

Inhalte

Einführungsabschnitt I (max. 2 Monate, optional)

- Grundlagen kaufmännischer Schriftverkehr und kaufmännisches Rechnen
- Grundlagen EDV und Betriebswirtschaftslehre

Einführungsabschnitt II (Dauer: 4 Monate)

- Kaufmännische Kernkompetenzen

Ausbildungsabschnitte (Dauer: jeweils 6 Monate)

- Warenwirtschaft und Verkauf
- Beschaffungs- und Lagerungsprozesse

Abschluss: Verkäufer (IHK)

mögl. Wahlqualifikation: Sicherstellung der Warenpräsenz oder Beratung von Kunden

Zusätzlich:

Ausbildungsabschnitt (Dauer: 6 Monate)

- Finanzwirtschaft und Einzelhandelsprozesse

Abschluss: Kaufmann im Einzelhandel (IHK)

in den Wahlqualifikationen: Beratung von Kunden, Sicherstellung der Warenpräsenz, Beschaffung von Waren, kaufmännische Steuerung und Kontrolle und Marketingmaßnahmen



Unsere Standorte | www.ial.de

 **IAL** Institut für angewandte Logistik GmbH

Das IAL ist deutschlandweit an 35 Standorten vertreten



Besuchen Sie uns auf unserer Website: ial.de

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!



Bildungs-Partner

CompTIA



BILDUNGS-PARTNER

VERSANT
by Pearson



The Digital Skills Standard

Microsoft
IT Academy
Program Member

Umschulungen | Verkäufer, Kaufleute im Einzelhandel

 **IAL** Institut für angewandte Logistik GmbH



SAP®
Bildungs-
partner

Umschulung in den Ausbildungsberufen

Verkäufer/in Kaufleute im Einzelhandel

mit Prüfung vor der IHK und Zusatzqualifikation in Englisch (Wirtschaftsenglisch)

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.

Berufsbild

Das Tätigkeitsfeld eines Verkäufers beschränkt sich nicht nur auf das Verkaufen, sondern ist vielseitiger:

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 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. Das Tätigkeitsfeld von Kaufleuten im Einzelhandel ist weiter gefasst. Es beinhaltet nicht nur die bereits genannten Bereiche, sondern umfasst zudem betriebswirtschaftliche Aufgaben im Personal- und Rechnungswesen.

Berufliche Einsatzfelder

- Fachgeschäfte im Einzelhandel
- Supermärkte
- Kaufhäuser
- Versandhandel

Der Aufbau – individuell und modular

Das IAL hat langjährige Erfahrung in der erwachsenengerechten beruflichen Weiterbildung. Wir haben ein neuartiges modulares Konzept entwickelt, das die persönlichen Neigungen und Voraussetzungen des Einzelnen und die unterschiedlichen Anforderungen im beruflichen



Alltag der einzelnen Ausbildungsberufe berücksichtigt. Die kombinierte Umschulungsmaßnahme Verkäufer, Kaufleute im Einzelhandel ermöglicht Ihnen, je nach Eignung und Interesse den für Sie geeigneten Ausbildungsberuf auszuwählen. Zunächst müssen Sie das Einstiegsmodul kaufmännische Kernkompetenzen absolvieren. Hier liegt der Schwerpunkt auf der Vermittlung von kaufmännischen Grundlagen sowie EDV-Basiskenntnissen. Nach dem Einstiegsmodul folgen für jeweils 6 Monate die Module Warenwirtschaft und Verkauf sowie Beschaffungs- und Lagerungsprozesse. Im Anschluss können Sie den IHK-Abschluss Verkäufer erwerben oder das Aufbaumodul Finanzwirtschaft und Einzelhandelsprozesse absolvieren. Dieses Aufbaumodul ermöglicht Ihnen, sich für den IHK-Abschluss Kaufmann im Einzelhandel zu qualifizieren.

Unterrichtsmethodik

Im Rahmen dieser Maßnahme unterrichten unsere Fachdozenten je nach Voraussetzung vor Ort oder interaktiv via dem Virtuellen Klassenzimmer. Im Virtuellen Klassenzimmer werden Sie in „realtime“ von einem Fachdozenten über Computer interaktiv unterrichtet. Dies bedeutet, dass die Teilnehmer wie gewohnt direkt mit dem Dozenten kommunizieren können. In beiden Fällen setzen wir auch auf das Lernen in Gruppen und Projektarbeit.

Praxisphasen

Die in den Ausbildungsgängen vorgeschriebenen Praxisphasen absolvieren Sie in geeigneten Unternehmen. Die Praxisphasen haben bei der Ausbildung zum Verkäufer eine Dauer von 4 Monaten und bei der Ausbildung zum/zur Kaufmann/frau im Einzelhandel eine Dauer von 6 Monaten.

Abschluss

- Prüfung vor der IHK in dem jeweils gewählten Ausbildungsberuf
- IAL-Zertifikat nach jedem Ausbildungsabschnitt

Zertifikate/Teilnahmebescheinigungen

- Wirtschaftsenglisch Zertifikat mit Prüfung vor der englischen Industrie- und Handelskammer

Die Prüfung ist optional.

> IAL

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.

> Zielgruppe

Die Maßnahme richtet sich an interessierte Personen, die aufgrund ihres Alters, fehlender Berufserfahrung, gesundheitlicher Einschränkung, fehlender Berufsausbildung und/oder lückenhafter Erwerbsbiografie Schwierigkeiten bei der Suche nach einem Arbeitsplatz haben.

> 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

- 16 Monate (Verkäufer, IHK)
- 22 Monate (Kaufmann im Einzelhandel, IHK/ 2 Monate optionales Einstiegsmodul möglich)
- Eine UStd. (Unterrichtsstunde) umfasst 45 Minuten.

> Öffnungszeiten

Mo.–Fr.: 7:45 - 16:45 Uhr.

> Start

Aktuelle Starttermine finden Sie im Internet unter ial.de

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.