

Best Practice

Warum Ihre Lehrlinge Messen und Kongresse besuchen sollten...

Eine gelungene Warenpräsentation in Verbindung mit einer kompetenten Beratung ist für den Verkaufserfolg im Medizinproduktehandel besonders wichtig. Zur Förderung dieser Kompetenzen können Lehrlinge die Außendienstmitarbeiterinnen und Außendienstmitarbeiter auf Messen und Kongresse begleiten.

Da vor Ort unterschiedliche Aussteller, wie Sanitätshäuser, Medizintechnik-Unternehmen oder Bandagisten ihre Produkte präsentieren, lernen die Lehrlinge auch Medizinprodukte kennen, die der eigene Lehrbetrieb nicht führt.



Neben der Ausweitung ihres Produktwissens stellen Messen und Kongresse eine ideale Möglichkeit für Lehrlinge dar, ihre Verkaufskompetenz zu verbessern. Durch ihre Mitarbeit am Messestand, können sie zahlreiche Beratungsgespräche mit Messebesuchern führen. Dadurch erhalten die Lehrlinge ein gutes Verkaufstraining.

Ausbildungstipps

Damit die Lehrlinge das Gelernte auch nachhaltig sichern, geben Sie ihnen den Auftrag, ihre Tätigkeiten auf der Messe täglich zusammenzufassen:

- Was passiert auf Messen und Kongressen?
- Was habe ich heute erlebt und gelernt?
- Was waren meine Erfolgserlebnisse?
- Welche Herausforderungen hatte ich zu bewältigen?

AUS DER PRAXIS

„Wir sind bei zahlreichen Kongressen und Messen als Aussteller vertreten. Damit unsere Lehrlinge sehen, wie diese Veranstaltungen ablaufen, dürfen sie unsere Außendienstmitarbeiterinnen und -mitarbeiter begleiten. Dabei unterstützen sie diese etwa beim Aufbau und der Dekoration des Messestandes. Diese Einblicke in den Ablauf von Kongressen und Messen eröffnen den Lehrlingen neue Karriereperspektiven.“

Friedrich Behounek, MSc, Geschäftsführer Medizintechnik Behounek GmbH

„Wir nehmen unsere Lehrlinge zu Messen und Kongressen mit. Dadurch lernen sie, wie der Außendienst abläuft. Möchte etwa ein Kunde am Messestand über ein bestimmtes Produkt beraten werden, hören die Lehrlinge zunächst einer erfahrenen Mitarbeiterin oder einem erfahrenen Mitarbeiter beim Kundengespräch zu. Danach lassen wir sie unter Aufsicht selbst Beratungsgespräche führen. Diese Erfahrungen helfen den Lehrlingen, ihre Verkaufskompetenz zu verbessern.“

Sabine Binder, Geschäftsführerin Medos Austria