



Fit für Kasse und Verkauf

Teilzeit inklusive betrieblicher Lernphase

nach § 81 SGB III (Berufskennziffer 62101)



Wir sind für Sie da!

Menschen zu bilden und weiterzubringen ist unsere Leidenschaft. Egal wo Sie gerade stehen, wir sind „Mit Kompetenz zur Stelle“. Mit rund 1000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an über 100 Standorten sind wir für Sie vor Ort – die Akademie Überlingen, ein Familienunternehmen seit 1971.

Anschrift und Kontakt

Akademie Überlingen N. Glasmeyer GmbH
 An der Weide 50c
 28195 Bremen
 0421 16999-0
 bremen@a-ue.de

Herr Klaus Salomon

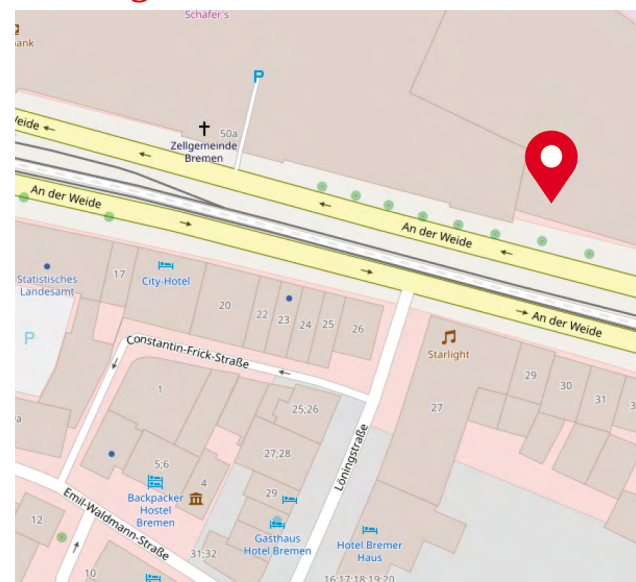
0421 16999-35
 k.salomon@a-ue.de

Frau Anke Schiphorst-Klemme

0151 22614871
 a.schiphorst-klemme@a-ue.de



Ihr Weg zu uns



© OpenStreetMap-Mitwirkende

Dauer

27 Wochen inklusive Urlaub

Schulungszeiten

Unterricht (552 UE / Unterrichtseinheiten à 45 Min):
 8:30 bis 13:30 Uhr

Betriebliche Lernphase (120 Stunden):

6 Stunden / Tag

Die Arbeitszeiten in der Praxisphase richten sich nach den betrieblichen Gegebenheiten.

Voraussetzungen

Die Deutschkenntnisse auf dem Niveau A2 reichen aus, denn wir trainieren mit Ihnen die Kundengespräche in deutscher Sprache.

Förderung

Die Teilnahme kann per Bildungsgutschein gefördert werden. Falls Sie sich unsicher sind, ob Sie von Ihrem Ansprechpartner/Ihrer Ansprechpartnerin im Jobcenter oder der Agentur für Arbeit einen solchen ausgestellt bekommen können, so sprechen Sie uns gerne an.

Wir beraten Sie unverbindlich und kostenlos zum Thema Bildungsgutschein und selbstverständlich auch, ob diese Maßnahme für Sie hilfreich sein kann.

Sie finden weitere Angebote auf unserer Homepage akademie-ueberlingen.de

Fit für Kasse und Verkauf



Wie eine Vielzahl von Menschen möchten auch Sie sich eine berufliche Zukunft aufbauen? Dabei können Sie sich eine Beschäftigung im Einzelhandel vorstellen?

Die Arbeitsmöglichkeiten im Einzelhandel stellen sich seit Jahren als sehr positiv heraus.

Auch hier suchen die Arbeitgeber gut geschultes Personal.

Wir sorgen für das Kompetenz-Fundament, das zur nachhaltigen Integration in den Arbeitsmarkt notwendig ist.



Zielgruppe

(auch Menschen mit Migrationshintergrund)

- Sie möchten im VERKAUF (wieder) beruflich Fuß fassen.
- Sie bringen vielleicht schon etwas Vorerfahrung (in Deutschland und / oder aus Ihrem Heimatland) mit.
- Sie möchten sich vergewissern, dass die Tätigkeiten im Verkauf das Richtige für Sie sind.
- Sie möchten nach einer Auszeit Ihr Fachwissen auffrischen.
- Sie möchten den Kurs als Vorschaltmodul für eine angedachte Umschulung mit Berufsabschluss nutzen.



Inhalte

- Einführung und Grundlagenwissen für den Verkauf
- Kommunikation im Verkauf mit berufsbezogenem Deutschtraining
- Verkaufstraining mit Rhetorik und Körpersprache im Verkauf
- Kassenschulung
- Warenannahme und -lagerung, Warenbeschaffung
- Warenpräsentation und -pflege
- Grundlagen kaufmännisches Rechnen und EDV
- Berufsbezogene Texte lesen, verstehen und schreiben
- Bewerbungstraining
- Fünf Wochen praktische Lernphase in einem Unternehmen

Ziel

ist der Einsatz als...

- Verkaufsmitarbeiter/-in
- Kassierer/-in

Abschluss

- Teilnahmezertifikat
- Zertifikat „Kassenschulung“
- Beurteilung der betrieblichen Lernphase