

# Best Practice

## Produkte ausprobieren

Wie wird eine Mauer hochgezogen? Welche Materialien und Werkzeuge sind dafür erforderlich? Fragen wie diese werden nicht nur beantwortet, sondern praktisch umgesetzt.

Ausprobieren lassen bringt's:

- es fördert die Identifikation mit und das Interesse an den Produkten
- es fördert nachhaltiges Lernen
- es fördert die Beratungskompetenz durch die Erweiterung des Erfahrungsschatzes
- es fördert das Teambuilding u.v.m



*„Unsere Kunden sind Gewerbetreibende, aber auch Privatkunden mit entsprechendem Know-how. Um unseren Lehrlingen tiefere Einblicke in die Baubranche zu ermöglichen, kooperieren wir mit einem Lehrbauhof. Dabei lernen sie, wie unsere Produkte weiterverarbeitet werden und auf welche Qualitätskriterien bei Baustoffen unsere Kunden großen Wert legen. Durch diese Kooperation wird unseren Lehrlingen der Kreislauf von Baustoffen bewusst: Die Entstehung, der Verkauf, die Verarbeitung und das Recycling.“*

**Gabriele Krimplstätter**, Verkaufsleiterin (Wien/NÖ Süd)

*„Beim Beratungsgespräch ist es wichtig, neben dem Produktwissen ein gewisses Know-how, wie etwas umgesetzt wird, zu haben. Sobald wir auf der Ausstellungsfläche etwas ändern, z. B. eine Badezimmerausstellung, ziehen wir unsere Lehrlinge hinzu. Diese unterstützen und helfen bei der Umsetzung der Ausstellung und eignen sich dadurch wertvolles Wissen über den Umgang mit unseren Produkten an.“*

**Helmut Müller**, Marktleiter