

Verkäufer/-in

Information über den Ausbildungsberuf - Bewerbungen richten Sie bitte an Betriebe.

- Arbeitsgebiet:

Der Verkäufer hat eine extrem absatzorientierte oft provisionsfinanzierte Tätigkeit und betreut die unmittelbar mit dem Warenverkauf verbundenen Arbeiten. Der Verkäufer hat nahezu absolute Kundennähe und starkes Interesse am Beraten und Verkaufen. Er ist verkaufstark im Team und im Alleineinsatz. Der Verkäufer ist ein kundiger Verkaufspsychologe und wickelt den Verkaufsvorgang so optimal ab, dass der "Kunde König" ist.

- Branchen / Betriebe:

Ihr Einsatz erfolgt

- in Einzelhandelsgeschäften
- in Selbstbedienungsgeschäften
- auf Märkten
- bei Promotionsreisen und Messen der Hersteller

- Berufliche Qualifikationen:

Voraussetzungen für eine erfolgreiche Tätigkeit als Verkäufer sind gute Kontaktfähigkeit und Einfühlungsvermögen, eine gepflegte äußere Erscheinung sowie stabile körperliche Belastbarkeit. Sprachliche Gewandtheit, Anpassungsfähigkeit und gute Umgangsformen sind wünschenswert. Sie

- kennen die handelsüblichen Bezeichnungen ihres Sortiments und können sie nach Beschaffenheit, Eigenschaften, Form und Ausführung nach Sorten, Größen, Qualitäten kategorisieren
 - verantworten die Warenannahme, Warenkontrolle, das Lagern und Pflegen der Ware
 - kennen die branchenüblichen Arbeitsgeräte und Verkaufseinrichtungen, Maße und Gewichte
 - bereiten die Ware verkaufsgerecht auf und zeichnen die Ware aus
 - kennen die in Frage kommenden Unfallverhütungsvorschriften
 - kennen verkaufstechnische Sonderfälle, Reklamation und Warenumtausch
 - kennen die wichtigsten rechtlichen Bestimmungen für die Verkaufspraxis
 - beherrschen verkaufsbezogenes Rechnen, haben Grundkenntnisse über die Preiszusammensetzung und den Kassenverkehr
 - gestalten die Warenauslage und verrichten einfache Dekorationsarbeiten
- Ausbildungsdauer:

Die Ausbildungszeit beträgt in der Regel zwei Jahre.

- Einstiegsmöglichkeiten in den Ausbildungsberuf für Jugendliche und junge Erwachsene, die aus unterschiedlichen Gründen Schwierigkeiten haben, einen Ausbildungsplatz zu finden:

[Voraussetzungen für die Maßnahme Einstiegsqualifizierung](#)

[Einstiegsqualifizierung Handel - Verkaufsvorbereitung](#)

[Einstiegsqualifizierung Verkaufsvorbereitung Buchhandel](#)

[Einstiegsqualifizierung Verkaufsvorbereitung Drogeriebereich](#)

- Aufstiegsmöglichkeiten im Ausbildungsberuf durch Weiterbildung:

[Vom Verkäufer zum Kaufhausdirektor](#)

■ Berufsschulen:

OSZ Handel I

Wrangelstraße 98, 10997 Berlin

Telefon: +49 30 611 296 21

Telefax: +49 30-611 296 15

E-Mail: leitung@oszhdl.be.schule.de

Internet: www.oszhdl.be.schule.de

OSZ Handel II

Marzahner Chaussee 231, 12681 Berlin

Telefon: +49 30 542 41 90

Telefax: +49 30 542 80 41

E-Mail: info@oscar-tietz-schule.de

Internet: www.osz-handel-2.cidsnet.de

■ Information/Beratung:

[Ausbildungsberater](#) der IHK Berlin

Berufsberater der für den Wohnort zuständigen Agentur für Arbeit

<http://www.ihk-berlin.de>

DOKUMENT-NR. 6728

MEHR ZU DIESEM THEMA

- [Verkäufer/-in - Warengruppen für die Abschlussprüfung](#) (Dokument-Nr.: 104903)

Downloads

- [Verkäufer - Sachlich zeitliche Gliederung](#)

(PDF, 84 KB)

(Dokument-Nr.: 63810)

Externe Links

- [Weiterbildungsdatenbank Berlin](#) (Link: <http://www.wdb.de>)
- [Das Bundesweite Weiterbildungsportal](#) (Link: <http://www.wis.ihk.de>)
- [Arbeitnehmer - Weiterbildungsberatung gewünscht?](#) (Link: http://www.ihk-berlin.de/aus_und_weiterbildung/Weiterbildungsberatung/814076/Weiterbildungsberatung_Formular.html?linkType=normal)
- [Ausbildungsordnungen beim Bundesinstitut für Berufsbildung](#) (Link: <http://www.bibb.de/de/26171.htm>)

ANSPRECHPARTNER

[Regina Lüscher](#)

Telefon: 030 31510-215

Fax: 030 31510-174

Sprechzeit: Di | 9 - 12 Uhr

regina.luesch@berlin.ihk.de

[Serkan Sternberg](#)

Telefon: 030 31510-445

Fax: 030 31510-174

Sprechzeit: Di | 14 - 17 Uhr

serkan.sternberg@berlin.ihk.de

Für die Richtigkeit der in dieser Website enthaltenen Angaben können wir trotz sorgfältiger Prüfung keine Gewähr übernehmen.