



# Kenntnisvermittlung Verkauf



Ein individuelles Angebot  
zur Verbesserung  
→ **Ihrer Qualifikation**

**Starttermine:**

**18.03.2019** (MN-Nr.: 419/105/19)

**09.09.2019** (MN-Nr.: 419/205/19)

**Ihr Jobcenter Frankfurt am Main unterstützt Sie bei der Suche nach einem Arbeitsplatz. Um dies zu beschleunigen, hat das Jobcenter Frankfurt am Main die Bildungszentrum Bauer GmbH beauftragt, Ihnen bei der beruflichen Förderung und der Suche nach einer Beschäftigung zu helfen. Diese Unterstützung können Sie für einen begrenzten Zeitraum erhalten.**

Qualifikationen verbessern Ihre Chancen, eine neue Stelle zu finden. Hierzu bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich im Bereich Verkauf weiterzubilden.

- Verkäufer im Einzelhandel arbeiten hauptsächlich
- **in Einzelhandelsgeschäften mit unterschiedlichem Sortiment,**
  - **im Versandhandel,**
  - **in großen Tankstellen mit gemischtem Warenangebot.**

Sie wirken beim Einkauf mit, bestellen Waren und nehmen Lieferungen entgegen. Im Anschluss prüfen sie die Qualität der gelieferten Ware und sorgen für die fachgerechte Lagerung. Sie zeichnen die zu verkaufende Ware aus, helfen beim Auffüllen der Regale aus und wirken bei der Gestaltung der Verkaufsräume mit.

Kernaufgabe des Verkaufspersonals ist die Information und Beratung der Kunden sowie der Verkauf von Waren aller Art.

## Inhaltsbeschreibung:

Diese Fortbildung beinhaltet zwei Schwerpunkte.

Zum einen stellen wir Ihnen den Arbeits- und Ausbildungsmarkt des Einzelhandels in der Region Rhein-Main vor. Es wird die aktuelle Situation analysiert sowie der Ausblick auf künftige Entwicklungen besprochen. Die Berufe, die berufstypischen Arbeitsbedingungen sowie die jeweiligen notwendigen fachspezifischen Kenntnisse und Anforderungen werden im Überblick dargestellt. Zudem unterstützen wir Sie bei der Erstellung der Bewerbungsunterlagen und der Arbeits- bzw. Praktikumssuche.

Der zweite Schwerpunkt behandelt die Grundlagen und vermittelt theoretische sowie fachpraktische Kenntnisse (insbesondere die Bedienung von diversen Kassentypen) im Bereich Verkauf. Dabei werden individuelle Vorkenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten der Teilnehmer berücksichtigt. In einem 4-wöchigen Anschlusspraktikum besteht die Möglichkeit, die erworbenen Kenntnisse in einem Betrieb anzuwenden.

Die Bildungszentrum Bauer GmbH unterstützt das Jobcenter Frankfurt am Main bei seiner Aufgabe, Sie in Arbeit zu integrieren. Mit der Teilnahme akzeptieren Sie, dass wir alles Notwendige unternehmen, um Sie in Arbeit zu vermitteln.

Ihre Eigenbemühungen werden von der Bildungszentrum Bauer GmbH während Ihrer Teilnahme gefordert und gefördert. Zur Zielgruppe gehören erwerbsfähige Hilfsbedürftige (SGB II).

## Schwerpunkte der Fortbildung:

### Sortiment des Einzelhandels, Allgemeine Warenkunde, Übungen zur Warenpräsentation

- Warenwirtschaft, Lagerhaltung und Kennziffern, Inventur/Inventar, Lagerkontrollmaßnahmen
- Fachrechnen sowie Belegarten und Belegkontrolle
- Sortimentsbreite und Sortimentstiefe – Sortimentsbildende Faktoren
- Fachgeschäft, Spezialgeschäft, Warenhaus, Kaufhaus, Gemischtwarengeschäfte, Filialgeschäft, Supermarkt, Discountgeschäft, Verbrauchermarkt, Einkaufszentrum, Klempnergeschäft, Versandhandel

### Spezielle Waren- und Warenverkaufskunde

- Platzierungsformen und Platzierungsregeln: Zweitplatzierung, Aktionsplatzierung, Plankauf, Impulskauf, Massenplatzierung
- Bedienungssysteme, Selbstbedienung und Vorwahlsysteme

### Kassenbedienung, Kassensysteme, Zahlungssysteme und Kassentraining

- Mechanische Registrierkassen
- Elektromechanische Registrierkassen

- Elektronische Registrierkassen (ECR)
- Datenkassen, Scanner und Lesestifte
- Demonstration und Training an verschiedenen Kassentypen

### Verkaufstechniken und Kundenorientierung

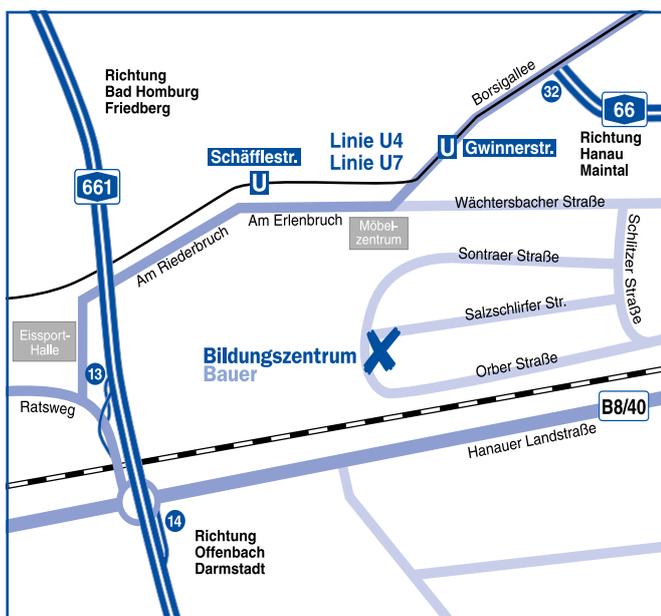
- Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten
- Rationale und emotionale Kaufmotive
- Anforderungen der Kunden an Betriebsleistung, Warenangebot und Verkäufer

### Verkaufsgespräche und deren Aufbau – Stationen des Verkaufsgesprächs

- Kontaktaufnahme, Kaufwunschermittlung, Warenvorlage, Argumentationstechniken, Problemlösungen, Alternativen, Preisangaben, Einwandbehandlung, Kaufabschluss und Abschluss des Verkaufsgesprächs

## Methodik:

- Fachpraktische Übungen mit abschließendem Querschnittstest zu Grundlagen im Verkauf (Fachrechnen, Waren- und Warenverkaufskunde, kundenorientierte Kommunikation)
- Vermittlung theoretischer Grundlagen
- Präsentationen und Rollenspiele
- Gruppenarbeiten und Workshops
- Praktische Übungen mit Praxistipps
- Lernspiele



## Bildungszentrum Bauer

Bildungszentrum Bauer GmbH  
 Sontraer Straße 27, 3. OG  
 60386 Frankfurt  
 Telefon: 069 426943-0  
 www.bzbauer.de

### Unterrichtszeiten (in den ersten 8 Wochen):

Montag bis Freitag von 8:00 bis 15:00 Uhr

### Praktikumszeiten (9. bis 12. Woche):

Individuelle Praktikumszeiten gemäß der zu schließenden Praktikumsvereinbarung



Zertifiziertes Mitglied seit 2003



Anerkanntes Prüfzentrum seit 2001



AZAV-zertifiziert seit 2012