



Berufliche Grundqualifikation mit Hauptschulabschluss im Berufsfeld „Einzelhandel / Verkauf“

Maßnahmenummer: 922/3332/09

Dauer:	12. September 2011 bis 2. Juli 2012 Unterrichtszeiten: montags bis freitags von 08:00 bis 15:15 Uhr
Unterrichtseinheiten:	1.560 UE
Teilnehmerzahl:	15 bis 25
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">• Vorbereitung auf den Hauptschulabschluss mit den Fächern: Deutsch, Mathematik, Englisch, Geschichte, Sozialkunde und Physik (nach staatlichen Lehrplänen)• Berufsfachliche Inhalte: Verkäufer und Kunde, Rechtsgrundlagen im Verkauf, Verkaufen will gelernt sein, das Verkaufsgespräch, Kommunikation im Verkauf, der Kaufvertrag mit dem Kunden Betriebswirtschaftliche Grundlagen des Einzelhandels, Einkauf – Planung und Abwicklung, Zahlungsverkehr, Warenannahme und –lagerung Warenkunde (Discountersortimente)• Kommunikations- und Bewerbungstraining
Abschluss:	Hauptschulabschluss nach erfolgreich abgelegter Prüfung (schriftlich und mündlich) vor dem zuständigen Prüfungsausschuss der Schulbehörde
Zulassungsvoraussetzungen:	Arbeitslose Erwachsene, die die Vollzeitschulpflicht erfüllt haben und nicht über einen Hauptschulabschluss verfügen
Förderung:	Bei Vorliegen der persönlichen Voraussetzungen Förderung durch die Agentur für Arbeit oder das JobCenter über Bildungsgutschein möglich.
Perspektiven:	Mit dem Erreichen des Hauptschulabschlusses ist eine Vermittlung in eine Ausbildung zum/zur Verkäufer/-in oder Einzelhandelskaufmann /-frau erzielbar.
Weitere Informationen und Anmeldung:	GFS Wirtschaftsfachschule in Berlin GmbH Ansbacher Str. 16, 10787 Berlin (Nähe Wittenbergplatz) ☎ 030 23634949, Fax 030 23634949 www.gfs-wifa.de ; info@gfs-wifa.de

Ausbildungsinhalte

1. Vorbereitungskurs zum nachträglichen Erwerb des Hauptschulabschlusses

Deutsch

Lesen, Schreiben, Sprechen und Zuhören, Sprachwissen

Mathematik:

Proportionalität, Prozent- und Zinsrechnen, Funktionen, Zahlen und Zahlendarstellung, Satz des Pythagoras, Figuren und Körper, Daten und Statistik

Englisch:

Hörverstehen, Sprechen, Leseverstehen und Schreiben

Geschichte:

Leben im Mittelalter, Technische Innovation, Kaiserreich, Industriekultur und soziale Frage, Demokratie und Diktatur

Sozialkunde:

Jugendliche und Politik, Kommunikation und Medien, Menschenrechte, Recht und Rechtsprechung

Physik:

Schwimmen, Schweben, Sinken, vom inneren Aufbau der Materie, Wärme und Energie, GL der Optik, Mechanik, Elektrizitätslehre

2. berufskundlicher Ausbildungsteil

Verkäufer und Kunde / Rechtsgrundlagen im Verkauf

Rolle des Einzelhandels, Anforderungen an das Verkaufspersonal, Verkaufen will gelernt sein, Verkaufsgespräch und –präsentation, Bedeutung der Kommunikation im Verkauf, die Wirkung des Verkäufers auf den Kunden, Rechtsgrundlagen, der Kaufvertrag mit dem Kunden

Betriebswirtschaftliche Grundlagen des Einzelhandels

Einkaufsplanung, Einkaufsabwicklung, Vertragsabschluss und Bestellung, Störungen des Kaufvertrags, Zahlungsverkehr Warenannahme und –lagerung, Ermittlung optimaler bestände, Umschlaghäufigkeit

Marketing und Sortimentspolitik, Preispolitik, Werbung im Einzelhandel, Kundendienst und Konditionen

Warenkunde –Discounter Sortimente

Bewerbungstraining:

Lern- und Arbeitstechniken, Verhaltenstraining, Stärken und Schwächenanalyse, Training von Verhalten im Bewerbergespräch, Motivationstraining, Anzeigenanalyse