Vorbereitung auf die Externenprüfung Kaufmann/-frau im Einzelhandel (IHK)

Verkaufstechniken · Anbieter: WBS TRAINING SE

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein, Zuschuss bei der Qualifizierung Beschäftigter, Förderung von Menschen mit gesundheitlicher Beeinträchtigung

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	6 Monate in Vollzeit
Umfang	968 Unterrichtseinheiten
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 4 Monate
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	WBS-Zertifikat, IHK-Prüfungszeugnis nach erfolgreich abgeschlossener IHK-Prüfung (durch die IHK)

Bildungsträger & Kontakt

WBS TRAINING SE
Lorenzweg 5, 12099 Berlin
Telefon: +49 30 26475050
E-Mail: beratung@wbstraining.de
Web: https://www.wbstraining.de/?utm_source=genaumeinkurs.de&utm_medium=affiliate

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Du bist bereits seit Jahren im Einzelhandel tätig, aber hast noch keinen Abschluss? Dann ist unsere Weiterbildung genau das Richtige für dich! Wir bieten dir gezielte Vorbereitung auf die IHK-Externenprüfung zum Kaufmann/zur Kauffrau im Einzelhandel und vermitteln dir alle erforderlichen Kompetenzen in kompakter Form. Mit unserer Unterstützung erlangst du das notwendige Wissen für einen erfolgreichen Abschluss und setzt neue Maßstäbe in deiner Karriere.

02 Lehrplan & Module

Gesamtumfang — **968 Unterrichtseinheiten* in 10 Modulen**

* Eine Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten.

1. Einführung in unser Online-Lernformat

8 Unterrichtseinheiten
(ca. 1% vom Gesamtumfang)

Einführung in das Online-Lernformat WBS LearnSpace 3D®

2. Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsrechnen

120 Unterrichtseinheiten
(ca. 12% vom Gesamtumfang)

Wirtschaftskreislauf
Einzelhandelsbetrieb in der Wirtschaft
Aufgaben, Aufbau und Organisation des Einzelhandels
Rechtliche Grundlagen des Einzelhandels

3. Kasse und Verkaufsgespräch

120 Unterrichtseinheiten
(ca. 12% vom Gesamtumfang)

Das Verkaufsgespräch
Kassensysteme, Zahlungsverkehr, Kassenabrechnung
Kundengruppen und Kundenverhalten
Einwandbehandlung, Reklamation und Umtausch

4. Instore Development und Marketing

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 8% vom Gesamtumfang)

Warenpräsentation und Verkaufsraumgestaltung
Grundlagen der Werbung, Werbemittel und Werbeplanung
Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz
Marketingziele, Marketinginstrumente, Marketingmix, Marketing und E-Commerce
Marktforschung

5. Ware beschaffen, annehmen, lagern und pflegen

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 8% vom Gesamtumfang)

Beschaffungs- und Bedarfsplanung
Beschaffungsprozess
Gestaltung des Warensortiments
Warenannahme
Störungen des Kaufvertrags und Reklamationen

6. Preispolitik und Warenkalkulation

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 8% vom Gesamtumfang)

Preispolitik im Einzelhandel: Rechtliche Grundlagen
Preisstrategien und Preisbildung
Warenkalkulation

7. Geschäftsprozesse I

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 8% vom Gesamtumfang)

Aufgaben und Bereiche des betrieblichen Rechnungswesens
Statistiken, Kennziffern im Verkauf
Grundlagen der Buchführung

8. Geschäftsprozesse II

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 8% vom Gesamtumfang)

Umsatzsteuer
Beschaffung und Abschreibung
Controlling
Grundlagen Kosten- und Leistungsrechnung

9. Unternehmensgründung und Mitarbeiterführung

120 Unterrichtseinheiten
(ca. 12% vom Gesamtumfang)

Markt- und Kundenanalyse
Geschäftsidee, Businessplan, Unternehmensgründung
Versicherungen und Steuern
Rechnungswesen und Controlling
Personalbeschaffung und Personalfreisetzung
Lohn- und Gehaltsabrechnung

10. Prüfungsvorbereitung Einzelhandel

200 Unterrichtseinheiten
(ca. 21% vom Gesamtumfang)

Information zum Ablauf der IHK-Prüfung
Repetitorium prüfungsrelevanter Themen
Übungsaufgaben

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: WBS-Zertifikat

Trägerzertifikat: IHK-Prüfungszeugnis nach erfolgreich abgeschlossener IHK-Prüfung (durch die IHK)

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Mindestens 4,5 Jahre Erfahrung im Einzelhandel. Die individuelle Zulassung zur Prüfung muss bei der zuständigen IHK beantragt werden.

Technische Voraussetzungen

Unterricht live und interaktiv im virtuellen Lernraum WBS LearnSpace 3D® über zwei Bildschirme und Headset.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- Ohne Berufsabschluss
- WiedereinsteigerInnen
- Fachkräfte
- RehabilitantInnen

Mögliche Berufsbilder: Verkäufer, Abteilungsleiter Einzelhandel, Stellvertretender Filialleiter

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

WBS TRAINING SE · Lorenzweg 5, 12099 Berlin
+49 30 26475050 · beratung@wbstraining.de ·
https://www.wbstraining.de/?utm_source=genaumeinkurs.de&utm_medium=affiliate

Online ansehen