

Verkauf und Handel

Bildung, Wissen, Chancen und Erfolge:

Die WIPA ist ein Bildungsunternehmen mit Zukunft und Geschichte. Seit 1966 bietet die WIPA fundierte Wissensvermittlung und individuelle Unterstützung bei der persönlichen Planung des Berufsweges.

Unterrichtszeiten:

montags bis freitags 8:00 bis 15:00 Uhr
Vollzeit: 40 Unterrichtsstunden pro Woche
Teilzeit: 20 Unterrichtsstunden pro Woche

Die Start- und Endzeiten können flexibel geregelt werden.

Beratung:

Nadja Dzikowski

Tel.: 0201 . 2 48 53 55-19
nadja.dzikowski@wipa.de

Regina Hetterscheidt

Tel.: 0201 . 2 48 53 55-20
regina.hetterscheidt@wipa.de



Fotos : © Robert Kneschke - Sergey Novikov - Fotolia.com



Das ganze Spektrum
neuer Perspektiven:



WIPA GmbH

Maxstraße 58 - 60
45127 Essen

Tel.: 0201 . 2 48 53 55-0
Fax: 0201 . 23 45 65

Email: info@wipa-essen.de
www.wipa.de



VDP
PRIVATSCHULVERBAND
NRW e.V.

Verkauf und Handel in Vollzeit und Teilzeit



Zielgruppen:

- Arbeitslose und -suchende Menschen
- Rehabilitanden

Zugangsvoraussetzung / Einstieg:

Nach einem individuellen Beratungsgespräch ist ein Einstieg jederzeit möglich.

Teilnahmedauer: individuell nach Absprache

- Vollzeit: max. 6 Monate
- Teilzeit: max. 12 Monate

Fördermöglichkeiten:

Bei Anerkennung und Vorlage eines **Bildungsgutscheins** ist eine Förderung durch die zuständige Agentur für Arbeit oder Jobcenter möglich.

Förderung über **Bildungsscheck** und **Prämien-gutschein** ist ebenfalls möglich.



Qualifizierung

Verkauf

- Allgemeine Warenkunde
- Visual Merchandising, Übungen zur Warenpräsentation
- Sortiment des Einzelhandels
- Ergonomiegerechte Arbeitsweise
- Fachrechnen
- Kaufmännischer Schriftverkehr
- Verkaufstechniken
 - Grundlagen erfolgreicher Kommunikation
 - Training von Verkaufsgesprächen
 - Training von Reklamationsgesprächen
 - Bewältigung von Konfliktsituationen

Kassentraining

EDV allgemein: MS-Office

- Word, Excel, PowerPoint, Outlook

Verkäuferinnen und Verkäufer veräußern Waren und Dienstleistungen. Dazu informieren und beraten sie Kunden und bieten Service-Leistungen an. Sie nehmen Ware an, zeichnen sie aus und präsentieren sie ansprechend. Zudem prüfen sie den Bestand, führen Qualitätskontrollen durch, bestellen Waren nach und nehmen Reklamationen entgegen.

Verkaufsgespräche und weitere Interaktionen mit Kunden sowie die Bedienung von Kassensystemen werden für Arbeitskräfte zunehmend wichtiger.

Zusätzlich erhalten Sie ein individuelles Bewerbungstraining und die Unterstützung durch unseren Jobcoach bei der Kontaktaufnahme zu Praktikumsunternehmen und Arbeitgebern.