

Das IAL ist deutschlandweit an 35 Standorten vertreten



Besuchen Sie uns auf unserer Website: ial.de

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!



CompTIA



VERSANT™
by Pearson



SAP®
Bildungs-
partner

Teilqualifikationen für das Berufsbild

Verkäufer/in

mit IHK-Zertifikat

Das IAL ist ein Träger für die Förderung der beruflichen Weiterbildung, zugelassen nach AZAV durch die CERTQUA, einer von der Deutschen Akkreditierungsstelle GmbH (DAkkS) anerkannten Zertifizierungsstelle.

Alle Angaben gelten für w/m/d gleichermaßen.

Kurzbeschreibung

Die Teilqualifikationen orientieren sich an geordneten Ausbildungsberufen und sind zeitlich begrenzt. Jede Teilqualifikation umfasst einen Themenkomplex, wie Sie im Folgenden sehen können. Die Teilqualifikationen gesamt ergeben die Inhalte, die in einer Ausbildung im dualen System über drei Jahre hinweg vermittelt werden. Mit Hilfe der Teilqualifikationen erhöhen sich für Sie die Chancen auf einen Einstieg in den ersten Arbeitsmarkt, wenn Sie bis jetzt noch keinen beruflichen Abschluss nachweisen können. Das Tätigkeitsfeld eines Verkäufers ist vielseitig: Verkäufer nehmen Waren an, organisieren die sachgerechte Lagerung der Waren und kontrollieren den Warenbestand auf Menge und Qualität. Sie bereiten den Verkauf vor und zeichnen Waren aus. Sie beraten ihre Kundinnen und Kunden und nehmen Beschwerden entgegen. Außerdem kassieren sie, stellen Quittungen und Rechnungen aus und erstellen Kassenberichte. Des Weiteren wirken sie bei Werbemaßnahmen mit, gestalten Verkaufsräume und organisieren Sonderaktionen.

> **Einsatzfelder sind:**

- Fachgeschäfte im Einzelhandel
- Supermärkte
- Kaufhäuser
- Versandhandel

Unterrichtsmethodik

Im Rahmen dieser Maßnahme kommt unser interaktives und zukunftsweisendes Virtuelles Klassenzimmer zum Einsatz. Unsere Methoden setzen sich zusammen aus Dozentenvorträgen, Lernen in Gruppen, Projektarbeiten und Selbstlernphasen. Sie werden in Echtzeit von einem Fachdozenten via Computer unterrichtet. Dies gestaltet sich interaktiv wie ein Unterricht in einem realen Klassenzimmer – der Dozentenvortrag wird u. a. durch Tafelbilder, Software-Demonstrationen, MS PowerPoint-Vorträge und Videos visualisiert sowie den unterschiedlichen Lernkanälen entsprechend medial aufbereitet. Um die Lernerfolgskontrolle sicherzustellen, wird zu jedem Modul eine Klausur geschrieben sowie zum Ende der Teilqualifikation eine Prüfung abgelegt und gemäß dem IHK-Notenschlüssel bewertet.

Teilqualifikationen für die Ausbildung Verkäufer:

TQ 1: Verkauf und Werbemaßnahmen (einfache Verkaufssituationen)

- Kunden beraten
- Waren kennzeichnen, sortieren und einordnen
- Verkaufsgespräche führen
- Die Kasse bedienen
- Den Ausbildungsbetrieb kennen lernen
- Sicherheits- und Gesundheitsschutzmaßnahmen am Arbeitsplatz ergreifen
- **Gesamtstunden Unterricht:** 740 UStd.
- **Voraussetzungen:** keine
- **Praxisphase:** 6,5 Wochen
- **Gesamtdauer inkl. Praktikum:** 5,75 Monate

TQ 2: Verkauf und Werbemaßnahmen (komplexe Verkaufssituationen)

- Grundlagen des Marketings kennen
- Waren präsentieren
- Verkaufsfördernden Maßnahmen kennen und anwenden
- Mit Beschwerden und Reklamationen umgehen
- Die Kasse servicesorientiert bedienen und abrechnen
- Den Ausbildungsbetrieb kennen lernen
- Die Einflüsse des Markts auf den Betrieb verstehen
- **Gesamtstunden Unterricht:** 740 UStd.
- **Voraussetzungen:** Baustein 1
- **Praxisphase:** 6 Wochen
- **Gesamtdauer inkl. Praktikum:** 5,75 Monate

TQ 3: Warenwirtschaft und Kalkulation

- Preise kalkulieren und gestalten
- Warenbewegungen in einem Warenwirtschaftssystem erfassen
- Belege prüfen / Bei der Inventur mitwirken
- Warenbestände auf Menge und Qualität kontrollieren
- Die Grundsätze der Lagerhaltung kennen und anwenden
- Sicherheits- und Gesundheitsschutzmaßnahmen im Lager ergreifen
- **Gesamtstunden Unterricht:** 585 UStd.
- **Voraussetzungen:** Baustein 1
- **Praxisphase:** 5 Wochen
- **Gesamtdauer inkl. Praktikum:** 4,5 Monate

> **Hinzu kommen die Wahlqualifikationen. Die Verkäufer wählen eine der folgenden Wahlqualifikationen:**

TQ 4 A: WQ 1 Sicherstellen der Warenpräsenz

- Waren annehmen und lagern / Reklamationen bearbeiten
- Warenbestände ermitteln und optimieren
- Waren im Warenwirtschaftssystem erfassen
- Das Warenangebot planen und strukturieren
- Die Qualität im Lager verbessern
- **Gesamtstunden Unterricht:** 270 UStd.
- **Voraussetzungen:** Baustein 1-3
- **Praxisphase:** 3 Wochen
- **Gesamtdauer inkl. Praktikum:** 2,25 Monate

TQ 4 B: WQ 2 Beratung von Kunden

- Verkaufs- und Beratungsgespräche führen
- Kunden über die Ware informieren
- Maßnahmen aus dem Marketing anwenden
- Sonderfälle beim Verkauf lösen
- Den Verkaufserfolg in betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen kennen
- Reklamationen und Beschwerden kundenorientiert bearbeiten
- **Gesamtstunden Unterricht:** 270 UStd.
- **Voraussetzungen:** Baustein 1-2
- **Praxisphase:** 3 Wochen
- **Gesamtdauer inkl. Praktikum:** 2,25 Monate

> **Zugangsvoraussetzung**

Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt. In einem persönlichen Gespräch besprechen wir mit Ihnen, welche Teilqualifikation/en für Sie in Frage kommen.

> **Kosten**

auf Anfrage

> **Förderung**

- Bei Vorliegen entsprechender persönlicher Voraussetzungen ist eine Förderung durch die Agentur für Arbeit, die Jobcenter und andere Kostenträger möglich.
- Grundsätzlich förderfähig im Sinne des Qualifizierungschancengesetzes für Firmen und Berufstätige.

> **Dauer**

Eine UStd. (Unterrichtsstunde) umfasst 45 Minuten.

> **Zertifikate**

- Bei erfolgreichem Abschluss einer Teilqualifikation erhalten Sie ein IAL Zertifikat.
- Nach erfolgreich abgelegter Kompetenzfeststellung durch die IHK erhalten Sie ein von der IHK bescheinigtes Zertifikat.

> **Öffnungszeiten**

Mo.–Fr.: 7:45 - 16:45 Uhr.

> **Start**

Termine sind abhängig von den jeweiligen Modulen. Bitte lassen Sie sich dazu beraten.

Alle Marken und Warenzeichen sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber und unterliegen den Schutzrechten der jeweiligen eingetragenen Eigentümer. Alle Angaben gelten für w/m/d gleichermaßen.