

Kauffrau/Kaufmann EFZ
Berufspraxis-mündlich
Beispiel Rollenspiel Expertin

Kandidat/in: Ramona Mueller

Nummer Kandidatin: Nummer

Datum: TT.MM.JJJJ

Bezeichnung des Rollenspiels
Beratungsgespräch führen

Bezug zu Leistungsziel:
1.1.2.2 P

Ich übernehme als Expertin/Experte 1 im Rollenspiel folgende Rolle:

Ich bin Einkäufer eines Ladenbauers in der Region. Die wichtigsten Standbeine unserer Firma sind Einrichtungen für Schuh- und Kleidergeschäfte. Ich bin noch eher unerfahren in der Branche. Ich möchte die Produktlinien, Einsatzmöglichkeiten und Dienstleistungen der Fitting-Tech AG kennen lernen. Wenn sich die Produkte der Fitting-Tech AG eignen, bin ich bereit, unser Einkaufsvolumen bei der Fitting-Tech AG in Zukunft zu vergrössern.

Drehbuch

Im Gespräch möchte ich folgende Punkte geklärt haben:

- Ich erwarte, dass zu Beginn des Gesprächs mich die Kandidatin präzise nach meinen Bedürfnissen fragt.
- Da ich die Firma praktisch nicht kenne, erwarte ich als Nächstes, dass mir die Firma in einem kurzen Überblick vorgestellt wird. Folgendes interessiert mich vor allem:
 - Haupttätigkeiten, Grösse, Organisation, Sitz und Niederlassungen, Management usw.
- Angebot der Firma
Hier soll mir die Kandidatin die einzelnen Produkte vorstellen. Dazu gehören auch die Einsatzmöglichkeiten, die Varianten, Spezialanfertigungen und Vorteile gegenüber der Konkurrenz. Wenn die Kandidatin einzelne Punkte nicht von sich aus erwähnt, so frage ich nach.
- Der Termindruck ist bei vielen Aufträgen ein entscheidender Faktor. Aktuell ist ein Bedarf für den Umbau von fünf Filialen, Fertigstellung per 30.09. Was können Sie tun, um Termine kurz zu halten und einzuhalten?
- Ich kritisiere die hohen Preise im Vergleich zu Anbietern z.B. aus Norditalien. Welche Argumente bringt die Kandidatin: z.B. hohe Qualität, Zuverlässigkeit, schneller Lieferservice, kurze Wege usw.
- Die Kandidatin soll gegen Ende des Gespräches zusammenfassen und aufzeigen, wie wir verbleiben: Informationsmaterial, Verkäufer Fitting-Tech AG kommt auf mich zu usw.
- Ich stelle nach etwa 13 Minuten die überleitende Frage: «Was schlagen Sie für das weitere Vorgehen vor?»