Kaufmann/-frau im Einzelhandel – Umschulung (IHK)

Verkaufstechniken · Anbieter: NEXIO Online Akademie GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein, Qualifizierungsgeld zur Förderung der beruflichen Weiterbildung Beschäftigter

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

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	1 Jahr in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 6 Monate
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	NEXIO Karriere-Zertifikat

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

Mit der Umschulung zum Kaufmann oder zur Kauffrau im Einzelhandel bereitest du dich auf vielseitige Aufgaben im Handel und die IHK-Abschlussprüfung vor. Du lernst, Verkaufsgespräche zu führen, Waren zu beschaffen und zu präsentieren sowie Kassen- und Geschäftsprozesse sicher abzuwickeln. Weitere Schwerpunkte sind Marketing, kaufmännische Steuerung und Personalplanung. Die Inhalte richten sich nach dem offiziellen Rahmenlehrplan. Dein NEXIO Karrierebegleiter unterstützt dich persönlich auf deinem Weg zum Berufsabschluss.

02 Lehrplan & Module

1. Unternehmen und berufliche Rolle

Du lernst Strukturen und Aufgaben eines Handelsbetriebs kennen und vertrittst das Unternehmen gegenüber Kunden.

2. Kundenberatung und Verkauf

Du ermittelst Kundenwünsche, erläuterst Produkteigenschaften und führst Verkaufsgespräche zum erfolgreichen Abschluss.

3. Kasse und Zahlungsabwicklung

Du betreust Kunden an der Kasse, bearbeitest Zahlungsvorgänge und erstellst Kassenabrechnungen.

4. Warenpräsentation

Du platzierst Waren übersichtlich und ansprechend und berücksichtigst dabei Zielgruppen, Verkaufspsychologie und Gestaltungsmöglichkeiten.

5. Werbung und Verkaufsförderung

Du planst Werbemaßnahmen und Verkaufsaktionen und beurteilst deren Wirkung auf den Absatz.

6. Warenbeschaffung

Du ermittelst Warenbedarf, vergleichst Angebote und organisierst Bestellungen unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten.

7. Warenannahme und Lagerung

Du kontrollierst Lieferungen, lagerst Waren sachgerecht und überwachst Bestände sowie Warenqualität.

8. Buchführung und Kontrolle

Du erfasst Geschäftsvorgänge und nutzt kaufmännische Aufzeichnungen zur Kontrolle betrieblicher Abläufe.

9. Preiskalkulation und Preisgestaltung

Du kalkulierst Verkaufspreise und berücksichtigst Kosten, Wettbewerb und Kundennachfrage bei Preisentscheidungen.

10. Besondere Verkaufssituationen

Du bewältigst Reklamationen, Umtausch und anspruchsvolle Beratungssituationen kundenorientiert und rechtssicher.

11. Kaufmännische Steuerung

Du analysierst Kosten und Kennzahlen und leitest Maßnahmen zur Verbesserung des Geschäftserfolgs ab.

12. Marketing und Kundenbindung

Du entwickelst Marketingmaßnahmen und verknüpfst stationäre sowie digitale Angebote zur Kundengewinnung.

13. Personalplanung und Mitarbeiterführung

Du planst den Personaleinsatz und lernst Grundlagen der Personalentwicklung und Teamführung kennen.

14. Unternehmensführung und Entwicklung

Du beurteilst unternehmerische Entscheidungen und entwickelst Perspektiven für die Zukunft eines Einzelhandelsbetriebs.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: NEXIO Karriere-Zertifikat

Externes Zertifikat: IHK-Zertifikat

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Deutschkenntnisse, Level B2

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- WiedereinsteigerInnen

Mögliche Berufsbilder: Verkäufer, Filialleiter, Abteilungsleiter Einzelhandel

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