



# REGLEMENT

## „Junior Sales Champion“ National 2020



# Wettbewerbsregeln „JUNIOR SALES CHAMPION“ NATIONAL 2020

**Veranstalter:** Bundessparte Handel der Wirtschaftskammer Österreich

**Organisator:** Sparte Handel der Wirtschaftskammer Salzburg

**Veranstaltungsort:** WIFI Salzburg, Saal 1 im Erdgeschoß  
Julius Raab Platz 2, 5027 Salzburg

**Thema:** „Junior Sales Champion“ National -  
Berufswettbewerb des österreichischen Handels

**Aufgabe:** Führen eines kundenorientierten Verkaufsgesprächs  
in Form eines Rollenspiels

## Inhalt:

1.	Kontakte.....	3
2.	TeilnehmerInnen.....	4
3.	Termin und Ablauf.....	5
4.	Gäste und Besucher .....	5
5.	Fotos und Filmbeiträge .....	6
6.	Preisverleihung und Preise.....	6
7.	Zuständigkeiten und Organisation .....	7
8.	Jury-Briefing.....	8
9.	Aufgabenstellung .....	9
10.	Bewertung .....	10
11.	Bewertungsbogen 2020 .....	11
12.	Registrierte Marke.....	12
13.	Beschluss und Geltungsgereich.....	12

# 1. Kontakte

## Kontakte - Ansprechpartner Veranstalter

WKO                    MMag. Raimund Lainer  
Bundessparte        E [raimund.lainer@spar.at](mailto:raimund.lainer@spar.at)  
Handel                T +43 662 4470 23800

---

## Kontakte - Ansprechpartner Organisator

WKS                    Johann Peter Höflmaier  
Sparte Handel        E [jhoeflmaier@wks.at](mailto:jhoeflmaier@wks.at)  
                        T +43 662 88 88 264

---

WKS                    Renate Pöttschacher  
Sparte Handel        E [rpoettschacher@wks.at](mailto:rpoettschacher@wks.at)  
                        T +43 662 88 88 263

---

## Kontakte - Ansprechpartner Jury und Wettbewerbsleiter

Mag. Manuela Edermaier  
E [manuela.edermaier@dm.at](mailto:manuela.edermaier@dm.at)  
T +43 662 8583 1337

---

## 2. TeilnehmerInnen

- In allen Bundesländern finden die Vorausscheidungen bis zum 15. September 2020 statt.
- Die zwei Besten jedes Bundeslandes nehmen am 7. Oktober 2020 am Wettbewerb „Junior Sales Champion“ National teil.  
Maximal 18 TeilnehmerInnen gesamt.
- Die Nominierung zum „Junior Sales Champion“ National erfolgt durch die jeweilige Landessparte.
- Zugelassen sind alle Handelslehrlinge, die im Verkauf beschäftigt sind.  
Voraussetzung für die Teilnahme ist ein aktives Lehrverhältnis oder der Lehrabschluss im Kalenderjahr 2020.
- Das Höchstalter der TeilnehmerInnen ist 21 Jahre - geboren am 1. Jänner 1999 oder später.
- Für die Anmeldung zum „Junior Sales Champion“ National 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 TeilnehmerIn: € 150,00

**Organatorisches:** Anfahrt und Aufenthalt sind von den jeweiligen entsenden- den Bundesländern 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 Pötzschacher

Julius-Raab-Platz 1, 5020 Salzburg

T: +43 (0)662/8888-263 | E: [rpoetzschacher@wks.at](mailto:rpoetzschacher@wks.at)

### 3. Termin und Ablauf

7. Oktober 2020      Wettbewerb: WIFI Salzburg	
09.30 Uhr	Eintreffen der TeilnehmerInnen - Vorbereitung der Tische
10.30 Uhr	Vorbesprechung der Jury in der Versorgungszone
10.45 Uhr	Vorbesprechung mit den TeilnehmerInnen in der Versorgungszone
11.00 Uhr	Beginn des Wettbewerbs - 10 Minuten pro Verkaufsgespräch
Pause	Nach der Hälfte der TeilnehmerInnen
ca. 15.55 Uhr	Jury-Sitzung und Fototermin für die Delegationen
16.15 Uhr	Siegerehrung - anschließend Fototermin für alle
ca. 17.30 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 18. September 2020 zur Teilnahme beim Organisator anmelden.

Fassungsvermögen des Veranstaltungsaals: 350 Personen

## 5. Fotos und Filmbeiträge

- Die TeilnehmerInnen 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 in Österreich 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 7. Oktober 2020 ab 16.15 Uhr im Rahmen einer Abschlussfeier. Die TeilnehmerInnen erhalten Urkunden, Pokale, Geld- oder Sachpreise sowie Geschenke der Sponsoren.

Preisgelder für 2020:

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"> <li>Anmeldung der TeilnehmerInnen, die sich im Rahmen der Bundesländerwettbewerbe für den „Junior Sales Champion“ National qualifiziert haben, an Renate Pötschacher</li> </ul>	Geschäftsführer in den Bundesländern	bis 14. September 2020
<ul style="list-style-type: none"> <li>Koordination mit WIFI / Saal</li> <li>Moderation</li> <li>Technik/Raum: Raumreservierung, Stühle, Verkaufstische, Beleuchtung, Ton, Funkmikrofone, Video, Fotos, Leinwand, PP-Präsentation mit Name der TeilnehmerInnen und eingebender Uhr mit Countdown-Funktion von 10 auf 0 Minuten, Präsentation via Beamer</li> <li>Buffet in der Versorgungszone</li> </ul>	WKS Renate Pötschacher	Oktober 2019 bis Oktober 2020
<ul style="list-style-type: none"> <li>Startreihenfolge - Auslosung</li> </ul>	WKS	7. Oktober 2020 vor Wettbewerbsbeginn

<ul style="list-style-type: none"> <li>Nach den Verkaufsgesprächen Fototermin für die Delegationen (30 min für die Jurywertung überbrücken)</li> </ul>	WKS	7. Oktober 2020
<ul style="list-style-type: none"> <li>Siegerehrung</li> </ul>	WKS	7. Oktober 2020 ca. 16.15 Uhr

#### Medienarbeit

<ul style="list-style-type: none"> <li>Fotograf/Fotografin</li> <li>Videobeiträge vom Wettbewerb</li> </ul>	WKS	Juli 2020 Oktober 2020
---	-----	---------------------------

#### Preise

<ul style="list-style-type: none"> <li>Urkunden</li> <li>Pokale</li> <li>Gutscheine und/oder Geldpreise</li> </ul>	WKS	Oktober 2020 Juli 2020 September 2020
--	-----	---

## 8. Jury-Briefing

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

Jede Landessparte Handel entsendet eine Vertreterin oder einen Vertreter der betrieblichen Lehrausbildung als Jurymitglied zum „Junior Sales Champion“ National.

Das Jurymitglied muss im Hauptberuf Unternehmer oder Lehrlingsausbilder oder ein/e MitarbeiterIn der Wirtschaftskammer als Vertretung der Organisation sein.

Es dürfen keine hauptberuflichen LehrerInnen in die Jury entsendet werden (keine volle Lehrverpflichtung). Die Landessparten Handel sind für die Einhaltung der Kriterien zur Entsendung der JurorInnen verantwortlich.

Die Nennung der Jurymitglieder erfolgt durch die Landessparten Handel und muss bis zum 18. September 2020 an Renate Pötschacher 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 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

## 9. 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 maximal 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 frei zu halten.  
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.

## 10. 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 18 (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.
- In der Gesamtbewertung wird die Platzierung von jenem Jurymitglied gestrichen, der vom gleichen Bundesland wie die jeweilige Teilnehmerin, der jeweilige Teilnehmer kommt.
- Die Summe aller Platzierungen pro KandidatIn ergibt die Gesamtbewertung jeder Teilnehmerin, jedes Teilnehmers.
- Aus der Gesamtbewertung können „Ausreißer“ durch Streichungen bei allen TeilnehmerInnen durch die Jury-Vorsitzende 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, 2 und 3 haben sich für die Teilnahme am „Junior Sales Champion“ International qualifiziert. Der „Junior Sales Champion“ International findet am 4. November 2020 im WIFI Salzburg statt.

# 11. Bewertungsbogen 2020

## BEWERTUNGSSUNTERLAGEN

Name KandidatIn:		
Warenart:		Punkte
Pos.	Bewertungskriterien	bis 5 Punkte: noch daran arbeiten 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 2 6
	Maximal 10 Punkte	10
2.	<b>Warenpräsentation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Warenpräsentation vor und während des Verkaufsgespräches</li> <li>• Wird der Kunde von Beginn an in eine Kaufstimmung gebracht, Testmöglichkeit der Ware (angreifen, probieren ...)</li> <li>• Sprachlicher Ausdruck</li> </ul>	2 5 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 5 3
	Maximal 10 Punkte	10
4.	<b>Besonderheit „englische Kundenschaft“</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 4 2
	Maximal 10 Punkte	10
5.	<b>Verkaufabschluss</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 3 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 4 3
	Maximal 10 Punkte	10
	Gesamtpunkte: 60 möglich	Gesamtpunkte
		RANG

## 12. Registrierte Marke

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

## 13. Beschluss und Geltungsgereich

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

Dieses Reglement ist gültig ab 1. Jänner 2020.



MMag. Raimund Lainer  
Vorsitzender Bildungspolitischer Ausschuss  
der Bundessparte Handel



Mag. Manuela Edermaier  
Jury-Vorsitzende  
„Junior Sales Champion“ National

**Veranstalter:**  
Bundessparte Handel und Sparte Handel der Wirtschaftskammer Salzburg in Zusammenarbeit  
mit den Landessparten Burgenland, Kärnten, Niederösterreich, Oberösterreich, Steiermark,  
Tirol, Vorarlberg und Wien

**Veranstalter:**

Bundessparte Handel und Sparte Handel der Wirtschaftskammer Salzburg in Zusammenarbeit mit den Landessparten Burgenland, Kärnten, Niederösterreich, Oberösterreich, Steiermark, Tirol, Vorarlberg und Wien