

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Qualifizierungsbaustein 1: Berufsbild	
Qualifizierungsziel: Der Teilnehmer erwirbt Grundkenntnisse seines Qualifizierungs-Betriebes und kann unterschiedliche Branchen benennen.	
Dauer der Vermittlung: 330 Stunden	
Zu vermittelnde Tätigkeiten	Zuordnung zu den Fertigkeiten und Kenntnissen des Ausbildungsrahmenplanes
<p>Kennen lernen des Qualifizierungsbetriebes</p> <ul style="list-style-type: none">- Aufbau und Aufgaben- Bedeutung des Einzelhandels- Leistungsangebot kennen lernen- Betriebsform und Branchen des Einzelhandels kennen lernen- Verkaufsformen benennen- unterschiedliche Verkaufseinrichtungen kennen <p>Art der innerbetrieblichen Zusammenarbeit beschreiben</p> <ul style="list-style-type: none">- Teamarbeit- Hierarchien- Warensortiment <p>Verhalten am Arbeitsplatz</p> <p>Rechte und Pflichten von Arbeitnehmern</p> <ul style="list-style-type: none">- Dienstplangestaltung- Arbeitszeit	<p>Der Ausbildungsbetrieb (§8 Abs. 1, Nr.1)</p> <p>Bedeutung und Struktur des Einzelhandels</p> <ul style="list-style-type: none">a) Funktion des Einzelhandelsb) Leistungen des Einzelhandels an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläuternc) Betriebs- und Verkaufsformen des Ausbildungsbetriebes erläuternd) Formen der Zusammenarbeit im Einzelhandel an Beispielen aus dem Ausbildungsbetrieb erklären <p>Berufsbildung, Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften (§8 Abs. 1, Nr. 1.4)</p> <ul style="list-style-type: none">a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreibenc) Ziele und Aufgaben der Personaleinsatzplanung erläutern und zu ihrer Umsetzung beitragen

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Qualifizierungsbaustein 2: Unfallursachen und arbeitsbedingte Erkrankungen und deren Vermeidung	
Qualifizierungsziel: Der Teilnehmer kennt mögliche Unfallursachen und arbeitsbedingte Erkrankungen und deren Vermeidung.	
Dauer der Vermittlung: 330 Stunden	
Zu vermittelnde Tätigkeiten	Zuordnung zu den Fertigkeiten und Kenntnissen des Ausbildungsrahmenplanes
Unfallgefahren erkennen und vermeiden Brandgefahr erkennen und vermeiden Richtig Heben und Tragen Hautschutz Ergonomische Sitzarbeitsplätze kennen lernen und daraus Verhaltensregeln ableiten - richtiges Sitzen - Greifraum Training „Verhalten bei Unfall und Feuer“ Training „Erste Hilfe“ Gebots- und Verbotshinweise kennen lernen Telefontraining „Notruf melden“	2. Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 8 Abs. 1, Nr. 1.5) a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zur Vermeidung ergreifen. b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden: Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen Service an der Kasse (§ 8 Abs.2, Nr. 3.1) c) Kassenbereich unter ergonomischen Gesichtspunkten erläutern, das eigenen Verhalten danach ausrichten

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Qualifizierungsbaustein 3: Hygiene und Umweltschutz

Qualifizierungsziel: Der Teilnehmer kennt Hygienevorschriften für den Umgang mit verderblichen Waren und trägt aktiv zum Umweltschutz bei

Dauer der Vermittlung: 180 Stunden

Zu vermittelnde Tätigkeiten	Zuordnung zu den Fertigkeiten und Kenntnissen des Ausbildungsrahmenplanes
<p>Persönliche Hygiene</p> <p>Vorschriften im Umgang mit Lebensmitteln</p> <ul style="list-style-type: none">- Mindesthaltbarkeitsdatum- Lagerung von Lebensmitteln- Lagerung von unverpackten Lebensmitteln- Angebot von unverpackten Lebensmitteln- die Kühlkette <p>betriebliche Maßnahmen zum</p>	<p>Kein Bezug zum Ausbildungsrahmenplan, erweist sich als notwendig, da ein natürliches Empfinden oft nicht vorhanden ist.</p> <p>Warenannahme und Kontrolle (§ 8 Abs. 2, Nr. 1.2</p> <p>b) Reklamation in der Warenannahme aufnehmen und diese unter Einhaltung der gesetzlichen und betriebsüblichen Bestimmungen bearbeiten</p> <p>d) notwendige Maßnahmen bei Bruch, Verderb und Schwund bei vorgelagerten Logistikstufen einleiten</p> <p>Warenlagerung (§ 8 Abs. 2, Nr. 1.3)</p> <p>a) Bestimmungen für die Lagerung spezieller Warengruppen anwenden</p> <p>Umweltschutz (§ 8 Abs. 1, Nr. 1.6)</p> <p>Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen</p>

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

CHANCE 24

Elbe-Werkstätten GmbH
Friesenweg 5
22763 Hamburg

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Umweltschutz erarbeiten <ul style="list-style-type: none">- Einsatz ökologischer Reinigungsmittel- Reinigung und Pflege von Maschinen und Geräten- Umverpackungen zurückführen <ul style="list-style-type: none">- Trennung unterschiedlicher Reststoffe <ul style="list-style-type: none">- Sondermüll	Einwirkungsbereich beitragen <ul style="list-style-type: none">a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklärenb) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden <ul style="list-style-type: none">c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzend) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen
---	---

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Qualifizierungsbaustein 4: Kulturtechniken	
Qualifizierungsziel: Der zu Qualifizierende ist sicherer im Umgang mit Zahlen, kann kleine Notizen schreiben und kann die Warenbegleitpapiere lesen	
Dauer der Vermittlung: 420 Stunden	
Zu vermittelnde Tätigkeiten	Zuordnung zu den Fertigkeiten und Kenntnissen des Ausbildungsrahmenplanes
Grundrechenarten trainieren Maßangaben kennen lernen und umrechnen können Gewichtsangaben kennen lernen und umrechnen Taschenrechner benutzen können Wortschatz und Sprachfertigkeit erweitern <ul style="list-style-type: none">- Fachausdrücke anwenden- Warenbegleitpapiere lesen- Fehlbestände notieren- kleine Notizen schreiben	Rechenvorgänge in der Praxis (§ 8 Abs. 1, 8.1) a) verkaufsbezogene Geschäftsvorgänge rechnerisch bearbeiten b) Rechenarten zur Lösung kaufmännischer Sachverhalte einsetzen c) für Berechnungen erforderliche Hilfsmittel nutzen Kalkulation (§8 Abs. 1, Nr. 8.2) a) Kalkulationen erstellen, erforderliche Berechnungen durchführen Beratungs- und Verkaufsgespräche (§ 8 Abs. 2, Nr. 2.1) b) Kunden über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale sowie Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren eines Warenbereiches informieren c) Unterschiede von Herstellermarken und Handelsmarken im Verkaufsgespräch herausstellen d) Kunden über rechtliche und betriebliche Rücknahmeregelungen sowie über umweltgerechte Entsorgungsmöglichkeiten von Waren informieren f) im Kundengespräch warenspezifisch Mengen und Preise ermitteln

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

CHANCE 24

Elbe-Werkstätten GmbH
Friesenweg 5
22763 Hamburg

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Qualifizierungsbaustein 5: Grundlagen von Beratung und Verkauf (Teil I)	
Qualifizierungsziel: Der Teilnehmer lernt auf Kundenanfragen situationsgerecht unter Berücksichtigung des Dienstleistungscharakters einzugehen	
Dauer der Vermittlung: 420 Stunden	
Zu vermittelnde Tätigkeiten	Zuordnung zu den Fertigkeiten und Kenntnissen des Ausbildungsrahmenplanes
<p>Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten lernen und trainieren</p> <ul style="list-style-type: none">- Erstkontakt mit Kunden- Höflichkeitsregeln- erste Beratungsgespräche- Kunden an der Kasse <p>Non verbale und verbale Kommunikation</p> <ul style="list-style-type: none">- Blickkontakt- Selbstwahrnehmung- Fremdwahrnehmung- Reaktion auf Stresssituation	<p>Kunden und dienstleistungsorientiertes Verhalten (§ 4 Abs. 1, Nr. 4.1)</p> <p>a) die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolgreiche Handelstätigkeit erläutern und bei der eigenen Aufgabenerfüllung berücksichtigen</p> <p>b) Anforderungen und Aufgaben einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit darstellen</p> <p>c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit beitragen</p> <p>Kommunikation mit Kunden (§8 Abs.1, Nr. 4.2)</p> <p>a) auf Erwartungen und Wünsche des Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen</p> <p>b) auf unterschiedliches Verhalten von Kunden situationsgerecht reagieren</p> <p>c) im Kundengespräch sprachliche und nichtsprachliche Kommunikationsformen berücksichtigen</p> <p>d) unterschiedliche Fragetechniken einsetzen</p> <p>e) Gesprächsführungstechniken bei Informations-, Beratungs- und Verkaufsgesprächen anwenden</p> <p>Verhalten in schwierigen</p>

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

CHANCE 24

Elbe-Werkstätten GmbH
Friesenweg 5
22763 Hamburg

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

	<p>Gesprächssituationen (§ 8 Abs. 2, Nr. 2.3</p> <ul style="list-style-type: none">a) im Umgang mit Kunden Einfühlungsvermögen zeigenb) mit emotional geprägten Situationen im Verkauf umgehenc) Stresssituationen im Verkauf bewältigen d) Konfliktursachen feststellen, Konfliktlösungen im Beratungsgespräch entwickelne) Strategien im Umgang mit schwierigen Kunden anwenden
--	---

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Qualifizierungsbaustein 6: Grundlagen von Beratung und Verkauf (Teil II)	
Qualifizierungsziel: Der Teilnehmer lernt Beratungs- und Verkaufsgespräche führen	
Dauer der Vermittlung: 420 Stunden	
Zu vermittelnde Tätigkeiten	Zuordnung zu den Fertigkeiten und Kenntnissen des Ausbildungsrahmenplanes
Schwierige Beratungs- und Verkaufsgespräche trainieren <ul style="list-style-type: none">- Emotionale Gespräche vermeiden- Konflikte vermeiden können- Lösungsansätze in Konfliktsituationen formulieren- Anwenden von Warenkenntnissen Erkennen unterschiedlicher Kundentypen	Beratungs- und Verkaufsgespräche (§ 8 Abs. 2, Nr. 2.1) <ul style="list-style-type: none">a) Struktur zweier Warengruppen eines Warenbereichs im Ausbildungsbetrieb nach Breite und Tiefe darstellenb) Kunden über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale sowie Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren eines Warenbereichs informierenc) Unterschiede von Herstellermarken und Handelsmarken im Verkaufsgespräch herausstellend) Kunden über rechtliche und betriebliche Rücknahmeregelungen sowie über umweltgerechte Entsorgungsmöglichkeiten von Waren informierene) Trends und innovative Ansätze beobachten und als Verkaufsargument nutzenf) im Kundengespräch warenspezifisch Mengen und Preise ermittelnh) Kundentypen und Verhaltensmuster unterscheiden, im Verkaufsgespräch individuell nutzenj) Kaufmotive und Wünsche von Kunden durch Beobachten, aktives Zuhören und Fragen ermitteln und nutzen.

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

CHANCE 24

Elbe-Werkstätten GmbH
Friesenweg 5
22763 Hamburg

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Stressbewältigung	Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen (§ 8 Abs. 2, Nr. 2.3 a) im Umgang mit Kunden Einfühlungsvermögen zeigen b) mit emotional geprägten Situationen im Verkauf umgehen c) Stresssituationen im Verkauf bewältigen d) Konfliktursachen feststellen, Konfliktlösungen im Beratungsgespräch entwickeln e) Strategien im Umgang mit schwierigen Kunden anwenden
-------------------	---

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Qualifizierungsbaustein 7: Warenwirtschaft	
Qualifizierungsziel: Der zu Qualifizierende kann selbständig Waren annehmen, kontrollieren und weiterleiten	
Dauer der Vermittlung: 420 Stunden	
Zu vermittelnde Tätigkeiten	Zuordnung zu den Fertigkeiten und Kenntnissen des Ausbildungsrahmenplanes
Das Warensortiment kennen lernen und Fachausdrücke anwenden	Warensortiment (§ 8 Abs. 1, Nr. 3)
Unterschiedliche Warenbereiche kennen und benennen	a) Warenbereich als Teil des betrieblichen Warensortiments darstellen b) Kunden über Warenbereiche im Ausbildungsbetrieb informieren
Warenkenntnisse und gesetzliche Vorschriften kennen und anwenden	c) Struktur des betrieblichen Warenbereichs in Warengruppen darstellen d) Eigenschaften, Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren eines Warenbereichs unter Berücksichtigung ökologischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte darstellen; Informationsquellen zur Aneignung von Warenkenntnissen nutzen
Ware annehmen und weiterleiten	e) Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen für Waren eines Warenbereichs anwenden
Ware auf Transportschäden kontrollieren - Listen führen - Reklamation weiterleiten - Ist- Bestand notieren	Wareneingang, Warenlagerung (§ 8 Abs. 1, Nr. 7.3) a) Wareneingänge erfassen und kontrollieren, Abweichungen melden und Waren nach betrieblichen Regelungen weiterleiten
Lagerung von Lebensmitteln - Kühlkette nicht unterbrechen - Verdorbene Waren - Risiken verdorbener Waren	b) Verpackung auf Transportschäden kontrollieren, bei Schäden betriebsübliche Maßnahmen einleiten c) rechtliche Vorschriften bei der Warenannahme beachten

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

<p>Wareneingangskontrolle</p> <ul style="list-style-type: none">- kennen lernen der Arbeitsabläufe- Organisation der Warenannahme- Fehllieferungen	<p>d) Waren lagern und pflegen; rechtliche Vorschriften berücksichtigen e) Hilfsmittel zur Warenbewegung unter Beachtung der rechtlichen Vorschriften einsetzen.</p> <p>Warenannahme und –kontrolle (§ 8 Abs.2, Nr. 1.2</p> <ul style="list-style-type: none">a) Kenntnisse der betrieblichen Belegverwaltung in der Warenannahme anwendenb) Reklamationen in der Warenannahme aufnehmen und diese unter Einhaltung der gesetzlichen und betriebsüblichen Bestimmungen bearbeitenc) Kenntnisse über Konfliktlösungen in der Warenannahme einsetzend) notwendige Maßnahmen bei Bruch, Verderb und Schwund bei vorgelagerten Logistikstufen einleiten <p>Warenlagerung (§ 8 Abs. 2, Nr. 1.3)</p> <ul style="list-style-type: none">a) Bestimmungen für die Lagerung spezieller Warengruppen anwendenb) Ware im Verkaufsraum, insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Werbewirksamkeit lagern
--	---

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Qualifizierungsbaustein 8: Servicebereich Kasse	
Qualifizierungsziel: Der Teilnehmer soll selbständig die Kassiertätigkeit ausüben und unterschiedliche Kassensysteme benennen können.	
Dauer der Vermittlung: 420 Stunden	
Zu vermittelnde Tätigkeiten	Zuordnung zu den Fertigkeiten und Kenntnissen des Ausbildungsrahmenplanes
Sicherer Umgang mit der Kasse <ul style="list-style-type: none">- Wechselgeld bereitstellen- einfache Zahlungen annehmen- Geld zählen- Kassenbestand ermitteln- Kassenabrechnung vorbereiten Reklamation /Geldrückgabe durchführen können <ul style="list-style-type: none">Stornobeleg ausdrucken	Kassieren (§ 8 Abs. 1, Nr. 5.1) <ul style="list-style-type: none">a) Kasse vorbereiten, Kassieranweisung beachtenb) kassieren, bare und unbare Zahlungen abwickeln, Preisnachlässe berücksichtigenc) die Bedeutung von Kundenansprache im Kassierbereich berücksichtigend) Kaufbelege erstellene) Umtausch und Reklamation kassentechnisch abwickeln Kassenabrechnung (§ 8 Abs. 1, Nr. 5.2) <ul style="list-style-type: none">a) Kasse abrechnenb) Kassenbericht erstellen, Einnahmen und Belege weiterleitenc) Ursachen für Kassendifferenzen aufzeigen Service an der Kasse (§ 8 Abs.2, Nr. 3.1) <ul style="list-style-type: none">a) Kunden an der Kasse situationsgerecht ansprechenb) dem Kunden beim Kassiervorgang Serviceleistungen anbieten
Vor- und Nachteile unterschiedlicher	Kassensystem und Kassieren (§ 8 Abs. 2, Nr.

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

<p>Kassensysteme</p> <p>Umgang mit unterschiedlichen Zahlungsmitteln</p> <ul style="list-style-type: none">- Scheckkarte- Bargeld	<p>3.2)</p> <p>b) Bedeutung der Kassen für die warenwirtschaftliche Analyse erläutern; Kassenberichte hinsichtlich Artikel, Zahlungsmittel und Personaleinsatz auswerten</p> <p>c) Vorsichtsmaßnahmen bei der Annahme von monetären und nicht monetären Zahlungsmitteln beachten</p> <p>e) Stresssituation an der Kasse bewältigen</p> <p>f) bei der Zusammenfassung der Kassenberichte, der Vorbereitung des Geldtransports und der Wechselgeldbereitstellung mitwirken</p>
--	--

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Qualifizierungsbaustein 9: Marketingmaßnahmen	
Qualifizierungsziel: Der Teilnehmer lernt Methoden der Verkaufsförderung kennen und trägt zur Kundenzufriedenheit bei	
Dauer der Vermittlung: 420 Stunden	
Zu vermittelnde Tätigkeiten	Zuordnung zu den Fertigkeiten und Kenntnissen des Ausbildungsrahmenplanes
Werbeträger und Werbemittel kennen und einsetzen <ul style="list-style-type: none">- Display- Ständer Ware verkaufsfördernd präsentieren können <ul style="list-style-type: none">- kleine Dekorationsaufgaben- saisonale Dekoration Hilfe bei Werbe-Aktionen	Warenpräsentation (§ 8 Abs. 1, Nr. 6.2) a) Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen b) Angebotsplätze nach Absatzgesichtspunkten beurteilen, Waren platzieren Werbung (§ 8 Abs. 2, Nr. 4.1) a) an Maßnahmen der Werbung und Verkaufsförderung mitwirken, Ergebnisse auswerten; Auswahl von Werbemitteln und Werbeträgern begründen b) Zusammenhänge zwischen Werbemitteln und Werbeträgern sowie Werbekosten und Werbeerfolg an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläutern Visuelle Verkaufsförderung (§ 8 Abs. 2, Nr. 4.2) a) Ziele der visuellen Verkaufsförderung nutzen, Wirkungen typischer Techniken aufzeigen b) Grundlagen der Sinneswahrnehmung und verkaufpsychologischer Erkenntnisse sowie daraus resultierende Anforderungen an die Gestaltung der Warenpräsentation erklären. c) Erwartungen der Kunden bei der
Weitere Methoden der Verkaufsförderung kennen Beschallung	

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

<p>Möglichkeiten der Kundenbindung kennen lernen</p> <ul style="list-style-type: none">- Verhalten von Verkäufern- Kundenkontakt- Sammelpunkte- gute Warenkenntnisse <p>Kundenservice praktizieren</p> <ul style="list-style-type: none">- Hauslieferservice vorstellen- telefonische Bestellaufgabe annehmen- Sonderaktionen durchführen- Umtausch kundenorientiert- Reklamation kundenorientiert	<p>Warenrepräsentation berücksichtigen</p> <p>Kunden- und Dienstleistungsorientiertes Verhalten (§4 Abs. 1, Nr. 4.1)</p> <p>a) die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolgreiche Handelstätigkeit erläutern und bei der eigenen Aufgabenerfüllung berücksichtigen</p> <p>b) Anforderungen und Aufgaben einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit darstellen</p> <p>c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit beitragen</p> <p>Kundenservice (§ 8 Abs. 1, Nr. 6.3)</p> <p>a) bei Serviceleistungen des Ausbildungsbetriebes zur Förderung der Kundenzufriedenheit mitwirken</p> <p>b) Mittel zur Kundenbindung nutzen</p> <p>Kundenbindung, Kundenservice (§ 8 Abs. 2, Nr. 4.3)</p> <p>a) Bedeutung von Kundenbindung und Kundenservice für den Verkaufserfolg begründen</p> <p>b) Geschenkverpackung anbieten</p> <p>c) beim Einsatz von besonderen Formen des Kundenservices im Ausbildungsbetrieb mitwirken</p> <p>c) bei der Planung und Durchführung von Sonderaktionen mitwirken</p> <p>Umtausch, Beschwerde und Reklamation (§ 8 Abs. 2, Nr. 2.2)</p> <p>a) Umtausch und Reklamation bearbeiten, die Interessen des Unternehmens vertreten und kundenorientiert handeln</p> <p>b) Sonderfälle von Umtausch, Beschwerde und Reklamation entsprechend der gesetzlichen und betrieblichen Regelungen lösen</p>
---	--

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung

CHANCE 24

Elbe-Werkstätten GmbH
Friesenweg 5
22763 Hamburg

Qualifizierungsbausteine Berufsausbildungsvorbereitung VerkäuferIn

Zugrundeliegender Ausbildungsberuf: Verkäufer/ Verkäuferin gemäß Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf vom 16. Juli 2004

Leistungsfeststellung für alle Qualifizierungsbausteine: kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Handelskammer Hamburg hk 24 bestätigt.

Hamburg, 13.03.2005

Katja Freitag
Geschäftsbereich Berufsbildung