

Prüfungen

Verkäuferin/Verkäufer

In der Mitte der Ausbildung findet eine **Zwischenprüfung** in programmierter Form statt. Anhand praxisbezogener Aufgaben werden Kenntnisse in

- Verkauf und Marketing
- Kassieren und Rechnen und
- Wirtschafts- und Sozialkunde

geprüft.

Die **Abschlussprüfung** setzt sich aus je einem schriftlichen und einem praktischen Teil zusammen.

Die **schriftliche** Prüfung umfasst die Bereiche

- Warenwirtschaft und Rechnungswesen
- Verkauf und Marketing
- Wirtschafts- und Sozialkunde

In der **praktischen** Prüfung (Fachgespräch) wird kunden- und serviceorientiertes Handeln geprüft.

Nach erfolgreich bestandener Abschlussprüfung ist eine Fortsetzung der Ausbildung zur Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel möglich. Die Dauer der zusätzlichen Ausbildung beträgt ein Jahr. Der schriftliche Teil der Verkäuferabschlussprüfung wird dabei als Teil I der Abschlussprüfung zum Kaufmann bzw. zur Kauffrau gewertet.

Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel

Die Abschlussprüfung wird in Form einer gestreckten Abschlussprüfung durchgeführt.

Teil 1 der Abschlussprüfung erfolgt am Ende des zweiten Ausbildungsjahres und besteht aus den Prüfungsbereichen:

- Verkauf und Marketing
- Warenwirtschaft und Rechnungswesen
- Wirtschafts- und Sozialkunde

Teil 2 der Abschlussprüfung erfolgt am Ende des dritten Ausbildungsjahres und besteht aus den Prüfungsbereichen:

- Geschäftsprozesse im Einzelhandel
- Fallbezogenes Fachgespräch

Staatliches Berufliches Schulzentrum Rothenburg - Dinkelsbühl



Kontaktadresse:

Staatliche Berufsschule Dinkelsbühl
Frau Müller-Himsel
Nördlinger Straße 22
91550 Dinkelsbühl

Telefon: 09851 589720

Mail: elfi.mueller-himsel@bs-dkb.de

Weitere Links:

<http://www.br.de/fernsehen/ardalpha/sendungen/ich-machs/im-einzelhandelskaufmann-ich-machs100.html>

<http://berufenet.arbeitsagentur.de>

Abteilung Wirtschaft und Verwaltung

Duale Ausbildung zur/zum

Verkäuferin/Verkäufer Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel

Grundlegendes zum Beruf

- Verkäufer/Verkäuferin
- Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel

Beide Berufe sind in der Hauptsache im Warenverkauf tätig. Sie führen Beratungsgespräche mit Kunden, bieten Service an 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 Regale sowie bei der Gestaltung der Verkaufsräume. Auch bei der Planung und Umsetzung von werbe- und verkaufsfördernden Maßnahmen wirken die Verkäuferinnen/die Verkäufer und Kaufleute im Einzelhandel mit. Sie beobachten den Markt und planen die Sortimentsgestaltung.

Wo arbeitet man?

Verkäuferinnen/Verkäufer und Kaufleute im Einzelhandel arbeiten hauptsächlich in Einzelhandelsgeschäften mit unterschiedlichem Sortiment, in großen Tankstellen mit gemischtem Warenangebot und im Versandhandel. Sie sind überwiegend in Verkaufsräumen tätig, haben aber auch in Lager- und Kühlräumen oder im Außenbereich z.B. von Baumärkten zu tun

Ausbildungsdauer

- 2 Jahre Verkäufer/Verkäuferin
- 3 Jahre Kaufleute im Einzelhandel (unter bestimmten Voraussetzungen ist eine Verkürzung der Ausbildung möglich).

Ausbildungsorte

- Betrieb
- Berufsschule (1-2 mal wöchentlich)

Schulische Voraussetzungen

- Keine bestimmte Vorbildung,
- aber ein Hauptschulabschluss bzw. ein qualifizierender Hauptschulabschluss wird erwartet

Inhalt der schulischen Ausbildung

Allgemeinbildende Fächer	
• Deutsch	
• Englisch	
• Religion	
• Sozialkunde	
Berufsspezifische Lernfelder	
1. Ausbildungsjahr	
Lernfeld 1	Das Einzelhandelsunternehmen präsentieren
Lernfeld 2	Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
Lernfeld 3	Kunden im Servicebereich Kasse betreuen
Lernfeld 4	Waren präsentieren
	Werben und den Verkauf fördern
Lernfeld 6	Waren beschaffen
Lernfeld 7	Waren annehmen, lagern und pflegen
2. Ausbildungsjahr	
Lernfeld 8	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
Lernfeld 9	Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen
Lernfeld 10	Besondere Verkaufssituationen bewältigen
Lernfeld 12	Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden, Teil 1
3. Ausbildungsjahr	
Lernfeld 11	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert führen
Lernfeld 12	Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden, Teil 2
Lernfeld 13	Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen
Lernfeld 14	Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln