NEXIO Online Akademie GmbH

Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel - Vorbereitung auf Externenprüfung / Externenregelung - geringe Vorkenntnisse - Intensivkurs (IHK)

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	48 Wochen in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jede Woche
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 keinen Abschluss, aber bist berufserfahren und engagiert? Darauf lässt sich aufbauen! Die Externenprüfung ist ein Weg, deine Qualifikationen nachzuholen und eine Ausbildung abzuschließen. Mit einem Berufsabschluss hast du die besten Aussichten auf einen sicheren Job und minderst das Risiko von Arbeitslosigkeit. Damit eröffnet das Bestehen der Externenprüfung dir vielfältige Perspektiven und neue Chancen auf ein erfolgreiches Berufsleben und einen beruflichen Aufstieg.

Im Rahmen dieser Maßnahme wirst du umfassend und praxisnah auf die Externenprüfung zum Kaufmann im Einzelhandel bzw. zur Kauffrau im Einzelhandel vorbereitet.

Die individuelle Vorbereitung auf die Abschlussprüfung wird nach einer ausführlichen persönlichen Bildungsberatung für dich zusammengestellt und richtet sich nach deinen Vorkenntnissen.

02 Lehrplan & Module

1. Wirtschafts- und Sozialkunde

Du lernst die Grundlagen des Arbeits-, Tarif- und Sozialversicherungsrechts kennen. Rechtsformen und die Rolle des Einzelhandels in der Gesamtwirtschaft gehören ebenfalls zu den Inhalten.

2. Betriebswirtschaftslehre

Unternehmensziele, Aufbauorganisation und betriebliche Funktionsbereiche im Einzelhandel stehen im Mittelpunkt. Du lernst, Zusammenhänge zwischen Einkauf, Lager und Verkauf zu verstehen.

3. Information, Kommunikation und Kooperation

Im Modul geht es um Informationssysteme im Handel, kundenorientierte Kommunikation und Zusammenarbeit im Team. Du lernst, Informationen gezielt weiterzugeben und Absprachen verbindlich zu treffen.

4. Rechnungswesen

Du lernst Buchführung, Inventur und die Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung im Einzelhandel kennen. Kassenabrechnung und Zahlungsarten werden ebenfalls behandelt.

5. Marketing

Hier beschäftigst du dich mit Marktanalyse, Zielgruppen und den Marketinginstrumenten im Handel. Du lernst, Werbemaßnahmen zu planen und ihre Wirkung einzuschätzen.

6. Personal

Du lernst Personalplanung, Personaleinsatz und Grundlagen der Entgeltabrechnung kennen. Arbeitszeitmodelle und arbeitsrechtliche Bestimmungen im Handel werden ebenfalls erläutert.

7. Warensortiment

Im Modul lernst du, Sortimente nach Breite und Tiefe zu gestalten und Warengruppen sinnvoll zu gliedern. Warenkenntnisse und Sortimentspolitik stehen dabei im Mittelpunkt.

8. Grundlagen von Beratung und Verkauf

Du lernst den Ablauf eines Verkaufsgesprächs von der Kontaktaufnahme bis zum Abschluss kennen. Bedarfsermittlung, Argumentation und der Umgang mit Einwänden werden praxisnah geübt.

9. Warenwirtschaft

Hier lernst du Warenwirtschaftssysteme kennen und nutzt sie für Bestandsführung, Bestellvorschläge und Auswertungen. Kennzahlen wie Lagerumschlag und Rohertrag werden dabei interpretiert.

10. Warenannahme, Warenlagerung

Du lernst, eingehende Ware auf Menge und Qualität zu prüfen und Mängel zu dokumentieren. Grundsätze der fachgerechten Lagerung und Lagerorganisation werden ebenfalls behandelt.

11. Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft

Im Modul geht es um Bedarfsermittlung, Bestellmengenplanung und Lieferantenauswahl im Einzelhandel. Du lernst, Beschaffungsentscheidungen auf Basis von Daten aus der Warenwirtschaft zu treffen.

12. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

Du wertest betriebliche Kennzahlen aus und nutzt sie zur Steuerung von Umsatz, Kosten und Ertrag. Kalkulation, Controlling und Jahresabschluss im Handel werden dabei vertieft.

13. Verkaufsförderung

Maßnahmen zur Verkaufsförderung wie Warenpräsentation, Aktionen und Platzierung am Point of Sale stehen hier im Mittelpunkt. Du lernst, diese gezielt zu planen und ihren Erfolg zu bewerten.

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 die Zulassung und für die Prüfung regelt die jeweilige Kammer. Hier kann es zu regionalen Abweichungen kommen (Bsp. 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