

Verkaufsberater im Fachhandel (Ü 40)



Geschäfte mit freundlichem Service und guter Beratung sind gefragt. Hier spielen Verkäufer die Hauptrolle, von ihnen hängt es ab, dass sich die Kunden wohl fühlen und wieder kommen. Im Zuge des demografischen Wandels bildet die ältere Generation zunehmend die kaufkraftstärkste Käuferschicht

– eine kritische, anspruchsvolle und informierte Zielgruppe, die auf Augenhöhe fachkundig beraten werden möchte. Dieser Anspruch setzt speziell ausgebildete Berater und Verkäufer in verschiedenen Branchen und Bereichen voraus, um erfolgreich die Wünsche dieser Kundengruppe bedienen zu können.



Verkaufsberater im Fachhandel (Ü 40)

Einsatzmöglichkeiten

Die Qualifizierung „Verkaufsberater im Fachhandel“ richtet sich insbesondere an Teilnehmende, die das 40. Lebensjahr bereits überschritten haben. Sie greifen dabei auf ein hohes Maß an Erfahrungen und Kompetenzen aus ihrem bisherigen beruflichen Werdegang zurück. Die zunehmende Serviceorientierung der Unternehmen und eine älter werdende Gesellschaft eröffnen ihnen eine Vielzahl von Einsatzmöglichkeiten in verschiedenen Branchen des Fachhandels.

Tätigkeitsfelder

Verkaufsberater im Fachhandel

- bereiten den Verkauf vor und zeichnen z. B. Waren aus oder überprüfen die Vollständigkeit des Warenangebots,
- beraten ihre Kundinnen und Kunden, stellen sich auf deren Wünsche ein und nehmen z. B. Reklamationen entgegen,
- berechnen die Preise verkaufter Waren, kassieren, stellen Quittungen und Rechnungen aus, erstellen Kassenberichte,
- wirken bei Werbemaßnahmen mit und gestalten z. B. Verkaufsräume, platzieren die Waren, organisieren Sonderaktionen.

Ausbildungsorganisation

Während der Ausbildung werden den Teilnehmern betriebswirtschaftliche Grundlagen sowie Grundkenntnisse der EDV vermittelt. Sie lernen das Anbahnen und Führen von Verkaufs- und Beratungsgesprächen und den Umgang mit verschiedenen Kassensystemen. Weitere Inhalte sind die Sortiments- und Verkaufsraumgestaltung und das Planen und Umsetzen von verkaufsfördernden Maßnahmen. Kommunikationstraining und Zeit- und Selbstmanagement runden die Ausbildung im BFW ab. Während der Ausbildung absolvieren die Teilnehmer eine praktische Phase in externen Unternehmen.

Beginn der Ausbildung

- Drei Termine pro Jahr laut Programm

Dauer der Ausbildung

- 12 Monate

Ausbildungsorte

- 6 Monate Berufsförderungswerk
- 6 Monate praktische Phase in einem Unternehmen

Abschluss

BFW-Zertifikat