

## TQ – Verkäufer\*in

# Berufsabschlussorientierte Lernangebote für Menschen ohne anerkannten Berufsabschluss



Die Teilqualifizierung Verkäufer\*in eröffnet Teilnehmenden die Möglichkeit für Schritt, flexibel und in unterschiedlichen Modellen (z. B. TQdigital, TQplus, TQhybrid) in Voll- oder Teilzeit in fünf Teilqualifikationen (TQ) den Berufsabschluss zu erreichen. Bei erfolgreicher Kompetenzfeststellung erhalten die Teilnehmenden nach jeder TQ ein Zertifikat inklusive Kompetenzfeststellungsergebnis, das bundesweit anerkannt ist. Sie haben die Möglichkeit, sich zur Externenprüfung bei der zuständigen Kammer anzumelden und damit den Berufsabschluss zu erwerben.

Mit unseren TeilQualifizierungen qualifizieren sich Teilnehmende betriebsnah und in einem abwechslungsreichen Lernsetting. Theorie und Praxis sind eng miteinander verbunden. Der Unterricht erfolgt ausgewogen zwischen selbstständigem Arbeiten und theoretischem und fachpraktischem Unterricht. Dozierende vermitteln fachtheoretische Inhalte in kleinen Sequenzen, kontrollieren den Lernfortschritt und stehen neben einem qualifizierten Ausbilderteam für Fragen zur Verfügung. Zusätzliche LernprozessbegleiterInnen unterstützen die Teilnehmenden vor Ort.

#### Zugangsvoraussetzungen

Mindestens Sprachniveau B1 (wünschenswert B2), hohe Lernmotivation, Konzentrationsfähigkeit, Bereitschaft im Team zu arbeiten und Flexibilität. Die Eignung wird in einem persönlichen Beratungsgespräch geprüft.

### Übersicht

#### TQ 1 - Kassiertätigkeiten und Warensortiment

Inhalte:	Arbeiten an der Kasse (kassieren, Kasseneröffnung/-bestand/-abschluss):	Mindestens 12
milatio.	Ausführen von Serviceleistungen im Kassenbereich (Gutscheine, Reklamationen),	Wochen <sup>1</sup>
	Arbeitsprozesse im Kassenbereich: Kenntnisse Jugendschutz/Bargeld /	(davon mind. 1/3 im
	Falschgeld, Kennzeichnung von Waren, Kenntnisse der Kriterien des	Unternehmen)
	Warensortiments, Warengruppen/Warenbereich, Verkauf von Waren und	
	Dienstleistungen	

#### TQ 2 - Service und Kundeninformation

Inhalte:	Vermittlung von Waren- und Produktkenntnissen; Grundlagen im Auftreten und in der Kommunikation, den sicheren Umgang mit Kunden, v.a. in Konfliktsituationen; Vermittlung von Informationen zu Service- und Dienstleistungsangebot an Kunden und den Umgang mit Kundeninformationen zu Warensortiment und dem jeweiligen Dienstleistungsangebot	•
----------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

#### TQ 3 - Warenbewegung und Preiskalkulation (mit Wahlqualifikation)

Wahlqualifikation 1: Sicherstellung der Warenpräsenz

Inhalte:	Warenannahme von der Annahmestelle bis zum Verkaufsraum (Lager und Back-Office); Lagerung und Pflege von Waren (Lager und im Verkaufsraum); Warenbestandskontrolle und Inventur; Reklamationen bei der Annahme; Mitwirkung bei der Preiskalkulation und Warenbeschaffung	Mindestens 12 Wochen <sup>1</sup> (davon mind. 1/3 im Unternehmen)
	Mitwirkung bei der Preiskalkulation und Warenbeschaffung	Unternehmen)

Bundesministerium für Bildung und Forschung

UNTERSTÜTZT DURCH



UNTERSTÜTZT DURCH



#### TQ 4 - Beratung und Verkauf (mit Wahlqualifikation)

Inhalte:

Beratung von Kunden zu Dienstleistungsangeboten, Warensortiment und Servicedienstleistungen (u.a. im Verkaufsraum, am Telefon, über Social-Media-Kanäle des Betriebs, über Messedienste sowie auf schriftliche Anfragen); Anwendung von Kommunikationstechniken und Kenntnissen über Kundentypologie; Beschwerdemanagement; Reklamationen; Umtausch

Mindestens 12 Wochen<sup>1</sup> (davon mind. 1/3 im Unternehmen)

Wahlqualifikation 2: Beratung von Kunden

Wahlqualifikation 3: Kassensystemdaten und Kundenservice

#### TQ 5 - Warenpräsentation und Verkaufsförderung

Inhalte:

Verkaufsfördernde Warenpräsentation (Schaufenster, Verkaufsfläche, auf Aktionsflächen); Vorbereitung, Organisation und Durchführung von verkaufsfördernden Maßnahmen in Hinblick auf die Umsetzung von geeigneten Werbestrategien, öffentlichkeitswirksame Außenpräsentation (Rabattaktionen)

Mindestens 12 Wochen<sup>1</sup> (davon mind. 1/3 im Unternehmen)

Wahlqualifikation 4: Werbung und Verkaufsförderung

#### Ihr direkter Kontakt:

Wenn Sie sich für die Teilqualifizierung im Detail interessieren, wenden Sie sich bitte über das Kontaktformular an uns:

#### www.etapp-teilqualifizierung.de/kontakt







Arbeitsgem der Bildur

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Die Dauer verlängert sich ggf. sofern Feiertage in den Modulzeitraum fallen bzw. Urlaub geplant wird. Die Angaben beziehen sich auf eine Vollzeitmaßnahme.