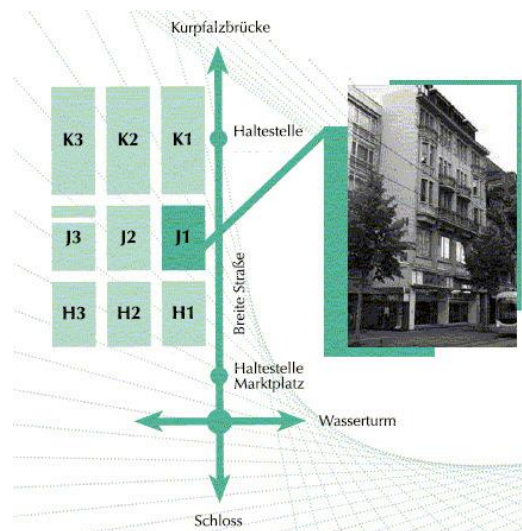


Das Wichtigste in Kürze

- Beginn 01.02. oder 01.08. jeden Jahres
- Dauer 24 Monate
- 24 Urlaubstage pro Kalenderjahr
- Nutzung eines persönlichen Laptops während des Lehrgangs
- Bereitstellung von Lernmitteln
- Präsenzunterricht in Kleingruppen
- Blockunterricht in 10 Lernfeldern
- 25 Unterrichtseinheiten/Woche
- Unterrichtszeiten 08:30 – 13:00 Uhr
- 9 Monate Praktikum in 3 Blöcken
- 20 Stunden/Woche Praktikum bei freier Zeiteinteilung in Absprache mit dem Betrieb
- Intensive Prüfungsvorbereitung
- Abschluss vor der IHK Rhein-Neckar
- Beratungsteam zu sozialen Fragen, Prüfungsangst-, Burn Out- und Stressprävention
- Begleitung durch psychotherapeutische Heilpraktiker
- Berufssprachliche Förderung



S e m i n a r h a u s

J 1, 3-4 (Breite Straße)
68159 Mannheim

Tel. 0621 10797-0

Fax 0621 10797-16

E-Mail info@bze-mannheim.de

Homepage www.bze-mannheim.de

☞ Marktplatz oder Abendakademie
Straßenbahnen 1, 3, 4, 4a, 5, 7, 15



Umschulung VERKÄUFER/-IN mit berufssprachlicher Förderung

24 Monate in Teilzeit

01.02.2024 – 31.01.2026

01.08.2024 – 31.07.2026

Laufender Einstieg auf Anfrage möglich!

FÖRDERUNG MIT BILDUNGSGUTSCHEIN MÖGLICH -
INFORMATION ERHALTEN SIE VON IHRER AGENTUR
FÜR ARBEIT UND/ODER IHREM JOBCENTER

Informationen zum Berufsbild

Verkäufer/-innen haben je nach Betrieb oder Abteilung z.B. mit Bekleidung, Nahrungsmitteln oder Unterhaltungselektronik zu tun.

Sie nehmen Warenlieferungen an, sortieren Waren, räumen sie in Regale ein und zeichnen Preise aus.

Regelmäßig führen sie Qualitätskontrollen durch, prüfen den Lagerbestand und bestellen Waren nach. Ihre Hauptaufgabe besteht in Verkaufs- und Beratungsgesprächen mit Kunden.

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.



Zertifiziert nach AZWV § 84, 85 SGB III durch HZA

Unterricht

Der Unterricht erfolgt in Kleingruppen im Präsenzunterricht unter Einsatz eines persönlichen Laptops und umfasst 10 Lernfelder:

1. Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren
2. Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
3. Kunden im Servicebereich Kasse betreuen
4. Waren präsentieren
5. Werben und Verkauf fördern
6. Waren beschaffen
7. Waren annehmen, lagern und pflegen
8. Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
9. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen
10. Besondere Verkaufssituationen bewältigen

Praktikum

Ihr Praktikum absolvieren Sie in IHK-Ausbildungsbetrieben Ihrer Wahl in insgesamt drei Praktikumsblöcken.

Bei allen Prozessen von Betriebsauswahl und Bewerbungsprozess begleiten wir Sie und besuchen Sie regelmäßig vor Ort.

Die Prüfung

Gegen Ende der Umschulung legen Sie vor der IHK eine schriftliche Prüfung ab. Diese umfasst die Themenbereiche „Verkauf und Werbemaßnahmen“, „Warenwirtschaft und Kalkulation“ sowie „Wirtschaft und Sozialkunde“.

In der mündlichen Prüfung führen Sie ein fallbezogenes Fachgespräch zu Themen aus einer Ihrer Wahlqualifikationen.

Die mündliche und die schriftliche Prüfung werden mit jeweils 50% gewichtet.

Was Sie mitbringen sollten

Als Verkäufer/-in sollten Sie Kundenorientierung und Dienstleistungsverständnis mitbringen.

Sie sollten kommunikationsstark sein und über Kontaktbereitschaft verfügen.

Sorgfalt und Genauigkeit sind weitere wichtige Anforderungen. Und Interesse an kaufmännischen Prozessen und ein gutes Zahlenverständnis stehen in diesem Beruf nicht im Gegensatz zu der notwendigen Kreativität.

**GEHEN SIE DEN ERSTEN SCHRITT –
WIR UNTERSTÜTZEN SIE!**