



# Wettbewerbsregeln

## „JUNIOR SALES CHAMPION“ Kärnten

### 20.09.2021

|                                |                                                                                |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Veranstalter:</b>           | Sparte Handel der Wirtschaftskammer Kärnten                                    |
| <b>Vorausscheidungen:</b>      | durch die Fachberufsschulen Handel Kärnten                                     |
| <b>Nominierung Teilnehmer:</b> | durch die Fachberufsschulen Handel Kärnten bis zum 30.06.2021                  |
| <b>Veranstaltungsort:</b>      | Wirtschaftskammer Kärnten, Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt a.W., WIFI Saal C001 |
| <b>Thema:</b>                  | „Junior Sales Champion“ Kärnten - Berufswettbewerb des Kärntner Handels        |
| <b>Aufgabe:</b>                | Führen eines kundenorientierten Verkaufsgesprächs in Form eines Rollenspiels   |

#### **Inhalt:**

|                                         |   |
|-----------------------------------------|---|
| 1. Kontakte .....                       | 2 |
| 2. TeilnehmerInnen .....                | 2 |
| 3. Termin und Ablauf .....              | 3 |
| 4. Gäste und Besucher .....             | 4 |
| 5. Fotos und Filmbeiträge .....         | 4 |
| 6. Preisverleihung und Preise .....     | 5 |
| 7. Jury-Briefing .....                  | 5 |
| 8. Aufgabenstellung .....               | 6 |
| 9. Bewertung .....                      | 7 |
| 10. Bewertungsbogen 2021 .....          | 8 |
| 11. Registrierte Marke .....            | 9 |
| 12. Beschluss und Geltungsbereich ..... | 9 |

## 1. Kontakte

### Kontakte - Ansprechpartner Organisation

- Wirtschaftskammer Kärnten  
Sparte Handel  
Martina Köstler  
E [martina.koestler@wkk.or.at](mailto:martina.koestler@wkk.or.at)  
T 05 90904 - 315

## 2. TeilnehmerInnen

- In den Berufsschulen Kärnten finden die Vorausscheidungen bis zum **30.06.2021** zum „**Junior Sales Champion**“ Kärnten 2021 statt.
- Die **Nominierung** zum „Junior Sales Champion“ Kärnten 2021 erfolgt durch die jeweilige Berufsschule.  
Jede Berufsschule (St. Veit, Villach, Spittal) hat die Möglichkeit **max. 4 Lehrlinge** für die Teilnahme am JSC zu nominieren.  
**Ausnahme (aufgrund der Größe):** Fachberufsschule 2 in Klagenfurt - **maximal 5 Lehrlinge**.
- Zugelassen sind alle Handelslehrlinge, die im Verkauf tätig sind.  
Voraussetzung für die Teilnahme ist ein aktives Lehrverhältnis oder der Lehrabschluss im Kalenderjahr 2021.
- Das **Höchstalter** der TeilnehmerInnen ist 21 Jahre - geboren am 1. Jänner 2000 oder später.
- Für die Anmeldung (Anmeldeformular) zum „Junior Sales Champion“ Kärnten sind folgende Daten dem Organisator 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.

### Organisatorisches:

- Anfahrt und Präsentation der Ware erfolgt auf eigene Gefahr. Die Waren zur Durchführung des Verkaufsgesprächs werden von den Teilnehmerinnen mitgebracht und sind frei wählbar.

### 3. Termin und Ablauf

#### 20.09.2021                      Wettbewerb: Wirtschaftskammer Klagenfurt (WIFI Saal C001)

|               |                                                                                                                                                    |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09:00 Uhr     | Eintreffen der TeilnehmerInnen - Check-IN und Vorbereitung der Tische                                                                              |
| 10:00 Uhr     | Eröffnung<br>Musik/Tanzeinlage<br>Interview mit LR Mag. Schuschnigg und WKK Präsident Jürgen Mandl<br>Vorstellung Jury und EinkäuferIn / Testkunde |
| 10:30 Uhr     | Beginn des Wettbewerbs / der Verkaufsgespräche - max. 10 Minuten pro Verkaufsgespräch<br>Kurze Pause nach der Hälfte der TN                        |
| ca. 14:00 Uhr | Jury-Sitzung und Mittagspause                                                                                                                      |
| ca. 15:00 Uhr | Siegerehrung und Kurzstatement Spartenobmann Raimund Haberl und Landeslehrlingssprecher Max Aichlseder, MBA<br>- anschließend Fototermin für alle  |
| ca. 16:00 Uhr | Ende der Veranstaltung                                                                                                                             |

#### „Junior Sales Champion“ National 2021:

**13. Oktober 2021** im WIFI Salzburg - Saal 1 - Beginn 11.00 Uhr - Anmeldeschluss für die TeilnehmerInnen ist der 20.09.2021

#### „Junior Sales Champion“ International 2021:

**10. November 2021** im WIFI Salzburg - Saal 1 - Beginn 10.30 Uhr - Anmeldeschluss für die TeilnehmerInnen ist der 15.10.2021

## 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 **27.08.2021** zur Teilnahme beim Organisator anmelden.

Fassungsvermögen des Veranstaltungssaals: 150 Personen bzw. den geltenden Corona-Regeln entsprechend

## 5. Fotos und Filmbeiträge

- Die Teilnehmerinnen unterschreiben am Anmeldeformular für die Teilnahme am Wettbewerb eine Datenschutz- und Urheberrechtserklärung, dass sie mit der Veröffentlichung von Fotos und Videos einverstanden sind.
- Fotos und Bilder werden während und nach den Veranstaltungen 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 des „Junior Sales Champion“ Kärnten erfolgt am **20.09.2021** ab ca. 15:00 Uhr im Rahmen der Siegerehrung.

Die Besten des Wettbewerbs werden mit attraktiven Preisen belohnt:

Einkaufen bei Kärntner Handelsbetrieben im Wert von:

- 1. Preis: 900,- Euro
- 2. Preis: 600,- Euro
- 3. Preis: 300,- Euro

Zusätzlich gibt es für jeden Teilnehmer eine Urkunde und einen kleinen Anerkennungspreis.

## 7. Jury-Briefing

**Zusammensetzung der Jury für den „Junior Sales Champion“ Kärnten:**

Die Jurymitglieder für das Finale des „Junior Sales Champion“ Kärnten sind Unternehmer, Lehrlingsausbilder oder Berufsschullehrer.

Die Landessparte Handel ist für die Einhaltung der Kriterien zur Entsendung der JurorInnen verantwortlich.

Die Nennung der Jurymitglieder erfolgt durch die Landessparte Handel.

**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 TeilnehmerInnen einzutragen ist.

**Bewertet werden:**

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

## 8. Aufgabenstellung

### Ablauf:

Führen eines kundenorientierten Verkaufsgesprächs in Form eines 10-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 max. 3 Minuten beschränkt sein.

### Waren und Präsentation:

- Die Waren zur Durchführung des Verkaufsgesprächs werden von den TeilnehmerInnen 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 Kandidaten 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.

## 9. Bewertung

### Bewertungsmodus

- Jedes Jurymitglied bewertet jede Kandidatin, jeden Kandidaten laut Bewertungsblatt. Pro Bewertungskriterium können max. 10 Punkte vergeben werden. Die höchste Gesamtwertung ist 60 Punkte.
- Die Jurymitglieder bewerten während und nach den Verkaufsgesprächen.
- Die Jurymitglieder besprechen die Bewertungen nicht untereinander.
- Aufgrund der Wertungspunkte reiht jedes Jurymitglied **alle** KandidatInnen von Platz 1 bis Platz 17 (keine ex aequo Platzierungen). Diese Rangfolge wird zur Gesamtbewertung an den Juryvorsitzenden am Ende des Wettbewerbes weitergegeben.
- Die Summe aller Platzierungen pro KandidatIn ergibt die Gesamtbewertung jeder Teilnehmerin, jedes Teilnehmers.
- Aus der Gesamtbewertung können „Ausreißer“ durch Streichungen bei allen TeilnehmerInnen durch den Jury-Vorsitzenden neutralisiert werden.
- Aus der daraus resultierenden Endwertung ergeben sich der erste, zweite und dritte Platz, alle nachfolgenden TeilnehmerInnen sind einheitlich auf dem 4. Platz.
- Bei der Siegerehrung werden zuerst alle 4. Plätze in alphabetischer Reihenfolge aufgerufen, nachfolgend dann der dritte, zweite und der erste Platz.

Die Plätze 1 und 2 qualifizieren sich für die Teilnahme am „**Junior Sales Champion National 2021**“, welcher am **13. Oktober 2021** im WIFI Salzburg - Saal 1 - Beginn 11.00 Uhr stattfindet. Anmeldeschluss für die TeilnehmerInnen ist der 20.09.2021

Aus dem „JSC“ National 2021 qualifizieren sich die Plätze 1, 2 und 3 weiter für die Teilnahme am „**Junior Sales Champion International 2021**“ welcher am **10. November 2021** im WIFI Salzburg stattfindet.

## 10. Bewertungsbogen 2021

### BEWERTUNGSUNTERLAGEN

|                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                       |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Name KandidatIn:         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                       |
| Warenart:                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Punkte                                                                |
| Pos.                     | Bewertungskriterien                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | bis 5 Punkte: noch daran arbeiten<br>ab 6 Punkte: gut - ausgezeichnet |
| 1.                       | <b>Eröffnung und Verkaufsgespräch</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Persönliche Begrüßung, Entgegengehen, Blickkontakt</li> <li>• Übergang - zur Sache kommen</li> <li>• Zuhören und Ermittlung des Kundenbedarfs</li> </ul>                                                                                     | 2<br>2<br>6                                                           |
| Maximal 10 Punkte        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 10                                                                    |
| 2.                       | <b>Warenpräsentation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Warenpräsentation vor und während des Verkaufsgesprächs</li> <li>• Wird der Kunde von Beginn an in eine Kaufstimmung gebracht, Testmöglichkeit der Ware (angreifen, probieren ...)</li> <li>• Sprachlicher Ausdruck</li> </ul>                            | 2<br>5<br>3                                                           |
| Maximal 10 Punkte        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 10                                                                    |
| 3.                       | <b>Argumentation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geht der Verkäufer auf die Kundenbedürfnisse ein</li> <li>• Sind die Argumente sachlich richtig und verständlich, wird das Produkt erklärt und der Nutzen vermittelt</li> <li>• Geht der Verkäufer verständnisvoll auf die Einwände des Kunden ein</li> </ul> | 2<br>5<br>3                                                           |
| Maximal 10 Punkte        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 10                                                                    |
| 4.                       | <b>Besonderheit „englische Kundschaft“</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wird der Hauptkunde beschäftigt und entschuldigt sich der Verkäufer</li> <li>• Kann sich der Verkäufer in englischer Sprache verständlich ausdrücken</li> <li>• Wird keiner der beiden Kunden verärgert</li> </ul>                      | 4<br>4<br>2                                                           |
| Maximal 10 Punkte        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 10                                                                    |
| 5.                       | <b>Verkaufsabschluss</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kommt es zum Verkaufsabschluss</li> <li>• Werden unterschiedliche Zahlungsmöglichkeiten angeboten</li> <li>• Mehrwert durch Zusatzverkauf, Zusatzleistung oder Anbieten einer Geschenksverpackung etc.</li> </ul>                                         | 5<br>3<br>2                                                           |
| Maximal 10 Punkte        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 10                                                                    |
| 6.                       | <b>Gesamteindruck</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erscheinungsbild: passende Kleidung, Frisur, Körperhaltung</li> <li>• Persönlichkeit: Freundlichkeit, klare Aussprache, positive Ausstrahlung</li> <li>• Kommunikation: Zuhören, Umgang mit Einwänden, Argumentieren und Überzeugungskraft</li> </ul>        | 3<br>4<br>3                                                           |
| Maximal 10 Punkte        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 10                                                                    |
| Gesamtpunkte: 60 möglich |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Gesamtpunkte                                                          |
|                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | RANG                                                                  |

## 11. Registrierte Marke

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

## 12. Beschluss und Geltungsbereich

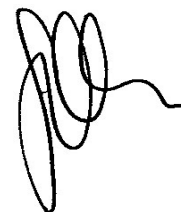
Dieses Reglement wurde vom Spartenpräsidium der Landessparte Handel Kärnten in der Sitzung vom 08.03.2021 genehmigt.

Das Reglement ist gültig ab 08.03.2021.



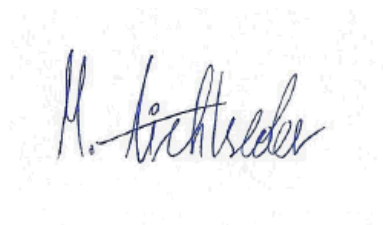
**Raimund Haberl**

Obmann  
Sparte Handel  
Wirtschaftskammer Kärnten



**Mag. Nikolaus Gstättner**

Geschäftsführer  
Sparte Handel  
Wirtschaftskammer Kärnten



**Maximilian W. Aichlseder MBA**

Bildungsbeauftragter und Landeslehrlingssprecher  
Sparte Handel  
Wirtschaftskammer Kärnten



**Martina Köstler**

Projektleitung  
Sparte Handel  
Wirtschaftskammer Kärnten