NEXIO Online Akademie GmbH

Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel - Vorbereitung auf Externenprüfung / Externenregelung - Crashkurs (inkl. Prüfungsgebühren)

Sonstiges · 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	16 Wochen in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 6 Monate
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	Kammerprüfung & trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

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

Du hast praktische Erfahrung in mehrjähriger Tätigkeit auf Fachkraft-Niveau in einem Berufsfeld erworben, kommst aber ohne den entsprechenden Abschluss beruflich nicht voran? Für Leute wie dich gibt es die sogenannte Externenregelung: Wer einschlägige Berufserfahrung nachweisen kann, wird gegebenenfalls von der Kammer zur Abschlussprüfung eines Berufes zugelassen, ohne die Ausbildung/Umschulung zu durchlaufen. Ziel dieser Vorbereitung ist es, deine praktischen Kenntnisse mit dem theoretischen Wissen zu ergänzen, das für den Prüfungserfolg benötigt wird.

02 Lehrplan & Module

1. Wirtschafts- und Sozialkunde

Du lernst die Grundlagen von Berufsausbildung, Arbeits- und Tarifrecht sowie sozialer Sicherung kennen, die für Beschäftigte im Einzelhandel gelten. Außerdem ordnest Du Deinen Ausbildungsbetrieb in wirtschaftliche Zusammenhänge und Rechtsformen ein.

2. Betriebswirtschaftslehre

Hier geht es um die betrieblichen Funktionen eines Handelsunternehmens, von der Unternehmensorganisation über Rechtsformen bis zu Kaufverträgen. Du übst, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge an typischen Prüfungsfällen aus dem Handel zu erklären.

3. Information, Kommunikation und Kooperation

Du setzt betriebliche Informationssysteme und Kommunikationsmittel zielgerichtet im Handelsalltag ein. Dazu gehören Teamarbeit, Abstimmungen mit Kolleg:innen und ein sicherer Umgang mit Datenschutzregeln.

4. Rechnungswesen

In diesem Modul erarbeitest Du die Grundlagen der Buchführung, der Kalkulation von Verkaufspreisen und der Kosten- und Leistungsrechnung im Handel. Du rechnest typische Prüfungsaufgaben wie Bezugs- und Verkaufskalkulation durch.

5. Marketing

Du lernst, wie Handelsunternehmen Marktforschung betreiben und Instrumente des Marketing-Mix im Einzelhandel einsetzen. Im Mittelpunkt stehen Sortiments-, Preis- und Kommunikationspolitik am Point of Sale.

6. Personal

Hier beschäftigst Du Dich mit Personalplanung, Einsatzplanung und Grundlagen des Arbeitsrechts im Handel. Zudem lernst Du, wie Lohn- und Gehaltsabrechnungen aufgebaut sind.

7. Warensortiment

Du lernst, wie ein Warensortiment nach Breite und Tiefe aufgebaut wird und welche Rolle Kern- und Randsortiment spielen. Außerdem eignest Du Dir Warenkenntnisse an, um Produkte fachgerecht einzuordnen und zu erklären.

8. Grundlagen von Beratung und Verkauf

Dieses Modul vermittelt Dir den Ablauf eines Verkaufsgesprächs von der Kontaktaufnahme über die Bedarfsermittlung bis zum Abschluss. Du trainierst Argumentationstechniken und den Umgang mit Einwänden und Reklamationen.

9. Warenwirtschaft

Du lernst, wie Warenwirtschaftssysteme Bestände, Warenbewegungen und Kennzahlen abbilden. Anhand praktischer Beispiele wertest Du Daten aus, um Absatz und Bestellungen zu steuern.

10. Warenannahme, Warenlagerung

Hier geht es um die ordnungsgemäße Prüfung eingehender Ware, den Umgang mit Mängeln und die fachgerechte Lagerung. Du lernst außerdem Lagerkennzahlen wie Umschlagshäufigkeit und Lagerdauer zu berechnen.

11. Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft

Du ermittelst Bestellmengen und Bestellzeitpunkte und vergleichst Angebote von Lieferanten. Auch rechtliche Aspekte des Kaufvertrags und Störungen wie Lieferverzug werden behandelt.

12. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

In diesem Modul wertest Du betriebliche Kennzahlen aus und lernst, Umsatz, Kosten und Ergebnis eines Handelsbetriebs zu steuern. Dazu gehören Grundlagen von Controlling, Statistik und Budgetplanung.

13. Verkaufsförderung

Du lernst Maßnahmen der Verkaufsförderung wie Warenpräsentation, Aktionen und Werbemittel zu planen und ihren Erfolg zu bewerten. Dabei berücksichtigst Du rechtliche Rahmenbedingungen des Wettbewerbsrechts.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Kammerprüfung & trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Für deine Zulassung zur Prüfung bei der Kammer ist der Nachweis von einschlägiger praktischer Berufserfahrung notwendig. Hinweis: Deine individuelle Zulassung zur Prüfung musst du selbstständig bei der zuständigen IHK beantragen. Die Kriterien für deine Zulassung und für die Prüfung regelt die jeweilige Kammer. Hier kann es zu regionalen Abweichungen kommen (z.B. notwendige Praxisanteile im Betrieb). Bitte kläre vorab, ob alle Kriterien erfüllt sind.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: Verkäufer

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