NEXIO Online Akademie GmbH

Kaufmann/-frau im Einzelhandel - Teilqualifizierung 5: Warenpräsentation und Verkaufsförderung

Verkaufstechniken · Anbieter: NEXIO Online Akademie GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 0 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	21 Wochen in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 3 Monate
Vorkenntnisse	Grundlegende Kenntnisse
Abschluss	Berufsanschlussfähige Teilqualifikation

Bildungsträger & Kontakt

NEXIO Online Akademie GmbH
Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein
Telefon: 0800 100 87 34
E-Mail: beratung@nexio-akademie.de
Web: https://nexio-akademie.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

In diesem Kurs erwerben Sie fundierte Kenntnisse in Warenpräsentation und Verkaufsförderung, die im Einzelhandel von zentraler Bedeutung sind. Sie lernen, Waren ansprechend und verkaufswirksam zu präsentieren und dabei verkaufspsychologische Erkenntnisse gezielt einzusetzen. Sie erarbeiten Konzepte für die Warenpräsentation unter Berücksichtigung von Sortiment, Zielgruppen und betrieblichen Vorgaben. Dabei wählen Sie Angebotsplätze nach absatzfördernden Gesichtspunkten aus und setzen Dekorationsmittel professionell ein. Sie nehmen Preisänderungen vor und informieren Kunden über Werbeaktionen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf Werbung und Verkaufsförderung. Sie beurteilen Zusammenhänge zwischen Werbemitteln und Werbeträgern, bewerten Werbekosten und Werbeerfolg und setzen Werbemittel ziel- und kostenorientiert ein. Sie planen und setzen Maßnahmen der visuellen Verkaufsförderung um und nutzen Kundenservice zur Förderung des Verkaufserfolges. Zudem führen Sie Konkurrenzbeobachtungen durch, werten diese aus und leiten Verbesserungsvorschläge für den eigenen Betrieb ab. Ergänzend vermittelt der Kurs Kenntnisse in Sicherheit, Gesundheitsschutz und Umweltschutz am Arbeitsplatz. Jedes Modul umfasst eine Theoriephase und ein Praktikum in einem Unternehmen der Region. Nach erfolgreichem Abschluss aller Module besteht in Absprache mit der zuständigen Kammer die Möglichkeit, sich zur Externenprüfung anzumelden.

02 Lehrplan & Module

1. Warenpräsentationskonzepte erarbeiten & umsetzen

Du entwickelst Präsentationskonzepte, die zu Sortiment, Zielgruppe und Ladenlayout passen. Prinzipien wie Blickhöhe, Farbgestaltung und Themenwelten setzt Du gezielt um.

2. Verkaufspsychologie gezielt nutzen

Du lernst, wie Kunden sich im Laden bewegen und Kaufentscheidungen treffen. Erkenntnisse zu Laufwegen, Regalzonen und Impulskäufen nutzt Du für eine wirksame Gestaltung.

3. Waren verkaufsfördernd platzieren & präsentieren

Du platzierst Waren nach absatzfördernden Gesichtspunkten, etwa in Aktionsflächen, Zweitplatzierungen oder Kassenzonen. Dekorationsmittel setzt Du dabei passend ein.

4. Preisänderungen vornehmen

Du setzt Preisänderungen im Warenwirtschaftssystem und am Regal korrekt um. Dabei beachtest Du die Preisangabenverordnung und die Vorgaben für Preisreduzierungen.

5. Werbemittel & Werbeträger zielorientiert einsetzen

Du unterscheidest Werbemittel wie Prospekte und Plakate von Werbeträgern wie Zeitung, Website oder soziale Medien. Diese setzt Du zielgruppengerecht und kostenbewusst ein.

6. Kunden über Werbeaktionen informieren

Du informierst Kunden über laufende Aktionen und Angebote, sowohl im persönlichen Gespräch als auch über Schilder und Displays. Dabei achtest Du auf rechtlich zulässige Werbeaussagen.

7. Werbekosten & Werbeerfolg beurteilen

Du stellst Werbekosten dem erzielten Umsatz gegenüber und beurteilst so die Wirtschaftlichkeit von Werbemaßnahmen. Kennzahlen wie Werbeerfolgsquote werden berechnet.

8. Werbeerfolgskontrollen durchführen

Du lernst Methoden der Werbeerfolgskontrolle wie Umsatzvergleiche, Kundenbefragungen und Gutschein-Codes kennen. Die Ergebnisse dokumentierst Du und leitest Empfehlungen ab.

9. Visuelle Verkaufsförderung umsetzen

Mit Licht, Farben, Dekoration und Beschilderung gestaltest Du Verkaufsflächen und Schaufenster ansprechend. Visual Merchandising als Instrument der Verkaufsförderung wird praxisnah behandelt.

10. Kundenbindungsaktionen planen & auswerten

Du planst Aktionen zur Kundenbindung wie Kundenkarten, Events oder Rabattaktionen. Nach der Durchführung wertest Du deren Wirkung aus.

11. Verbesserungsvorschläge erarbeiten & umsetzen

Du beobachtest Abläufe in Präsentation und Verkaufsförderung kritisch und entwickelst konkrete Verbesserungsvorschläge. Diese stellst Du im Team vor und begleitest die Umsetzung.

12. Arbeitsschutz & Unfallverhütung anwenden

Beim Dekorieren und Umbauen von Verkaufsflächen beachtest Du Sicherheitsregeln, etwa bei Leitern, Elektrik und Lasten. So schützt Du Dich, Kollegen und Kunden vor Unfällen.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Berufsanschlussfähige Teilqualifikation

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Grundlegende Kenntnisse

Vorausgesetzt werden Deutschkenntnisse auf dem Niveau B2 in Wort und Schrift, Grundkenntnisse im Umgang mit dem PC sowie Grundlagen im Einzelhandel in praktischer Form durch Berufserfahrung oder in der Theorie durch Aus- oder Weiterbildung. Die Kriterien für die Zulassung zur Externenprüfung regelt die jeweilige Kammer. Hier kann es zu regionalen Abweichungen kommen (z. B. notwendige Praxisanteile im Betrieb). Bitte klären Sie vorab, ob alle Kriterien erfüllt sind.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: Verkäufer, Visual Merchandiser

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

NEXIO Online Akademie GmbH · Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein
0800 100 87 34 · beratung@nexio-akademie.de · https://nexio-akademie.de

Online ansehen