

17.10.2013

## Radolfzell Üben für den Berufsalltag

**Radolfzell - Schüler des Berufskollegs Radolfzell absolvierten ein professionelles Verkaufstraining.**



Bepackt mit Katalogen der Übungsfirma, ausgerüstet mit dem Gewinnspiel auf der Übungsfirmen-Messe, ausgestattet mit Bonbonkörbchen für Kunden sowie Verkaufsvordrucken, erschienen die Schüler des Berufskollegs Wirtschaft vom Berufsschulzentrum Radolfzell im Seminarraum der Sparkasse zu einem professionellen Verkaufstraining.

Immer wieder taucht die Frage im Schulalltag der beruflichen Schulen auf, wie es gelingen kann, Impulse für eine Verzahnung zwischen Klassenzimmer und Berufsalltag zu setzen. Eine Möglichkeit bietet – neben außerschulischen Berufspraktika – im kaufmännischen Berufskolleg der Besuch von Firmen, wie die Schule in einer Pressemeldung mitteilt. Wie das gelingen kann, erfuhren Schüler im zweiten Jahr des Berufskollegs. Die Besonderheit dieser Klasse: Ein Teil des Unterrichts besteht in der Organisation einer Übungsfirma. Während des Schuljahres treffen sich weitere Schulklassen zu einer Übungsfirmenmesse, wo ein Markt simuliert wird. Diese Situation entspricht bereits sehr real den Abläufen einer Firma. Um hier im Vorfeld Sicherheit zu erlangen, hatten die Schüler die Möglichkeit, sich mittels eines Seminars an der Sparkasse Radolfzell vorzubereiten. Den Kurs leitete Anne Berghahn, Ausbildungsleiterin an der Sparkasse Radolfzell-Singen. Das Arbeiten in Teams war dabei selbstverständlich; so zum Beispiel beim Thema, welche eigenen Firmenziele bei der Teilnahme an einer Messe erreicht werden sollen.

Der zweite Teil des Praxisseminars beschäftigte sich mit dem persönlichen Auftritt, beispielsweise auf einer Messe.

Für viele Jugendliche war neu, dass nicht die Worte im Schwerpunkt die Botschaft einer Mitteilung bestimmen, sondern zu einem wesentlich größeren Teil die Stimme und die Körpersprache, beide im unbewussten Bereich der Verständigung. So für die wichtigste Phase des Messetrainings vorbereitet, dem eigentlichen Kundengespräch, versuchten die Schüler nun dem potentiellen Interessenten etwas aus dem „Firmenkatalog“ zu verkaufen. Klar ist: Ohne entsprechende Vorbereitung ist diese Aufgabe kaum befriedigend zu lösen. Eine Rückmeldung unterstützt den Erfolg künftiger Auftritte.

<http://www.suedkurier.de/region/kreis-konstanz/radolfzell/Ueben-fuer-den-Berufsalltag;art372455,6377026>