

Kursziel

Im Rahmen der Qualifizierung erhalten Sie einen umfassenden Einblick in das vielseitige Arbeitsfeld des Bereichs Einzelhandel/Verkauf, erwerben grundlegende Kompetenzen, die für eine zukünftig zufrieden stellende Arbeitserfüllung im Einzelhandel/Verkauf unabdingbar sind. Darüber hinaus erhalten Sie die Möglichkeit, Ihre erworbenen Kompetenzen im Rahmen eines 2-wöchigen Praktikums aktiv umzusetzen sowie in der Nachbetreuung inkl. Bewerbungscoaching zu prüfen, inwieweit eine generelle persönliche Eignung für eine Verkaufstätigkeit gegeben ist.

Zielgruppe

Personen, die an einer Qualifizierung im Einzelhandel und Verkauf interessiert sind und zukünftig in diesem Bereich tätig sein wollen. Grundlegende Voraussetzung: gute Deutschkenntnisse und die Teilnahme am Infotag. Mindestens 6 bis maximal 14 TeilnehmerInnen.

Inhalt

Folgende Themen werden behandelt:

Infotag: (5 UE)

- Vorstellung der Inhalte und Ziele und des Ablaufs
- Klärung offener Fragen
- Einzelgespräche, Klärung von Motivation und Eignung

Modul 1: Berufsbild Einzelhandel (25 UE)

- Der Einzelhandel als zukunftsweisende Beschäftigungsmöglichkeit
- Einzelhandel – ein Dienstleistungssektor: was versteht man darunter?
- Berufsbild „Einzelhandelskauffrau/-mann“: grundlegende Aufgaben- und Tätigkeitsbereiche, Organisations- u. Arbeitsabläufe; Anforderungen u. grundlegende Voraussetzungen
- Vorstellung der verschiedenen Branchen des Einzelhandels, Unternehmensziele, Einführung in das HACCP als Kontroll- u. Steuerungssystem zur Garantie der Lebensmittelsicherheit

Modul 2: Kommunikation und Rhetorik (50 UE)

- Verkaufstechniken u. Verkaufsgespräche: systematische Analyse von Kundenwünschen, Faktoren einer zufriedenstellenden KundInnen-Beratung
- Kommunikation im Verkauf: Kommunikationsgrundlagen, Das 4-Ohren-Modell, Phasen des Verkaufsgesprächs, Beschwerdemanagement, Exkurs: Kommunikation mit KollegInnen u. Vorgesetzten
- Präsentationstechniken – Verkaufspsychologie: Regalzonen und ihre Bedeutung, Sonderangebote – effiziente Platzierung von Waren/Produkten, Strategien zur Steigerung der Verkaufszahlen
- Grundlagen des Zeit- u. Stressmanagement

Modul 3: Kaufmännisches Wissen – kompakt (50 UE)

- Kaufmännische Grundkenntnisse: Grundlagen der Betriebs- u. Warenwirtschaft, Einführung in die Lagerwirtschaft

Modul 4: Verpflichtendes Praktikum (50 UE)

- Kennenlernen eines Betriebes
- Praktische Umsetzung des Gelernten
- Begleitende Praktikumsbetreuung

Modul 5: Reflexion des Praktikums und Bewerbungscoaching (25 UE)

- Reflexion der Praktikumserfahrungen
- Verknüpfung des Basiswissens mit der erlebten Praxis
- Stellenmarktrecherche im anvisierten Arbeitsbereich und aktive Arbeitsuche

Kursdauer und -zeiten

Infotag + 8 Wochen: 202 UE (inkl. Praktikum);
Kurszeit täglich von 08:00 bis 13:00 Uhr (inkl. Pausen)

Termine

Infotag: Mi, 20.01.2010, 08:00 Uhr	Seminardauer: 25.01.2010 - 19.03.2010
Infotag: Mi, 09.06.2010, 08:00 Uhr	Seminardauer: 14.06.2010 - 06.08.2010
Infotag: Mi, 06.10.2010, 08:00 Uhr	Seminardauer: 11.10.2010 - 07.12.2010

Unterrichtseinheiten

gesamt 202 UE (Infotag + 8 Wochen)

Preis

2.160,00 je TeilnehmerIn (inkl. USt; Lehr-/Lernmittel, Zertifikat)