Messenote Übungsfirmenmesse Sinsheim BK II

Die Messenote setzt sich aus folgenden Bestandteilen zusammen:

**1) Messemappe** (Schnellhefter o. Ä., getippt, Text bitte nicht in Folien) **mit mindestens diesen Inhalten:**

* Kurze Beschreibung und Reflexion Ihrer Tätigkeiten bei der Messevorbereitung (Anlagen sind nicht erforderlich); 1-2 Seiten
* Beschreibung und Reflexion Ihrer Tätigkeiten am Stand während der Messe; 1-2 Seiten
* Beschreibung und Reflexion Ihrer sonstigen Tätigkeiten während der Messe (z. B. Einkaufsgespräche, sonstige interessante Gespräche, Einholen von Informationen bei anderen Übungsfirmen oder der ZÜF, Konkurrentenanalyse …); Anlagen möglich; 1-2 Seiten ohne Anlagen

Abgabetermin: Donnerstag, 14.12.2017

**2) Auftreten am Stand und Kundengespräche**

Siehe Bewertungsbogen auf folgender Seite

**3) Verkäufe**

* Übersicht Ihrer Verkaufsaufträge (Excel-Tabelle)
  + Anzahl Aufträge Zahlung auf Rechnung
  + Anzahl Aufträge Messecard
  + Umsatz Zahlung auf Rechnung
  + Umsatz Messecard
  + Anzahl Kunden Messecard
  + Anzahl Kunden Inland Zahlung auf Rechnung
  + Anzahl Kunden Ausland Zahlung auf Rechnung
* Richtigkeit der ausgefüllten Auftragsformulare (wird von der GL geprüft)

Für diese Kriterien werden jeweils Punkte vergeben. Kunden, die auf Rechnungen zahlen, sind wichtiger als Kunden mit Messecard.

**4) Bonus für besondere Leistungen**

Z. B. besonderes Engagement, kreative Ideen, Hilfsbereitschaft…

Dies können Sie gerne in Ihrem Bericht erwähnen.

Bewertungsbogen Kundenansprache und Verkaufsgespräche

| **Name** | **Haltung / Zugehen auf mögliche Kunden**  Wirken Sie offen und freundlich?  Sind Sie den Kunden zugewandt?  Gehen Sie aus dem Stand heraus auf Kunden zu? | **Kundenansprache**  Sprechen Sie Kunden professionell an?  Sprechen Sie viele vorbeigehende Personen an?  Sprechen Sie Kunden bei Bedarf auf Englisch an? | **Gesprächsführung**  Beraten Sie die Kunden freundlich und kompetent?  Bieten Sie von sich aus verschiedene Produkte zum Kauf an?  Vermitteln Sie dem Kunden Wertschätzung?  Führen Sie das Gespräch zu einem passenden Ende? | **Fachkenntnisse**  Kennen Sie sich mit unseren Produkten, v. a. von den Flyern, gut aus?  Können Sie entsprechende Verkaufsargumente nennen? | **Auftragsformular**  Füllen Sie das Auftragsformular richtig, vollständig und lesbar aus? |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |