

## Motivation Day im Einzelhandel an den Beruflichen Schulen

Learning is fun. Praktisches Lernen mit ENTERTRAINED®.

*Die Verkäuferin zum Kunden: „Herr Müller, mein Name ist Killer, aber keine Sorge, der Name ist nicht Programm.“ Das Eis war gebrochen. Herrlich.*

Und so erlebten die Auszubildenden aus Einzelhandelsbetrieben des Main-Kinzig-Kreises, die an den Beruflichen Schulen Gelnhausen unterrichtet werden, ein Sales Training in einer konstruktiven Lernumgebung. Spaß am Lernen durch gezieltes ENTERTAINMENT mit Storytelling und Erlebnisorientierung. Die 11.- und 12.-Klässler lauschten angeregt den Worten des extern eingeladenen Motivators, festigten gemeinsam mit ihm die Phasen des Verkaufsgesprächs und konnten somit wertvolle Wiederholung für ihre anstehenden mündlichen Prüfungen bekommen.



In Triaden erprobten die Schülerinnen und Schüler, wie sie Kundinnen und Kunden mit Spaß und Leichtigkeit gewinnen können und wurden in exklusive Verkaufstechniken eingeweiht. AHA-Momente folgten, als gefordert wurde, eine Zahnbürste zu verkaufen, denn die Bedarfsanalyse als Herz eines Verkaufsgesprächs musste gezielt erfragt werden, um herauszufinden, dass der Kunde seine Autoreifen mit dem geforderten Produkt verkauft und dementsprechend andere Anforderungen an die Ware gestellt war. Mit konkreten Inhalten, Methoden, Formulierungen und Techniken wurden die Jugendlichen integriert.

Am Ende des Tages waren sich die jungen Menschen einig, dass sie in ihrer Verkäufer\*innen-Persönlichkeit gewachsen sind und dankten dem Kollegium des Einzelhandels, für die Organisation des etwas anderen Schultages.

