

Kaufmann/-frau im Einzelhandel

Ausbildungsart: Umschulung
Dauer: 24 Monate

Was macht man in diesem Beruf?

Kaufleute im Einzelhandel verkaufen Konsumgüter wie Bekleidung, Spielwaren, Nahrungsmittel, Unterhaltungselektronik oder Einrichtungsgegenstände. Sie führen Beratungsgespräche mit Kunden, verkaufen Waren 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 Kaufleute im Einzelhandel mit. Sie beobachten den Markt und planen die Sortimentsgestaltung.



Was erwarten wir von Ihnen?

Auch wenn rechtlich keine bestimmte Schulbildung vorgeschrieben ist, so ist doch ein mittlerer Schulabschluss hilfreich.

Vertiefte Kenntnisse in folgenden Schulfächern bilden gute Voraussetzungen für eine erfolgreiche Ausbildung:

Mathematik	Die Grundrechenarten sowie Dezimal-, Bruch-, Prozent- und Dreisatzrechnung muss man beherrschen, um z.B. Kalkulationen sowie Kassenabrechnungen durchzuführen.
Deutsch	Eine höfliche und verständliche Ausdrucksweise ist bei der Kundenberatung sowie der mündlichen und schriftlichen Bearbeitung von Beschwerden und Reklamationen erforderlich. Für schriftliche Korrespondenz z.B. mit Versicherungen ist zudem eine sichere Rechtschreibung wichtig.

Worauf kommt es im Beruf noch an?

- Leistungs- und Einsatzbereitschaft (z.B. Bereitschaft, auch auf schwierige Kundenwünsche ausdauernd, freundlich und kompetent einzugehen)
- Sorgfalt (z.B. fehlerfreies Kassieren und Herausgeben des Wechselgeldes, genaues Kontrollieren der Waren, exaktes Führen der Lagerdateien)
- Selbstständige Arbeitsweise (z.B. eigenständig die Präsentation von Waren prüfen und ggf. selbstständig korrigieren)
- Flexibilität (z.B. rasches Umstellen vom Dekorieren der Waren zur Kundenberatung)
- Kommunikationsfähigkeit (z.B. umfassendes Beraten von Kunden über das Warensortiment und - sofern ein Wunsch nicht umsetzbar erscheint - Vorschlagen von Alternativen)
- Kontaktbereitschaft (z.B. rasches und unkompliziertes Aufbau, Vertiefen und Halten von Kontakten zu Kunden des Einzelhandels)
- Konfliktfähigkeit (z.B. angemessenes Reagieren beim Entgegennehmen von Reklamationen)
- Kunden- und Serviceorientierung (z.B. Eingehen auf individuelle Fragen von Kunden über das vorhandene Warensortiment)



Was können Sie erwarten?

Die theoretische und fachpraktische Ausbildung erfolgt durch qualifiziertes Personal. Unsere Ausbilder haben langjährige Erfahrungen in der Ausbildung von Auszubildenden und Umschülern.

Sie lernen erfolgsorientiertes Kalkulieren von Erträgen, das Planen von Verkaufsförderung und Werbung. Sie gestalten zu einem bestimmten Thema selbstständig ein Schaufenster.

Für die Bereiche Ein- und Verkauf, Lagerwirtschaft werden Sie am **Warenwirtschaftsprogramm CTO** ausgebildet.

Berufspraktika, bei denen wir Sie unterstützen, vervollständigen Ihre Ausbildung.

Damit sind Sie optimal vorbereitet, die Prüfung vor der IHK Gera abzulegen und im Anschluss an die Umschulung eine Tätigkeit auf dem ersten Arbeitsmarkt aufzunehmen.

Wir freuen uns auf Ihre persönliche Vorstellung und Beratung in unserer Bildungseinrichtung. Als Ansprechpartner stehen Ihnen Frau Pietzsch und Frau Voit zur Verfügung.

**B.D.I. Gera GmbH
Schülerstraße 14
07545 Gera
Tel.: 0365-77356-0**