

AUSBILDUNG: VERKÄUFER(IN)

| | |
|----------------------------------|---|
| Berufstyp: | anerkannter Ausbildungsberuf mit Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer |
| Ausbildungsart bei NILES: | BaE - Berufsausbildung in außerbetrieblichen Einrichtungen/ BAPP - Berliner Ausbildungsplatzprogramm |
| Ausbildungsdauer: | 2 Jahre |

Typische Tätigkeiten:

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.

Typische Einsatzorte:

Verkäufer(innen) finden Beschäftigung in Einzelhandelsunternehmen, z.B. in Modehäusern, Baumärkten, Supermärkten, Kaufhäusern, Lebensmittelgeschäft, Tankstellen oder im Versandhandel

Verkäufer(innen) arbeiten in erster Linie

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

Erforderlicher Schulabschluss:

Rechtlich ist keine bestimmte Schulbildung vorgeschrieben. In der Praxis stellen Betriebe überwiegend Auszubildende mit Hauptschulabschluss ein.

Worauf es ankommt:

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

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

PRAXIS:

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

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

- Warenannahme und -lagerung
- Beratung und Verkauf
- Kasse
- Marketing