

## Verkäufer/-in



### Trainee-Ansatz



#### Frühe Praxiserfahrung durch den bewährten Trainee-Ansatz

Bereits während der langen betrieblichen Trainee-phase besteht die große Chance, sich in einem Unternehmen zu etablieren. Die Unternehmen ihrerseits sind an der Entwicklung ihrer Nachwuchsfachkräfte beteiligt. Generell höhere Bewerbungschancen sind das Ergebnis der intensiven Praxisorientierung – eine Bestätigung unserer Vorgehensweise. Zuvor wird auch in Selbstlernphasen auf das eigenverantwortliche Lernen im Betrieb vorbereitet.

### Lehrgangsinhalte

- Der Einzelhandelsbetrieb und sein Umfeld
- Einzelhandelsprozesse
- Grundlagen des Rechnungswesens
- Schwerpunktausbildung in den betrieblichen Funktionen:
  - a) Führen von Beratungs- und Verkaufsgesprächen
  - b) Verkaufsvorbereitung und Lagerung
  - c) Warenwirtschaft
  - d) Servicebereich Kasse
- Grundlegende Qualifizierung im Umgang mit PC und Standardsoftware
- Berufsbezogenes Sprachtraining Englisch nach dem Europäischen Referenzrahmen für Sprachen mit Zertifizierungsmöglichkeit (TELC®)

### Lehrgangsdauer und Unterrichtsform

- 16 Monate (inkl. 6monatiger betrieblicher Trainee-phase)
- Vollzeit

### Tätigkeiten

Verkäufer/innen veräußern Waren und Dienstleistungen. Ihre Hauptaufgabe besteht in Verkaufs- und Beratungsgesprächen mit Kunden. Sie nehmen Ware an, zeichnen sie aus und räumen sie ein. Zudem prüfen sie den Bestand, führen Qualitätskontrollen durch, bestellen Ware nach und nehmen Reklamationen entgegen. Beim Kassieren prüfen Verkäufer/innen die Echtheit der Geldscheine, achten auf die richtige Ausgabe des Wechselgeldes oder wickeln Zahlungen bargeldlos mit Kredit- oder Geldkarten ab. Darüber hinaus wirken sie bei der Planung und Umsetzung von werbe- und verkaufsfördernden Maßnahmen mit. Vor allem in kleinen Geschäften helfen sie beim Dekorieren der Verkaufsräume und Schaufenster. Sie haben je nach Betrieb oder Abteilung z.B. mit Bekleidung, Spielwaren, Nahrungsmitteln, Unterhaltungselektronik oder Wohnbedarf zu tun.

Weitere Informationen zum Berufsbild unter: <http://berufenet.arbeitsagentur.de/berufe/start?dest=profession&prof-id=6628>

### ABSCHLUSS

IHK-Abschluss Verkäufer/-in

### Zielgruppe

Inhaber/-innen von Bildungsgutscheinen, Rehabilitation/-innen und Selbstzahler/-innen

### Voraussetzungen

- Hauptschulabschluss oder Eignungskklärung, z.B. in einem der PROFIL-Angebote des Bfz oder eine vergleichbare Eignungskklärung durch den Kostenträger
- Sichere Kenntnisse der deutschen Sprache in Wort und Schrift
- Bewerbungsgespräch im Bfz

#### Weitere Informationen und Beratung

KundenCenter des Bfz-Essen  
Karolingerstraße 93  
45141 Essen

#### kostenlose Service-Hotline

0800 / 23 93 773

Nutzen Sie zudem unsere Fachberatung im Ausbildungsbereich: dienstags 9:00 – 12:00 Uhr oder nach Vereinbarung

Besuchen Sie uns auch im Internet: [www.bfz-essen.de](http://www.bfz-essen.de)