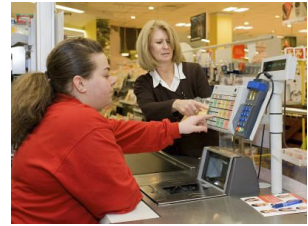


Fachpraktiker/in im Verkauf

Berufstyp	Ausbildungsberuf für besondere Personengruppen
Ausbildungsart	Duale Berufsausbildung, geregelt nach Kammerregelungen gemäß §66 Berufsbildungsgesetz (BBiG)/§42r Handwerksordnung (HwO)
Ausbildungsdauer	2-3 Jahre
Lernorte	Betrieb und Berufsschule oder Einrichtung der beruflichen Rehabilitation



■ Was macht man in diesem Beruf?

Fachpraktiker/innen im Verkauf nehmen Waren bei der Lieferung an, sortieren die Produkte und räumen Regale ein. Sie gestalten auch Verkaufsflächen und achten dabei darauf, dass die Waren ansprechend präsentiert werden. Fachpraktiker/innen im Verkauf kontrollieren die Waren auch. Dann achten sie bei Lebensmitteln zum Beispiel auf das Mindesthaltbarkeitsdatum.

Sind einzelne Produkte im Geschäft ausverkauft, füllen Fachpraktiker/innen im Verkauf die Regale mit Waren aus dem Lager wieder auf. Im Verkauf beraten sie Kunden und führen Verkaufsgespräche. Fachpraktiker/innen im Verkauf arbeiten auch an der Kasse. Dann achten sie zum Beispiel darauf, dass sie das Wechselgeld richtig ausgeben. Manchmal verpacken Fachpraktiker/innen im Verkauf die Ware oder machen sie bereit für den Versand.

■ Wo arbeitet man?

Beschäftigungsbetriebe:

- Geschäfte
- Mode- und Möbelhäuser
- Elektronik- und Baumärkte
- Fachabteilungen von Supermärkten und Warenhäusern

Arbeitsorte:

- Verkaufs- und Lagerräume
- Büroräume

■ Was ist wichtig?

Anforderungen:

- Kundenorientierung und Kontaktbereitschaft (z.B. bei der Kundenberatung)
- Gute körperliche Konstitution (z.B. beim Einräumen von Regalen)

Schulfächer:

- Deutsch (z.B. beim Beschriften von Angebotstafeln und Beantworten von Kundenfragen)
- Mathematik (z.B. beim Addieren von Einzelpreisen, Berücksichtigen von Rabatten und Prüfen von Warenbeständen)

■ Welche Voraussetzungen braucht man für die Ausbildung?

Die Ausbildung zum Fachpraktiker bzw. zur Fachpraktikerin im Verkauf kann man auch ohne Schulabschluss beginnen.

Die Agentur für Arbeit stellt fest, wer sich dafür eignet.

■ Was lernt man in der Ausbildung?

Die Auszubildenden lernen beispielsweise:

- wie man auf Erwartungen und Wünsche des Kunden eingeht
- wie man bei der Bearbeitung von Beschwerden, Reklamationen und Umtausch mitwirkt
- was man über den Kassiervorgang und die Kassieranweisung wissen muss
- welche Arten, Ziele, Aufgaben und Zielgruppen der Werbung es gibt
- wie man Waren verkaufswirksam präsentiert und wie man Dekorationsmittel einsetzt
- wie man Mittel zur Kundenbindung nutzt
- wie man die Preisauszeichnung durchführt
- was man über Waren- und Datenfluss wissen muss
- wie Bestände auf Menge und Qualität kontrolliert werden
- wie man Waren lagert und pflegt

■ Weitere Informationen



Berufe – aktuell, umfassend, multimedial



Bildung – Beruf – Arbeitsmarkt: Selbstinformation zu allen Themen an einem Ort



www.arbeitsagentur.de – Bei den **Dienststellen vor Ort** (Startseite) kann man z.B. einen Termin für ein Beratungsgespräch vereinbaren.

