



Qualifikationsbaustein zum Berufseinstieg

Bezeichnung:	Servicekraft für Verkaufsvorbereitung und Dekoration
Einsatzbereich:	Unternehmen im Handel
Zielstellung:	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Qualifikationsbausteins ist der Teilnehmer befähigt, im Einzel- oder Großhandel eine Arbeit aufzunehmen.</p> <p>Der Teilnehmer besitzt Fähigkeiten und Fertigkeiten, die Teil des Ausbildungsberufes Verkäufer/ -in bzw. Kaufmann/ -frau im Einzelhandel sind und kann auf diesem Gebiet unter Anleitung eingesetzt werden.</p>
Tätigkeitsmerkmale:	<p>Annehmen, Lagern, Pflegen, Auszeichnen und Präsentieren von Waren im Verkaufsraum und / oder in Vitrinen oder Schaufenstern im Handelsbetrieb</p> <p>Umgang mit Arbeitsmitteln des Berufsfeldes</p> <p>Beherrschen von Grundlagen der Werbung und Verkaufsförderung</p> <p>Anwendung von Maßnahmen zu Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit</p>
Gesamtdauer:	120 Tage (960 h)
Abschluss:	<p>Zertifikat der zuständigen IHK / HWK</p> <p>bei bestandenem lehrgangsinternen Test</p> <p>(Schriftlicher Kenntnistest und praktischer Fertigkeitstest)</p>
Berufsentsprechung:	<p>Verkäufer / -in</p> <p>Kaufmann / -frau im Einzelhandel</p>
Inkraftsetzung:	März 2003

Qualifikationsbaustein Servicekraft für Verkaufsvorbereitung und Dekoration

Gliederung entsprechend Berufsbild, Berufsbildungsplan, Prüfungsanforderungen des Ausbildungsberufes Verkäufer / -in

Teile des Ausbildungsberufes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Dauer
Arbeitsschutz	<ul style="list-style-type: none"> - die Bedeutung von Unfallverhütung und Arbeitsschutz erklären - die für die Tätigkeit im Handel wichtigen Vorschriften nennen, erklären und anwenden - Einrichtungen der Unfallhilfe im Ausbildungsbetrieb beschreiben 	während der gesamten Ausbildung zu vermitteln
Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung	<ul style="list-style-type: none"> - berufsbezogene Arbeitsschutzvorschriften in Gesetzen und Verordnungen kennen und anwenden - Unfallverhütungsvorschriften der Berufsgenossenschaft kennen, Unfallgefahren erkennen und verhüten - Pflege und Wartung der Arbeitsmittel - Kontrolle der Funktion der Arbeitsmittel 	während der gesamten Ausbildung zu vermitteln
Umgang mit Arbeits- und Gestaltungsmitteln	<ul style="list-style-type: none"> - Geräte, Werkzeuge, Arbeits- und Gestaltungsmittel für Warenlagerung, Warenpflege, -verpackung und Warenpräsentation auswählen und handhaben 	5 Tage
Warenannahme und Lagerung von Waren	<ul style="list-style-type: none"> - Waren annehmen und kontrollieren - Schäden und Mängel erkennen und betriebsübliche Maßnahmen ergreifen - Wareneingänge vergleichen, erfassen und Ware weiterleiten - Waren sachgerecht lagern und pflegen - gesetzliche Vorschriften sowie branchen- und betriebsübliche Grundsätze anwenden 	5 Tage
Bestandsüberwachung	<ul style="list-style-type: none"> - Warenbestände kontrollieren und Bestandsveränderungen erfassen - Lagerkennziffern einhalten - Bestandskontrollen durchführen und Korrekturen einleiten 	5 Tage

Teile des Ausbildungsberufes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Dauer
Verkaufsvorbereitung	<ul style="list-style-type: none"> - Vorarbeiten für den Verkauf, Warenpflege und Preisauszeichnung ausführen - Waren sortimentsgerecht platzieren und präsentieren 	15 Tage
Werbung und Verkaufsförderung	<ul style="list-style-type: none"> - bei Werbemaßnahmen mitwirken - verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen - Grundsätze der verkaufsaktiven Warenpräsentation anwenden - Sonderaktionen vorbereiten - Waren im Verkaufsraum und Schaufenster präsentieren - Waren als Präsente verpacken - Hinweis- und Preisschilder anfertigen 	35 Tage
Fachpraktische Inhalte		60 Tage

Teile des Ausbildungsberufes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Dauer
Fachtheorie	<ul style="list-style-type: none"> - Arbeitsschutz - Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz, Umweltschutz 	während der gesamten Ausbildung zu vermitteln
Aufbau und Struktur des Einzelhandels bzw. des Ausbildungsbetriebes	<ul style="list-style-type: none"> - Grundfunktionen und Bedeutung des Handelsbetriebes erklären - Sortimente, Betriebsformen und Verkaufsformen unterscheiden - Mitbewerber-, Verbraucherverhalten und Einkaufsgewohnheiten beobachten - betriebliche Aufgaben und Zuständigkeiten, Vollmachten und Weisungsbefugnisse kennen 	
Warenbeschaffung	<ul style="list-style-type: none"> - Einkaufsplanung und Einkaufsabwicklung - Zusammenhang zwischen Einkauf, Lager und Verkauf kennen - Angebots- und Bestellverfahren sowie Lieferungskontrolle durchführen 	

Teile des Ausbildungsberufes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Dauer
Werbung und Verkaufsförderung	<ul style="list-style-type: none"> - Ziele, Aufgaben und Möglichkeiten der Werbung und Verkaufsförderung kennen - gesetzliche Grundlagen für die Werbung; Grundsätze der Werbung kennen - Warenpräsentation und Warenplatzierung - Arten und Bedeutung der Serviceleistungen 	
Fachtheoretische Inhalte	im Zusammenhang mit den fachpraktischen Inhalten	20 Tage

Betriebspraktikum	<ul style="list-style-type: none"> - Sortimente, Verkaufs- und Betriebsform, Mitarbeiter, innerbetriebliche Vorschriften und Weisungsbefugnisse kennen lernen - innerbetriebliche Arbeits- und Brandschutzvorschriften einhalten - rationelle Energieanwendung beachten - betriebliche Arbeitsmittel handhaben - Waren annehmen, prüfen, kontrollieren, lagern und auszeichnen - Warenpflege durchführen und Waren zum Verkauf vorbereiten - Waren des Unternehmens unter Beachtung des Sortimentes und der baulichen Erfordernisse platzieren und präsentieren - Waren als Präsente verpacken und gestalten - werbliche Preis- und Hinweisschilder anfertigen 	40 Tage
--------------------------	---	----------------

Gesamtdauer		120 Tage
--------------------	--	-----------------