

AUSBILDUNG: KAUFMANN (-FRAU) IM EINZELHANDEL

| | |
|----------------------------------|---|
| Berufstyp: | anerkannter Ausbildungsberuf mit Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer |
| Ausbildungsart bei NILES: | BaE - Berufsausbildung in außerbetrieblichen Einrichtungen/ BAPP - Berliner Ausbildungsplatzprogramm |
| Ausbildungsdauer: | 3 Jahre |

Typische Tätigkeiten:

Kaufleute im Einzelhandel verkaufen Konsumgüter wie Bekleidung, Spielwaren, Nahrungsmittel, Unterhaltungselektronik oder Einrichtungsgegenstände an Endkunden. Sie führen Beratungsgespräche mit Kunden, verkaufen Waren und bearbeiten Reklamationen. Außerdem planen sie den Einkauf, bestellen Waren und nehmen Lieferungen entgegen. Anschließend prüfen sie die Qualität der gelieferten Ware und sorgen für eine fachgerechte Lagerung. Sie zeichnen die Ware aus und helfen beim Auffüllen der Verkaufsregale und -theken sowie bei der Gestaltung der Verkaufsräume. Auch bei der Planung und Umsetzung von werbe- und verkaufsfördernden Maßnahmen wirken Kaufleute im Einzelhandel mit. Dazu beobachten sie den Markt und planen die Sortimentsgestaltung.

Typische Einsatzorte:

Kaufleute im Einzelhandel finden Beschäftigung in Einzelhandelsunternehmen, z.B. in Modehäusern, Baumärkten, Supermärkten, Kaufhäusern, Lebensmittelgeschäft, Tankstellen oder im Versandhandel
Kaufleute im Einzelhandel arbeiten

- in Verkaufsräumen
- in Lager und Kühlräumen
- im Freien, z.B. an Verkaufsständen und auf Freiflächen
- in Büroräumen

Erforderlicher Schulabschluss:

Rechtlich ist keine bestimmte Schulbildung vorgeschrieben. In der Praxis stellen Industriebetriebe überwiegend Auszubildende mit mittlerem Bildungsabschluss ein, Handwerksbetriebe wählen vor allem Auszubildende mit mittlerem Bildungsabschluss bzw. Hauptschulabschluss aus.

Worauf es ankommt:

- Kundenorientierung, Kommunikations- und Kontaktbereitschaft (z.B. bei der Kundenberatung)
- Kaufmännisches Denken und Sorgfalt (z.B. Mitwirken bei der Sortimentsplanung, Durchführen der Kassenabrechnung)

Ausbildungsinhalte:

THEORIE:

- das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren
- Verkaufsgespräche kundenorientiert führen, Kunden im Servicebereich Kasse betreuen
- Waren präsentieren, Werben und den Verkauf fördern
- Waren beschaffen, annehmen, lagern und pflegen, Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
- preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen, besondere Verkaufssituationen bewältigen
- Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern, Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen
- Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen, Unternehmensgründung

PRAXIS:

- Arbeitssicherheit und Umweltschutz
- Beratung und Verkauf, Servicebereich Kasse, Marketing, Grundlagen der Warenwirtschaft
- Rechnungswesen, Personaleinsatz, Warenkunde, Unternehmensgründung

Bei Ausbildungsbeginn ist einer der folgenden Wahlpflichtbausteine für die mündliche Abschlussprüfung nach der dreijährigen Ausbildungszeit zu wählen:

- Beratung und Verkauf, Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft
- Marketing, Warenwirtschaftliche Analyse
- IT-Anwendungen Personal, Grundlagen unternehmerischer Selbständigkeit