

VERKÄUFER/-IN

Berufliches Schulzentrum Löbau



Aufgaben und Tätigkeit im Überblick

Bei Verkäufern drehen sich alle Aufgaben darum, Endverbraucher über das Warenangebot zu informieren, ihm zu seinen Anliegen Beratung anzubieten und ihm die gewünschten Waren zu verkaufen.

Verkäufer haben sehr viel Kundenkontakt. Sie ermitteln im Verkaufsgespräch mit dem Kunden dessen Wünsche und schlagen die geeigneten Waren zum Kauf vor. Sie informieren über Handhabung, Eigenschaften, Funktionen und Nutzen von Waren und führen die Produkte auch vor. Qualitäts- und Preisunterschiede werden erläutert.

Sie nehmen Warenlieferungen entgegen, packen sie aus, überprüfen die Qualität und zeichnen sie mit dem Verkaufspreis aus. Außerdem lagern sie die Waren fachgerecht ein.

Sie ordnen die Waren im Verkaufsraum ein und sind für eine ansprechende Warenpräsentation zuständig. Sie wirken bei der Gestaltung der Schaufenster und der Verkaufsräume mit, genauso wie bei besonderen Verkaufsaktionen.

Natürlich gehören das Abkassieren und die Kassenabrechnung genauso zum Tätigkeitsgebiet wie die Reklamationsbehandlung.

Voraussetzungen

- gute Allgemeinbildung
- gute Leistungen im mündlichen und schriftlichen Ausdruck
- gute Leistungen im Rechnen
- Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit
- Kontaktfreude
- gepflegtes Äußeres, gute Umgangsformen

Mögliche Sortimente

Bürowirtschaft
Diät- und Reformwaren

Elektrogeräte

Foto/Kino/Video

Hausrat/Glas/Porzellan

Heimwerkerbedarf und Werkzeuge

Kosmetik/Körperpflege

Kfz/Kfz -Teile und Zubehör

Lebensmittel

Lederwaren

Medizintechnischer und Sanitätsfachhandel

Pflanzen und Gartenbedarf

Rundfunk/Fernsehen/Video

Schuhe

Spielwaren

Sportartikel

Tankstellen

Textilen und Bekleidung

Uhren/Schmuck/Gold- und Silberwaren

Wohnbedarf

Zoofachhandel

weitere Warengruppen wie Tabakwaren, Computer und Zubehör, Fahrräder und Zubehör, Briefmarken, Bastelbedarf, Münzen, Dekorationsware etc.

Ausbildungsdauer

Verkäufer/-in: 2 Jahre
(Einzelhändler/-in: 3 Jahre)

Gegenstand der Ausbildung

Die Ausbildung ist in den folgenden Lernfeldern organisatorisch gegliedert:

- Das Einzelhandelsunternehmen präsentieren
- Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
- Kunden im Servicebereich Kasse betreuen
- Waren präsentieren
- Werben und den Verkauf fördern
- Waren beschaffen
- Waren annehmen, lagern und pflegen
- Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
- Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen
- Besondere Verkaufssituationen bewältigen

Abschlussprüfung

Verkäufer/ -in schriftlich: Verkauf und Marketing (50%)
(*Verkauf, Beratung, Kasse; Warenpräsentation und Werbung*)
Warenwirtschaft und Rechnungswesen (30%)
(*Warenannahme und Lagerung; Bestandsführung und Kontrolle;
rechnerische Geschäftsvorgänge; Kalkulation*)
Wirtschafts- und Sozialkunde (20%)
mündlich: Fallbezogenes Fachgespräch

Berufsaussichten

Einsatz in verschiedenen Einzelhandelsbetrieben, Qualifikation zur 1. Verkaufskraft, ggf. zur Abteilungsleitung

Fortbildung

- Handelsfachwirt
- Staatlich geprüfter Handelsfachwirt
- Fachkaufmann für z.B. Marketing, Personal, Einkauf/Materialwirtschaft
- Betriebswirt

Weitere Fragen und Informationen:

Berufliches Schulzentrum Löbau
Dietrich-Bonhoeffer-Straße 9
02708 Löbau
Tel. 03585 4136120