



## Qualifikationsbaustein zum Berufseinstieg

<b>Bezeichnung:</b>	<b>Servicekraft für Verkaufsvorbereitung und Dekoration</b>
<b>Einsatzbereich:</b>	Unternehmen im Handel
<b>Zielstellung:</b>	<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>
<b>Tätigkeitsmerkmale:</b>	<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>
<b>Gesamtdauer:</b>	120 Tage (960 h)
<b>Abschluss:</b>	<p>Zertifikat der zuständigen IHK / HWK</p> <p>bei bestandenem lehrgangsinternen Test</p> <p>(Schriftlicher Kenntnistest und praktischer Fertigkeitstest)</p>
<b>Berufsentsprechung:</b>	<p>Verkäufer / -in</p> <p>Kaufmann / -frau im Einzelhandel</p>
<b>Inkraftsetzung:</b>	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"> <li>- die Bedeutung von Unfallverhütung und Arbeitsschutz erklären</li> <li>- die für die Tätigkeit im Handel wichtigen Vorschriften nennen, erklären und anwenden</li> <li>- Einrichtungen der Unfallhilfe im Ausbildungsbetrieb beschreiben</li> </ul>	während der gesamten Ausbildung zu vermitteln
Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung	<ul style="list-style-type: none"> <li>- berufsbezogene Arbeitsschutzvorschriften in Gesetzen und Verordnungen kennen und anwenden</li> <li>- Unfallverhütungsvorschriften der Berufsgenossenschaft kennen, Unfallgefahren erkennen und verhüten</li> <li>- Pflege und Wartung der Arbeitsmittel</li> <li>- Kontrolle der Funktion der Arbeitsmittel</li> </ul>	während der gesamten Ausbildung zu vermitteln
Umgang mit Arbeits- und Gestaltungsmitteln	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Geräte, Werkzeuge, Arbeits- und Gestaltungsmittel für Warenlagerung, Warenpflege, -verpackung und Warenpräsentation auswählen und handhaben</li> </ul>	5 Tage
Warenannahme und Lagerung von Waren	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Waren annehmen und kontrollieren</li> <li>- Schäden und Mängel erkennen und betriebsübliche Maßnahmen ergreifen</li> <li>- Wareneingänge vergleichen, erfassen und Ware weiterleiten</li> <li>- Waren sachgerecht lagern und pflegen</li> <li>- gesetzliche Vorschriften sowie branchen- und betriebsübliche Grundsätze anwenden</li> </ul>	5 Tage
Bestandsüberwachung	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Warenbestände kontrollieren und Bestandsveränderungen erfassen</li> <li>- Lagerkennziffern einhalten</li> <li>- Bestandskontrollen durchführen und Korrekturen einleiten</li> </ul>	5 Tage

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

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

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

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

<b>Gesamtdauer</b>		<b>120 Tage</b>
--------------------	--	-----------------