



Aufgabenfelder

- Kunden beraten
- Waren bestellen
- Lieferungen entgegennehmen
- Qualitätsprüfung
- Warenpräsentation
- Kassieren

Voraussetzungen

- Gute Kommunikation
- Kaufmännische Denkweise
- Verantwortungsbewusstsein
- Offenheit, Freundlichkeit
& Respekt

Perspektiven

- Regionalverkaufsleiter
- Filialleiter/Stellvertreter
- Duales Bachelorstudium
- Zentraleinkäufer
- Handelsfachwirt
- Betriebswirt

Güter verkaufen, Kunden beraten oder Reklamationen bearbeiten: Der Arbeitsalltag von im Einzelhandel ist ziemlich abwechslungsreich. Du berätst zum Beispiel die Kundschaft und kümmerst dich um die Warenpräsentation. Damit in den Regalen keine gähnende Leere herrscht, füllst du sie regelmäßig auf.

Die Ausbildung zum Verkäufer dauert zwei Jahre und findet im Ausbildungsbetrieb und parallel dazu an der Kaufmännischen Schule Schopfheim statt. Bei der entsprechenden Eignung und der Einwilligung des Betriebes kann in einem dritten Jahr der Abschluss Kaufmann im Einzelhandel absolviert werden. Im Gegensatz zu Verkäufern sind diese auch verstärkt im Büro im Einsatz.

Verkaufsgespräche
kundenorientiert führen
Kunden im Servicebereich Kasse
betreuen

1. Jahr

Einzelhandelsunternehmen
repräsentieren
Waren präsentieren
Werben und den Verkauf fördern

Waren beschaffen, annehmen
lagern & pflegen
Geschäftsprozesse erfassen &
kontrollieren

2. Jahr

Preispolitische Maßnahmen
vorbereiten & durchführen
Besondere Verkaufssituationen
bewältigen

Mit Marketingkonzepten Kunden
gewinnen & binden
Personaleinsatz planen &
Mitarbeiter führen

3. Jahr

Geschäftsprozesse
erfolgsorientiert steuern
Ein Einzelhandelsunternehmen
leiten & entwickeln