



## Aufgabenfelder

- Kunden beraten
- Waren bestellen
- Lieferungen entgegennehmen
- Qualitätsprüfung
- Warenpräsentation
- Kassieren

## Voraussetzungen

- Gute Kommunikation
- Kaufmännische Denkweise
- Verantwortungsbewusstsein
- Offenheit, Freundlichkeit  
& Respekt

## Perspektiven

- Regionalverkaufsleiter
- Filialleiter/Stellvertreter
- Duales Bachelorstudium
- Zentraleinkäufer
- Handelsfachwirt
- Betriebswirt

Güter verkaufen, Kunden beraten oder Reklamationen bearbeiten: Der Arbeitsalltag von im Einzelhandel ist ziemlich abwechslungsreich. Du berätst zum Beispiel die Kundschaft und kümmerst dich um die Warenpräsentation. Damit in den Regalen keine gähnende Leere herrscht, füllst du sie regelmäßig auf.

Die Ausbildung zum Verkäufer dauert zwei Jahre und findet im Ausbildungsbetrieb und parallel dazu an der Kaufmännischen Schule Schopfheim statt. Bei der entsprechenden Eignung und der Einwilligung des Betriebes kann in einem dritten Jahr der Abschluss Kaufmann im Einzelhandel absolviert werden. Im Gegensatz zu Verkäufern sind diese auch verstärkt im Büro im Einsatz.

Verkaufsgespräche  
kundenorientiert führen  
Kunden im Servicebereich Kasse  
betreuen

1. Jahr

Einzelhandelsunternehmen  
repräsentieren  
Waren präsentieren  
Werben und den Verkauf fördern

Waren beschaffen, annehmen  
lagern & pflegen  
Geschäftsprozesse erfassen &  
kontrollieren

2. Jahr

Preispolitische Maßnahmen  
vorbereiten & durchführen  
Besondere Verkaufssituationen  
bewältigen

Mit Marketingkonzepten Kunden  
gewinnen & binden  
Personaleinsatz planen &  
Mitarbeiter führen

3. Jahr

Geschäftsprozesse  
erfolgsorientiert steuern  
Ein Einzelhandelsunternehmen  
leiten & entwickeln