

■ **Schulungskonzept mit Perspektiven**

Im kommenden Lehrgang werden Sie mit den wichtigsten Bausteinen im Berufsfeld Verkäufer/-in bekannt gemacht. Ihr Wissen wird fachspezifisch erweitert, um auf dem Arbeitsmarkt bestmöglich Ihre Karriere anstreben zu können. Das Tätigkeitsfeld eines Verkäufers/einer Verkäuferin liegt vorwiegend im Dienstleistungsbereich. Zu den wichtigsten Aufgabengebieten zählen Warenkunde, Fachberatung der Kunden, Pflege und Verpackung, Präsentation sowie Verkauf. Des Weiteren prüfen Verkäufer/-innen den Bestand, führen Qualitätskontrollen durch, bestellen Ware und nehmen Reklamationen entgegen.

■ **Voraussetzungen**

1. Mindestens einen Hauptschul- oder vergleichbaren Abschluss.
2. Mindestens 18 Jahre.
3. Ein internes Auswahlverfahren im Rahmen eines Fachgesprächs ist mit „gut geeignet“ zu bestehen.

Ausnahmen sind in Absprache mit dem COMCAVE.COLLEGE und dem Kostenträger möglich. Des Weiteren gelten die Zugangsvoraussetzungen des Kostenträgers.

■ **Trainingsumgebung**

Es steht an allen COMCAVE.COLLEGE-Standorten folgende Grundausstattung zur Verfügung:

- Jede/-r Teilnehmer/-in erhält für die gesamte Dauer der Qualifizierung einen aktuellen PC, mind. 17“ TFT Monitor, Quadcore-Prozessor, mind. 4 GB RAM, 100-MBit-Netzwerk
- Die PCs sind an einem zentralen Server in einer Windows 2008-R2 Server-Netzwerkumgebung angeschlossen
- Breitband-Internetzugang
- Laserdrucker und DVD-Brenner
- Lehrmittel in Form von Lehrbüchern
- Beamer/digitales, interaktives Whiteboard

■ **Gebühren und Möglichkeiten der Förderung**

Die Weiterbildung ist nach AZAV zertifiziert. Es besteht die Möglichkeit einer Förderung über einen Bildungsgutschein durch die Agentur für Arbeit (SGB III) bzw. JobCenter (SGB II), durch Rentenversicherungsträger, den Europäischen Sozialfonds oder nach dem Soldatenversorgungsgesetz von bis zu 100 Prozent. Nähere Auskünfte hierzu erteilen die lokalen Agenturen für Arbeit, JobCenter, Rentenversicherungsträger oder die Berufsförderungsdienste.

■ **Didaktischer Ablauf**

Der Präsenzunterricht findet dozentengeleitet in Form von Frontalunterricht, Übungs-/Praxisphasen, Projektarbeiten und ggf. Zertifizierungsvorbereitung statt.

Im Telelearning 50 % werden die Lehrinhalte den Teilnehmern/-innen vormittags durch dozentengeleiteten Präsenzunterricht (am COMCAVE.COLLEGE-Standort) sowie nachmittags ortsunabhängig via GECS vermittelt.

Im Telelearning 100 % findet der dozentengeleitete Unterricht komplett ortsunabhängig via GECS statt.

■ **Flexible Unterrichtsformen**

Die Qualifizierung besteht aus einzelnen Modulen. Die Module haben unterschiedliche Laufzeiten und können individuell kombiniert werden.

Präsenzunterricht in Vollzeit findet jeweils von Montag bis Freitag von 08:00 bis 16:45 Uhr statt.

Telelearning 50 % (dozentengeleitete, synchrone Wissensvermittlung dual) in Vollzeit: Präsenzphase von Montag bis Freitag von 08:00 bis 13:00 Uhr. Im Anschluss findet die Schulung über das Internet in vollständiger Telelearning-Umgebung via GECS statt.

Telelearning 100 % (dozentengeleitete, synchrone Wissensvermittlung): Via GECS von Montag bis Freitag, in Vollzeit von 08:00 bis 16:00 oder 16:45 Uhr.



Modulare Qualifizierung für Interessenten am Berufsbild Verkäufer/-in

Dozentengeleitete Unterrichtsgestaltung

■ Inhalte/Module der Qualifizierung

- **EDV Sachbearbeiter Rewe 1: SAP, DATEV oder SAGE**
 - Grundlagenkenntnisse Buchhaltung
 - Erfolgsermittlung
 - Umsatzsteuer etc.
- **Kommunikationsmanagement/-training / Konfliktmanagement**
 - Kommunikation im Team
 - Effektiv mit anderen Menschen kommunizieren
 - Kommunikationstechniken etc.
- **Fachwissen für den Einsatz im Handel/Grundlagen**
- **Handelsbetriebslehre**
 - Betriebs- und Volkswirtschaftliche Grundelemente
 - Allgemeine Warenkunde
 - Warenpräsentation etc.
- **Kassenbedienung, Kassentraining/EDV**
 - Verschiedene Kassensysteme im Überblick
 - Hardware
 - Grundlagen Betriebssysteme etc.
- **Spezielle Warenkunde/Warenwirtschaft (optional)**
 - Übersicht der beratungsintensiven Branchen
 - Vermittlung spezifischer Produktkenntnisse
 - Beratungsintensives Verkaufen
 - Projektarbeit etc.

Die Qualifizierung besteht aus einzeln auswählbaren Modulen. Diese Bausteine werden in einem unverbindlichen und kostenfreien Fachgespräch gemeinsam mit einem Fachberater festgelegt und können individuell kombiniert werden.

■ Praktikum

- Optional/individuell

■ Abschluss

- Zeugnis des Trägers und/oder Teilnahmebescheinigung

■ Termine

Für weitere Termine besuchen Sie bitte unsere Webseite www.comcave.de

Garantetermine sind unterstrichen.

20.09.2019 - 21.10.2019
07.10.2019 - 06.11.2019
11.10.2019 - 12.11.2019
22.10.2019 - 22.11.2019
07.11.2019 - 06.12.2019
13.11.2019 - 12.12.2019
25.11.2019 - 23.12.2019
09.12.2019 - 16.01.2020
13.12.2019 - 22.01.2020
02.01.2020 - 31.01.2020

■ Notizen

■ Kontakt

COMCAVE.COLLEGE GmbH
Technologiepark, Hauert 1
44227 Dortmund

Telefonnummer:
0231 72526-30

E-Mail:
anfrage-dtm@comcave.de

Weitere Standorte:
www.comcave.de/standorte