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? |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |