



Der Ausbildungsberuf

Verkäuferin bzw. Verkäufer

Für den Einzelhandel, dem Bindeglied zwischen Güterproduzenten und Endverbrauchern, hat neben der Warenbeschaffung die Kundenorientierung eine besondere Bedeutung. Der Kontakt mit den Kunden spielt deshalb eine wesentliche Rolle im Unterricht der Berufsschule. Das Verkaufsgespräch, das Erkennen der Verbraucherwünsche und der Einsatz verkaufsfördernder Mittel bilden Schwerpunkte des Unterrichts.

Von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Einzelhandelsunternehmen werden darüber hinaus kaufmännische, rechtliche und politische Kenntnisse erwartet. Der Einsatz der elektronischen Datenverarbeitung und hier vor allem praxisnahe Warenwirtschaftssysteme werden im Unterricht behandelt und am Computer geübt.

Nach bestandener Verkäuferprüfung besteht die Möglichkeit, unter bestimmten Voraussetzungen, einen Anschlussvertrag als Kauffrau/-mann im Einzelhandel abzuschließen, so dass auch Verkäuferinnen/Verkäufer nach einem weiteren Jahr die Prüfung zur Kauffrau/zum Kaufmann im Einzelhandel vor der Industrie- und Handelskammer ablegen können.

Alle Auszubildenden sind für die Dauer ihrer Berufsausbildung berufsschulpflichtig.

Ausbildung von A-Z

für Auszubildende und Ausbildungsbetriebe

Auf unserer Internetseite (www.kbs-nordhorn.de > Berufsschule > Ausbildung von A-Z) erhalten Sie zahlreiche Informationen zum schulischen Teil der dualen Berufsausbildung.

Zu den Themen zählen zum Beispiel:

- die Online-Anmeldung zur Berufsschule,
- die Einschulung,
- das Verhalten bei Fehlzeiten aus gesundheitlichen, betrieblichen oder anderen wichtigen Gründen sowie
- Zwischen- und Abschlussprüfungen.



Ihre Ansprechpartner:

Teamleiter Einzelhandel: Norbert Löggers
einzelhandel@kbs-nordhorn.de

Koordinatorin Berufsschule: Frauke Hofschroer
hofschroer@kbs-nordhorn.de



Kaufmännische Berufsbildende Schulen
Landkreis Grafschaft Bentheim

Am Bölt 5 • 48527 Nordhorn
Tel. 0 59 21 96 - 04 • Fax 0 59 21 96 - 22 22
info@kbs-nordhorn.de • www.kbs-nordhorn.de

Öffnungszeiten der Verwaltung:
Montag bis Donnerstag Freitag
07:30 Uhr - 16:00 Uhr 07:30 Uhr - 13:30 Uhr

gemeinsam innovativ **handel.n**



Umweltfreundlich gedruckt auf 100% Recyclingpapier



Verkäufer/in

BERUFSSCHULE



Kaufmännische Berufsbildende Schulen
Landkreis Grafschaft Bentheim



Ziele der Ausbildung

- Berufsfeldbreite Grundbildung und eine darauf aufbauende Fachbildung
- Erweiterung der bereits vorher erworbenen Allgemeinbildung
- Erwerb umfassender Handlungskompetenzen
 - ✓ Fachkompetenz
 - ✓ Personalkompetenz
 - ✓ Sozialkompetenz
 - ✓ Methoden- und Lernkompetenz
- Abschluss der Ausbildung zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer

Ausbildungsdauer

Die Ausbildung erstreckt sich in der Regel über zwei Jahre und gliedert sich in Grundstufe und Fachstufe I.

Mit einer entsprechenden Vorbildung (zum Beispiel der Allgemeinen Hochschulreife oder dem erfolgreichen Besuch einer kaufmännischen Berufsfachschule) kann die Ausbildungszeit verkürzt werden.

Der Berufsschulunterricht wird in der Grundstufe an zwei Wochentagen und in der Fachstufe I an einem Wochentag erteilt.

Inhalte der Ausbildung

Allgemeinbildender Unterricht

- Deutsch/Kommunikation
- Englisch/Kommunikation
- Politik
- Religion
- Sport

Berufsspezifischer Unterricht

LF 1: Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren

LF 2: Verkaufsgespräche kundenorientiert führen

LF 3: Kunden im Servicebereich Kasse betreuen

LF 4: Waren präsentieren

LF 5: Werben und den Verkauf fördern

LF 6: Waren beschaffen

LF 7: Waren annehmen, lagern und pflegen

LF 8: Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

LF 9: Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen

LF 10: Besondere Verkaufssituationen bewältigen

LF = Lernfeld

Abschlussprüfung

Der erfolgreiche Besuch der Berufsschule führt zum Berufsschulabschluss.

Mit einem entsprechenden Notendurchschnitt kann der (Erweiterte) Sekundarabschluss I erworben werden.

Die Prüfung erfolgt vor der Industrie- und Handelskammer und ist in vier Prüfungsbereiche unterteilt, die unterschiedlich gewichtet werden:

Prüfungsbereich		Gewichtung
1	Verkauf und Marketing (schriftliche Prüfung)	25 %
2	Warenwirtschaft und Rechnungswesen (schriftliche Prüfung)	15 %
3	Wirtschafts- und Sozialkunde (schriftliche Prüfung)	10 %
4	Fallbezogenes Fachgespräch (mündliche Prüfung)	50 %