



Praxistraining Handel Fortbildung im Handel/Verkauf



Praxisorientierter
Kurs auch für
Quereinsteiger/
-innen



DIDACT Kfm. BerufsbildungsGmbH

Fachbereich INDUSTRIE UND HANDEL

Rosenkavalierplatz 5
81925 München
Telefon: +49 89 219971-0
Fax: +49 89 219971-10
E-Mail: info@didact.de
www.didact.de

Anmeldung und Beratung

Hildegard Braun / Durchwahl -13
Günter Dreher/ Durchwahl -25
Petra Schwarz / Durchwahl -20
Montag bis Freitag von 9:00 bis 17:00 Uhr

94%

Bestätigte Qualität für DIDACT durch den Prüfdienst Arbeitsmarktdienstleistungen der Bundesagentur für Arbeit 2013: 94% - Punkte
(Bundesdurchschnitt: 74% - Punkte)



Stand 07/25
www.didact.de



Vorbereitungslehrgang für die Externenprüfung (IHK):

- Fachverkäufer/-in
- Einzelhandelskaufmann/-kauffrau
- Zertifikat Kassensführerschein

Praxistraining Handel

(einschließlich Verkauf und Dienstleistung)

Praxisorientierter
Kurs auch für
Einsteiger ohne
Vorkenntnisse

TÄTIGKEITSPROFIL

Der Arbeitsmarkt bietet im Bereich Handel und Dienstleistungen ein breites Spektrum für unterschiedliche Tätigkeiten und Aufgabenbereiche.

Besonders Einzelhandelsunternehmen sind auf geschultes Personal angewiesen, die neben dem Bestücken der Auslagen und dem Auspreisen der Waren auch über weiterreichende Produktkenntnisse sowie über verkaufstechnische und gesicherte kaufmännische Kenntnisse verfügen.

Hier setzt der praxisorientierte Kurs in der Fachrichtung Handel (einschließlich Verkauf und Dienstleistung) an.

Für Einsteiger mit und ohne berufliche Vorbildung sowie für Berufsrückkehrer/-innen ist dieser Lehrgang ausgerichtet. Mit entsprechender beruflicher Erfahrung eignet sich der Kurs auch hervorragend als Vorbereitungslehrgang für die Externenprüfung zum/zur Fachverkäufer/-in IHK oder zum/zur Einzelhandelskaufmann /-frau IHK.

PERSPEKTIVEN

Mitarbeiter/-innen im Handel und Verkauf können in den unterschiedlichsten Handelsunternehmen tätig werden. Hierzu zählen u.a. Modehäuser, Baumärkte, Versandhandel, Kaufhäuser, Lebensmittelgeschäfte, Getränke-, Feinkost-, Tabakwaren- oder Zeitschriftenhandlungen.

ZIELGRUPPE

- Einsteiger mit und ohne berufliche Vorbildung
- Berufsrückkehrer/-innen

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

Mit oder ohne Berufsabschluss oder Vorkenntnisse können Sie diesen Lehrgang besuchen.

Für einen Arbeitsplatz im Verkauf sollten Sie ein gepflegtes Äußeres besitzen, flexibel und anpassungsfähig sein und Freude am Umgang mit Menschen haben. Weiterhin sind Teamfähigkeit, Kontaktfreude, Kreativität und Aufgeschlossenheit von Vorteil.

Zugangsvoraussetzung für IHK-Prüfung zum/zur Fachverkäufer/-in:

- 3,5 Jahre einschlägige Berufserfahrung

Zugangsvoraussetzung für IHK-Prüfung zum/zur Einzelhandelskaufmann/-kauffrau:

- 4,5 Jahre einschlägige Berufserfahrung

ABSCHLÜSSE / ZERTIFIKAT

• Zertifikat der DIDACT Berufsbildungs GmbH

- **oder** bei 3,5 Jahre einschlägiger Berufserfahrung:
Fachverkäufer/-in (IHK)

- **oder** bei 4,5 Jahre einschlägiger Berufserfahrung:
Kaufmann/-frau im Einzelhandel (IHK)

Zertifikat Kassensführerschein

Für das DIDACT-Zeugnis finden die Prüfungen intern statt. Die Abschlussprüfungen Fachverkäufer/-in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel finden vor der Industrie- und Handelskammer Oberbayern mündlich und schriftlich statt.

DIDACT steht ein breites Netzwerk an Firmen, Organisationen und Unternehmen zur Verfügung, das laufend erweitert wird. Wir vermitteln Praktikumsplätze und entlasten von der zeitraubenden Praktikumsplatzsuche.



Lehrgangsinhalte

Informations- und Kommunikationssysteme

Textverarbeitung mit MS-Word

- Erstellen von Dokumenten mit MS-Word
- Einfügen von Grafiken und Tabellen
- Texte überarbeiten und korrigieren

Tabellenkalkulation mit MS-Excel

- Tabellen erstellen und formatieren
- Formeln und Funktionen
- Ausfüllen, Verschieben und Kopieren
- Drucken mit Excel

MS-Office Anwendungen und Informationsbeschaffung

- Internet Recherche
- MS-Outlook
- Dateneingabe, branchenübliche Software
- Datenschutz

Teamarbeit, Kooperation, Arbeitsorganisation

- Teamarbeit, Kooperation, Arbeitsorganisation
- Information, Kommunikation und Kooperation und ihre Auswirkungen auf Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg
- Planung und Bearbeitung von Aufgaben im Team
- Interne Kooperation
- Arbeits- und Organisationsmittel
- Lern- und Arbeitstechniken
- Methoden selbständigen Lernens, Nutzung von Fachinformationen
- Konfliktursachen, Analyse, Vermeidung von Kommunikationsstörungen
- Bedeutung von Wertschätzung, Respekt und Vertrauen als Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit
- Rückmeldungen

Verkauf und Beratung

- Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten
- Kommunikation mit Kunden

- Beratungs- und Verkaufsgespräche
- Umtausch, Beschwerde, Reklamation
- Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen

Warensortiment und Warenwirtschaft

- Warensortiment
- Grundlagen der Warenwirtschaft
- Bestandskontrolle, Inventur
- Bestandssteuerung
- Wareneingang, -annahme, -kontrolle und -lagerung

Servicebereich Kasse/Zertifikat Kassensführerschein

- Kassieren
- Service an der Kasse
- Kassensystem und Kassieren
- Kassenabrechnung

Wirtschafts- und Sozialkunde

- Bedeutung und Struktur des Einzelhandels
- Stellung des Einzelhandelsbetriebes am Markt
- Organisation des Einzelhandelsbetriebes
- Berufsbildung, Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften
- Sicherheit und Gesundheitsschutz
- Umweltschutz

Grundlagen des Rechnungswesens

- Rechengänge in der Praxis
- Kalkulation

Marketing

- Werbung
- Werbemaßnahmen
- Visuelle Verkaufsförderung
- Kundenbindung, Kundenservice
- Preisbildung

Bewerbungstraining / Profiling

Englisch

- Einfaches, englisches Verkaufsgespräch führen

Ausschließlich
Präsenzunterricht mit
Fachdozenten

Vollzeit oder Teilzeit

LEHRGANGSORGANISATION (702 UE)

Vollzeit:

Montag bis Freitag von 8.15 - 16.15 Uhr / 9 UE täglich

Teilzeit:

Montag bis Freitag von 8.15 - 13.15 Uhr / 6 UE täglich

Pausenregelung: 15 Min. nach jeder Doppelstunde, 30 Min. Mittagspause, (Ferienzeiten sind eingeplant)

Weitere Informationen: www.didact.de

