

Nachhaltig argumentieren

Ausgangslage

In der heutigen Zeit sind viele unserer Kundinnen und Kunden vor allem an nachhaltigen Produkten interessiert. Detailhandelsfachleute müssen diese Produkte und ihre Zusammensetzung kennen und ihre Kundschaft mit den richtigen Argumenten beraten können. Mit diesen Produkten und deiner kompetenten Beratung dazu gelingt es Coop, sich von der Konkurrenz abzuheben.

Teilaufgabe 1:

Informiere dich zu allen Nachhaltigkeitslabels. Notiere dir deren Kernbotschaften und erstelle eine übersichtliche Liste dazu.

Teilaufgabe 2:

Befasse dich mit mindestens einem Produkt pro Label und erarbeite für die Kundschaft verständliche Verkaufsargumente. Zeige den nachhaltigen Mehrwert auf. Präsentiere deiner Berufsbildnerin / deinem Berufsbildner diese Argumente.

Teilaufgabe 3:

Wähle zehn verschiedene Produkte aus und beschreibe, was bei der Pflege der Produkte beachtet werden muss (z.B. Temperatur, Lagerung, Licht, Reinigung, etc.).

Teilaufgabe 4:

Wende die erlernten Verkaufsargumente und Hintergrundinformationen bei deinen Beratungen an. Reflektiere deine Gespräche und erkläre deiner vorgesetzten Person, warum du erfolgreich warst.

Dokumentation:

Dokumentiere deine Ergebnisse. Sei dabei kreativ und nutze verschiedene Medien und Präsentationsformen. Die Ausgestaltung deiner Dokumentation ist dir überlassen.

Dokumentation für den
Praxisauftrag erfassen

abc

Einreichen

Teilaufgabe 1:

Informiere dich zu allen Nachhaltigkeitslabels. Notiere dir deren Kernbotschaften und erstelle eine übersichtliche Liste dazu.



Teilaufgabe 2:

Befasse dich mit mindestens einem Produkt pro Label und erarbeite für die Kundschaft verständliche Verkaufsargumente. Zeige den nachhaltigen Mehrwert auf. Präsentiere deiner Berufsbildnerin / deinem Berufsbildner diese Argumente.



Teilaufgabe 3:

Wähle zehn verschiedene Produkte aus und beschreibe, was bei der Pflege der Produkte beachtet werden muss (z.B. Temperatur, Lagerung, Licht, Reinigung, etc.).



Teilaufgabe 4:

Wende die erlernten Verkaufsargumente und Hintergrundinformationen bei deinen Beratungen an. Reflektiere deine Gespräche und erkläre deiner vorgesetzten Person, warum du erfolgreich warst.



Reflexion

INFO

Was hat dir Spass gemacht? Weshalb?
Worauf bist du stolz? Weshalb?
Welche Stärken hast du bei dir entdeckt? Wie setzt du sie in Zukunft ein?
Wie setzt du das Gelernte in deinem Arbeitsalltag um?
Welche Tipps würdest du einem Kollegen geben für diesen Auftrag?

Einreichen

als erledigt markieren