

VORAUSSETZUNGEN

Sprachniveau B1 (wünschenswert B2), Flexibilität (Arbeitszeiten im Einzelhandel), Lernmotivation

LEHRGANGSZIEL

Die TQ unterstützt Sie beim Einstieg in den Beruf Verkäufer*in und gibt Ihnen die Chance auf einen höher qualifizierten Arbeitsplatz. Überschaubare Lernphasen durch fachspezifische Ausrichtung der einzelnen Module, ermöglichen ein flexibles Lernen.

ZIELGRUPPE

Arbeitssuchende und Beschäftigte, die keinen oder einen fachfremden Berufsabschluss haben und sich weiter qualifizieren möchten und einen anerkannten Berufsabschluss anstreben.

LERNMETHODE

Erfahrene Trainer*innen und Ausbilder*innen vermitteln die Lerninhalte und begleiten Sie während der Teilqualifizierung.

ABSCHLUSSART

Sie erhalten ein bundesweit anerkanntes Zertifikat

FÖRDERUNG

Förderfähig durch einen Bildungsgutschein



KONTAKT

BBQ Bildung und Berufliche Qualifizierung gGmbH

Anna Garbos

Telefon 0711 135340-40

E-Mail digitale-angebote@biwe.de

TERMINE

Auf Anfrage



ORT

Online von zu Hause oder bei uns vor Ort teilnehmen.

Teilqualifizierungen

TQ VERKAUF



www.biwe-bbq.de

Schrittweise zum anerkannten Berufsabschluss





TQ VERKAUF

Mit unserer Teilqualifizierung können Sie Schritt für Schritt in fünf Etappen den Berufsabschluss Verkäufer*in erreichen, die einzelne TQ aber auch für Ihr berufliches Weiterkommen nutzen. Am Ende findet die Kompetenzfeststellung statt und Sie erhalten nach jeder Etappe ein Zertifikat inklusive Kompetenzfeststellungsergebnis, das bundesweit anerkannt ist. Sie haben die Möglichkeit, sich zur Externenprüfung bei der zuständigen Kammer anzumelden und damit den Berufsabschluss zu erwerben.

INHALTE

TQ 1 - Kassiertätigkeiten und

Warensortiment

- Arbeiten an der Kasse (kassieren, Kasseneröffnung/-bestand/-abschluss)
- Ausführen von Serviceleistungen im Kassensbereich (Gutscheine, Reklamationen)
- Kenntnisse Jugendschutz / Bargeld/ Falschgeld
- Kennzeichnung von Waren
- Kenntnisse von Kriterien von Warensortiment
- Warengruppen/ Warenbereiche

TQ 2 - Service und Kundeninformation

- Vermittlung von Waren- und Produktkenntnissen
- Grundlagen im Auftreten und in der Kommunikation
- Sicherer Umgang mit Kunden, besonders in Konfliktsituationen
- Vermittlung von Informationen zu Service- und Dienstleistungsangebot an Kunden
- Kundeninformation zu Warensortiment und Dienstleistungsangebot
- Werben und Verkauf fördern

TQ 3 - Warenwirtschaft

- Arbeitssicherheit
- Grundlagen der Warenwirtschaft Warenannahme und Kontrolle
- Warenlagerung
- Bestandssteuerung
- Bestandskontrolle, Inventur

TQ 4 – Beratung und Verkauf

- Beratung von Kunden zu Dienstleistungsangeboten, Warensortiment und Servicedienstleistungen
- Anwendung von Kommunikationstechniken und Kenntnissen über Kundentypologie
- Beschwerdemanagement
- Umtausch und Reklamation

TQ 5 – Warenpräsentation und Verkaufsförderung

- Repräsentation des Unternehmens und Präsentation der Waren
- Werben und Verkauf fördern
- Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
- Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen
- Besondere Verkaufssituationen bewältigen

DAUER

320 Unterrichtseinheiten + 160 Stunden im Unternehmen pro TQ

Wir beraten gerne zu den Fördermöglichkeiten.