

Salzburger Wirtschaft

Die Zeitung der Wirtschaftskammer Salzburg · 67. Jahrgang

WKS 

Nr. 22/23 · 5. 6. 2015

18 neue Berufe für die Wirtschaft stärken die duale Ausbildung

Dynamische Lehre schafft neue Chancen für Jugend und Wirtschaft · Seite 4/5



TRANSPORTERKAUF
nur mit **Angebot von**
IVECO KAREB
Stark im
Verkauf & Service
Salzburg | Linzer Bdsstr. 95
Tel. 0662/66 08 25


Besuchen Sie uns auf Facebook:
[http://www.facebook.com/
WirtschaftskammerSalzburg](http://www.facebook.com/WirtschaftskammerSalzburg)

Nächste Woche in der SW:

Extra
Präsentieren
und Werben

WKS 
WIRTSCHAFTSKAMMER SALZBURG

Setzen Sie auf Information aus
erster Hand – wöchentlich in der
Salzburger Wirtschaft
Redaktion und Verwaltung:
Tel. 0662/8888-345, -384
E-Mail: salzburger-wirtschaft@wks.at
Inserate:
Österreichischer Wirtschaftsverlag GmbH
Tel. 0662/6686-592
E-Mail: sawi@wirtschaftsverlag.at

Branchen

Salzburgs beste junge Verkaufstalente stehen fest

59 Teilnehmer aus dem Bundesland Salzburg traten heuer zum „Junior Sales Champion 2015“ an. Jeder der zehn Bezirkssieger aus den Vorentscheidungen hatte vergangene Woche im Finale im WIFI Salzburg noch einmal die Chance, die Jury von seinem Verkaufstalent zu überzeugen.

Zum Sieger gekürt und damit Junior Sales Champion Salzburg 2015 wurde Dominik Gappmaier, Lehrling bei Sport Frühstückl in Tamsweg. Geschickt verkaufte er dem Testkunden Gerhard Ummenberger ein Paar Trailrunning-Schuhe. „Ich bin überrascht. Da die Konkurrenz so groß war, habe ich nicht mit dem Sieg gerechnet. Ich freue mich daher umso mehr über den ersten Platz.“

Weiter wurde Florian Scharfetter, der eine Ausbildung im Lürzer-Freudenhaus in Obertauern macht. Er stattete den Testkunden mit neuen Tourenskischuhen aus und verkaufte der englisch sprechenden Testkundin Renate Harper spezielle Schuh-Einlagensohlen. „Ich freue mich extrem und bin sehr froh, dass ich am Wettbewerb teilgenommen habe und jetzt auch noch zu den Besten gehöre. Ich bin schon gespannt auf den „Junior Sales Champion Österreich“ und werde mich intensiv darauf vorbereiten, indem ich bei alltäglichen Verkaufsberatungen vermehrt darauf achten werde, worauf auch beim Wettbewerb geachtet wird. Zugute kommt mir auch, dass wir in Obertauern viele englischsprachige Kunden beraten“, sagte Scharfetter.

Der dritte Platz ging an Harald Sampl, Lehrling bei Sport Friedrich in St. Michael. Er überzeugte den Testkunden vom Kauf einer kompletten Wanderausrüstung:

„Ich bin sehr happy und habe gehofft, dass ich zu den Besten gehören werde. Was ich vom „Junior Sales Champion“ für die Zukunft mitnehme, ist die Erfahrung, vor Publikum und einer Fachjury mein Können zu präsentieren. Das ist sicher ein großer Vorteil bei der Lehrabschlussprüfung.“

Neben Fachwissen und Kompetenz war bei den Verkaufsgesprächen auch das richtige Gespür für den Kunden gefordert. Die Fachjury bewertete daneben auch die Eröffnung des Verkaufsgesprächs, die Warenpräsentation, die Einwandbehandlung sowie das Auftreten der jungen Verkäufer.

Spartenobmann-Stv. KommR Hartwig Rinnerthaler betonte in Zeiten des Onlinehandels den hohen Stellenwert guter Serviceleistungen für die Handels-



Fotos (3): WKS/Neumayr

branche. Auch WKS-Direktor Dr. Johann Bachleitner zeigte sich über die sehr guten Leistungen der Lehrlinge erfreut: „Die Teilnehmer sind die Aushängeschilder des Salzburger Handels.“ Durch ihre hervorragenden Leistungen wird der hohe Stellenwert des Handels gewährleistet.“

Leistung zahlt sich aus

Als Hauptpreis erhielten die drei Erstplatzierten Altstadtgutscheine im Wert von 400 € (1. Platz), 200 € (2. Platz) und 100 € (3. Platz). Alle Teilnehmer bekamen eine Urkunde, einen WIFI-Bildungsgutschein über 100 € und einen prall gefüllten Rucksack, gesponsert von Intersport Bründl in Kaprun.

Die beiden Erstplatzierten werden am 15. Oktober Salzburg beim bundesweiten Wettbewerb, dem „Junior Sales Champion Österreich 2015“ vertreten. Im WIFI Salzburg werden sie dann gegen Teilnehmer aus ganz Österreich ins Rennen gehen.



Im Kundengespräch waren Auftreten, eine gute Warenpräsentation und überzeugende Verkaufsargumente gefragt.