bedarfsermittlung für den Kunden zusammen. 	0 1 2 3
Maximal 15 Punkte	
Warenpräsentation	
<ul style="list-style-type: none"> • Warentisch Aufbau des Präsentationstisches 	0 1 2 3
<ul style="list-style-type: none"> • Warenpräsentation vor und während des Verkaufsgesprächs Verkäufer:in präsentiert dem Kunden die Produkte vor und während des Verkaufsgesprächs. 	0 1 2 3
<ul style="list-style-type: none"> • Der Kunde wird von Beginn an in Kaufstimmung gebracht Verkäufer:in bringt den Kunden in eine Kaufstimmung und bietet ihm an, die Ware zu testen, zu verkosten, anzugreifen, zu probieren, ... 	0 1 2 3
<ul style="list-style-type: none"> • Präsentation der Wareneigenschaften Verkäufer:in erklärt dem Kunden die Wareneigenschaften. 	0 1 2 3
<ul style="list-style-type: none"> • Präsentation der Verwendungsmöglichkeiten Verkäufer:in erklärt dem Kunden die Verwendungsmöglichkeiten. 	0 1 2 3
Maximal 15 Punkte	
Argumentation	
<ul style="list-style-type: none"> • Eingehen auf Kundenbedürfnisse Verkäufer:in geht in der Argumentation auf die ermittelten Kundenbedürfnisse ein. 	0 1 2 3
<ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsorientierte Gesprächsführung (Qualitäts- und Preisunterschiede) Verkäufer:in erläutert Qualitäts- und Preisunterschiede der angebotenen Waren. 	0 1 2 3
<ul style="list-style-type: none"> • Die Verkaufsargumente sind sachlich richtig und verständlich, der Kundennutzen ist erkennbar. Verkäufer:in argumentiert sachlich richtig und verständlich und erläutert dabei den Nutzen für den Kunden (das heißt für Sie...). 	0 1 2 3
<ul style="list-style-type: none"> • Verkäufer:in geht verständnisvoll auf die Einwände des Kunden ein Zweifel werden aufgelöst, Alternativen angeboten, Vorzüge des Produktes präsentiert. 	0 1 2 3
<ul style="list-style-type: none"> • Kommunikation Verkäufer:in überzeugt den Kunden sowohl verbal als auch nonverbal und bleibt in einer offenen Körperhaltung trotz Einwände des Kunden. 	0 1 2 3
Maximal 15 Punkte	
Zwischensumme	

Punktevergabe:

0 = nicht vorhanden - 1 = vorhanden - 2 = gut vorhanden - 3 = exzellent - Auch halbe Punkte möglich

BEWERTUNGSUNTERLAGEN **SEITE 2**

Name Kandidat:in				
Produkt:				
Übertrag Zwischensumme				
Besonderheit „englische Kundschaft“				
• Umgang mit dem 2. Kunden Verkäufer:in bemerkt den 2. Kunden rechtzeitig und begrüßt ihn.	0	1	2	3
• Der Hauptkunde wird beschäftigt und Verkäufer:in entschuldigt sich Verkäufer:in entschuldigt sich beim „Hauptkunden“, bittet um Verständnis, bietet eine Alternative für die Zwischenzeit (zB Ich bin gleich wieder bei Ihnen, Sie können in der Zwischenzeit ...) an.	0	1	2	3
• Verkäufer:in kann sich in englischer Sprache verständlich ausdrücken Verkäufer:in kann Fragen stellen und beantwortet einfache Fragestellungen.	0	1	2	3
• Bedienung des 2. Kunden Verkäufer:in bedient den 2. Kunden in angemessener Zeit.	0	1	2	3
• Keiner der beiden Kunden wird verärgert Verkäufer:in stellt beide Kunden durch einen höflichen Umgang zufrieden (keiner der Beiden wird verärgert, entschuldigt sich beim 1. Kunden, nimmt den Faden des Gesprächs wieder auf, ...).	0	1	2	3
Maximal 15 Punkte				
Kaufabschluss				
• Kaufabschluss Verkäufer:in leitet den Verkaufsabschluss mit einer geeigneten Frage ein (stellt diese ohne Scheu) und der Kunde kauft das angebotene Produkt.	0	1	2	3
• Zusatzverkauf Verkäufer:in bietet Ergänzungsprodukte an und argumentiert den Nutzen der Waren.	0	1	2	3
• Bezahlung der Ware Verkäufer:in bietet unterschiedliche betriebliche Zahlungsmöglichkeiten an.	0	1	2	3
• Anbieten von Serviceleistungen des Betriebes Verkäufer:in bietet Serviceleistungen des Betriebes an (zB Rabattprogramme, Ware einpacken, ...) und stellt eine Kontaktbrücke her (lädt zu späteren Käufen ein, ...).	0	1	2	3
• Verabschiedung des Kunden Verkäufer:in schließt den Kauf freundlich ab (zB mit Einpacken der Ware), bedankt sich und verabschiedet den Kunden.	0	1	2	3
Maximal 15 Punkte				
Gesamteindruck				
• Interesse für den Kunden Verkäufer:in zeigt Interesse für den Kunden (zB durch Fragen zu Familie, Hobby, ...).	0	1	2	3
• Erscheinungsbild Verkäufer:in überzeugt mit einem gepflegten und passenden Erscheinungsbild (Kleidung, Frisur, Accessoires, ...).	0	1	2	3
• Sprache und Formulierung Verkäufer:in drückte sich sprachlich einwandfrei aus (Lautstärke, Sprechtempo, positive und aktive Formulierungen - hätte, wäre, sollte usw. werden vermieden), verwendet Fachausdrücke und erklärt diese dem Kunden.	0	1	2	3
• Auslösen von positiven Reaktionen Verkäufer:in überzeugt nonverbal durch eine offene Körperhaltung, gute Laune und Motivation, einem Lächeln und hält einen angemessenen Abstand zum Kunden.	0	1	2	3
• Entschlossenheit Der Wille zum Verkaufsabschluss ist durch Engagement und Interesse erkennbar.	0	1	2	3
Maximal 15 Punkte				
Mögliche Gesamtpunkte: 90				Gesamt
				RANG

Punktevergabe:
0 = nicht vorhanden - 1 = vorhanden - 2 = gut vorhanden - 3 = exzellent - Auch halbe Punkte möglich

12. Registrierte Marke

Das Logo des „Junior Sales Champion“ ist eine registrierte Marke und unterliegt dem Markenschutzgesetz.

13. Beschluss und Geltungsbereich

Das Reglement wurde vom Bildungspolitischen Ausschuss der Bundessparte Handel der Wirtschaftskammer Österreich beschlossen.

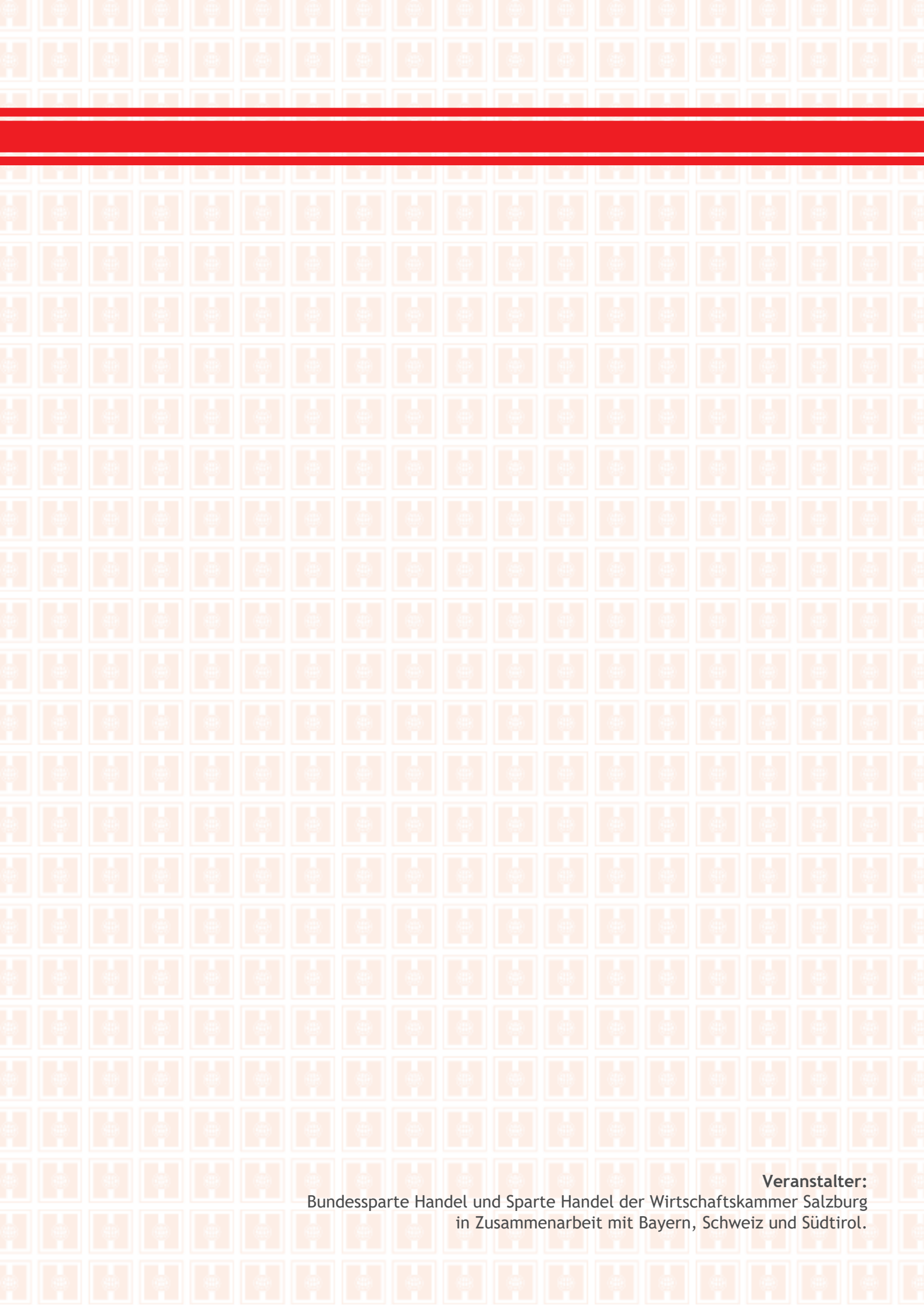
Dieses Reglement ist gültig ab 11. Oktober 2023.



MMag Raimund Lainer
Vorsitzender Bildungspolitischer Ausschuss
der Bundessparte Handel der WKO



Mag. Manuela Edermaier
Jury-Vorsitz
„Junior Sales Champion“ International



Veranstalter:
Bundessparte Handel und Sparte Handel der Wirtschaftskammer Salzburg
in Zusammenarbeit mit Bayern, Schweiz und Südtirol.