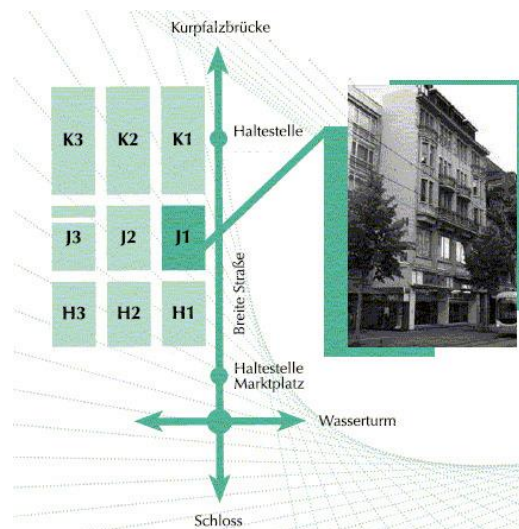


## Das Wichtigste in Kürze

- Dauer 6,5 Monate
- Nutzung eines persönlichen Laptops während des Lehrgangs
- Bereitstellung von Lernmitteln
- Präsenzunterricht in Kleingruppen
- 38 Unterrichtseinheiten/Woche
- Unterrichtsbeginn 08:30 Uhr
- Unterrichtsende Mo – Do 15:30 Uhr, Fr 13:45 Uhr
- Intensive Prüfungsvorbereitung
- IHK-Abschluss
- Beratungsteam zu sozialen Fragen, Prüfungsangst-, Burn Out- und Stressprävention
- Bei Bedarf Begleitung durch psychotherapeutische Heilpraktiker



### 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](mailto:info@bze-mannheim.de)

Homepage [www.bze-mannheim.de](http://www.bze-mannheim.de)

📍 Marktplace oder Abendakademie  
Straßenbahnen 1, 3, 4, 4a, 5, 7, 15



## Externe Prüfungsvorbereitung

### Verkäufer/-in

6,5 Monate  
Vollzeit

### Kursdauer

**15.05.2024 – 02.12.2024**

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 DIN EN ISO 9001 - 2015 und 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

## Die Prüfung

Vor der IHK legen Sie eine schriftliche Prüfung ab in den Fächern

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.

## 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!**