

Verkäufer/ in

Die Ausbildung zum „Kaufmann im Einzelhandel“ bei Hoerco ist spannend und fordernd. Im Zeitalter von Internet heißt das „**Multichannel**“. Sie lernen, wie unsere Kunden auf allen Kanälen abgeholt werden. Sie sind Partner unserer Kunden und bauen langfristige Kundenbeziehungen auf. Sie haben eine hohe Affinität zu IT getriebenen Produkten und Prozessen und es macht Ihnen Freude mit neuen Produkten umzugehen.

Die Tätigkeit im Überblick

Verkäufer/innen verkaufen Waren aller Art. Sie beraten Kunden, bedienen die Kasse und führen Abrechnungen durch.

Die Ausbildung im Überblick

Verkäufer/in ist ein 2-jähriger anerkannter Ausbildungsberuf im Handel.

Typische Branchen

Verkäufer/innen finden Beschäftigung in erster Linie

- in Einzelhandelsunternehmen, z.B. in Modehäusern, Kaufhäusern, Supermärkten, Lebensmittelfachgeschäften, Baumärkten, Tankstellen oder im Versandhandel

Darüber hinaus finden sie auch Beschäftigung

- im Vermietungs- und Verleihgewerbe
- im Ladenbereich von Flughäfen

Im Ausbildungsbetrieb lernen die Auszubildenden beispielsweise:

- wie man sich einen Überblick über das Warensortiment des Ausbildungsbetriebes verschafft und Kunden über das Angebot informiert
- wie man Waren ansprechend und absatzfördernd präsentiert und Werbemittel einsetzt
- Kundenwünsche zu ermitteln, im Kundengespräch situationsgerecht zu reagieren und die Kaufentscheidung zu fördern
- wie man Waren verkauft, die Kasse bedient, Zahlungen abwickelt und die Kassenabrechnung durchführt
- was bei der Bearbeitung von Beschwerden und Reklamationen zu beachten ist
- wie man Warenbewegungen im Warenwirtschaftssystem erfasst und die Bestände auf Menge und Qualität kontrolliert
- Waren sachgerecht zu lagern und zu pflegen
- wie Berechnungen für die Preiskalkulation durchgeführt werden und wie man Preisauszeichnungen vornimmt

Darüber hinaus werden während der gesamten Ausbildung Kenntnisse über Themen wie Rechte und Pflichten während der Ausbildung, Organisation des Ausbildungsbetriebs und Umweltschutz vermittelt.

In der Berufsschule erwirbt man weitere Kenntnisse:

- in berufsspezifischen Lernfeldern (z.B. Verkaufsgespräche kundenorientiert führen, Waren annehmen, lagern und pflegen)
- in allgemeinbildenden Fächern wie Deutsch und Wirtschafts- und Sozialkunde

Spezialisierung während der Ausbildung

Die Ausbildung wird durch Wahlqualifikationseinheiten vertieft, je nach Ausbildungsbetrieb z.B.:

- Beratung von Kunden
- Kassensystemdaten und Kundenservice
- Sicherstellung der Warenpräsenz
- Werbung und Verkaufsförderung

Zusatzqualifikationen

Die Zusatzqualifikation "Freiverkäufliche Arzneimittel" bietet Auszubildenden die Möglichkeit, sich über die Erstausbildung hinaus zu qualifizieren. Vermittelt werden z.B. Kenntnisse über die in den Arzneimitteln verwendeten Pflanzen und Chemikalien, Zubereitungsformen, Lagerung, Gefahren unsachgemäßen Umgangs, Arzneimittelrecht und Heilmittelwerbe-gesetz. Das Erlern-te wird schriftlich geprüft und durch ein Zertifikat bestätigt.