

4. Jahr 1. Semester 2. Semester**Verkaufsförderung und Werbung**

Leitziel 5

Verkaufsförderung und Warenpräsentation

Richtziel 5.1

Ich bin motiviert und fähig Massnahmen der Verkaufsförderung und die Vorgaben der Warenpräsentation kreativ umzusetzen.

Fachkompetenz**Leistungsziel 5.1.1**

Ich setze kundengruppenspezifische Massnahmen der Verkaufsförderung mit geeigneten Instrumenten um.

Methodenkompetenzen

- 1.1 Arbeitsplanung und -techniken
- 1.5 Informations- und Kommunikationsstrategie
- 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln
- 1.10 Präsentationstechniken

Sozial- und Selbstkompetenzen

- 2.1 Eigenverantwortliches Handeln
- 2.2 Selbstentwicklung
- 2.3 Kommunikationsfähigkeit
- 2.6 Teamarbeit

- S: Kontakt mit Lieferanten aufnehmen und Möglichkeiten von Verkaufsförderungsmassnahmen abklären
- S: Kundengruppen anhand ihrer Bedürfnisse und Kaufmotive erkennen und eingrenzen
- B: junge Familien, welche Naturheilmittel bevorzugen
- S: Verkaufsförderungsaktivitäten zielgruppengerecht umsetzen
- B: Homöopathie-Vortrag
- S: Produkte im Verkaufsgespräch demonstrieren resp. anwenden
- S: Entwerfen von einfachen Inseraten, Plakaten und Informationsbroschüren

Was habe ich konkret gemacht?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Welche Erfahrungen habe ich dabei gemacht? (Vorteile? Nutzen? Schwierigkeiten? Besonderheiten?)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Das klappt sehr gut, ich kann's

Hier bin ich noch unsicher – folgendes muss ich wiederholen:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Berufsbildner (Hilfe für das Beurteilungsgespräch)

Dieses Leistungsziel wurde

Gut erfüllt

Erfüllt

Teilweise erfüllt

Nicht erfüllt

evtl. Bemerkung

.....

.....