



Schulungsort

Donner + Partner GmbH Baden-Württemberg
Bildungszentren Pforzheim
Luisenstraße 27
75172 Pforzheim
Tel.: 07231 20 40 30
E-Mail: info.pf@donner-partner.de

Ansprechpartner

Sarah Omidwar / Lara Nonnenmann
(Verwaltung)
Tel.: 07231 20 40 30
Fax: 07231 20 40 366
E-Mail: info.pf@donner-partner.de

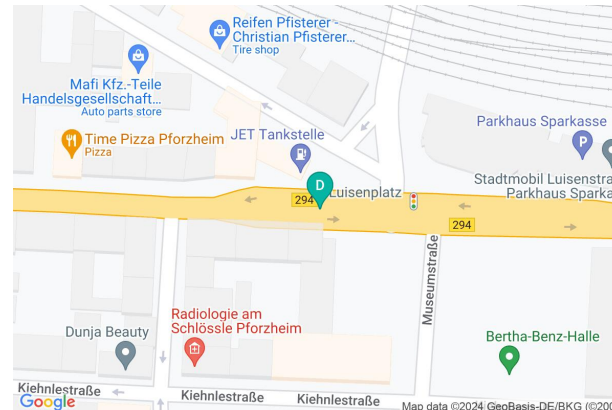
Simone Zipperle (FbW-Koordinatorin)
Tel.: 07231 20 40 30
Fax: 07231 20 40 366
E-Mail: info.pf@donner-partner.de
Internet: www.donner-partner.de

Qualitätsstandard

In unseren Seminaren werden Sie ausschließlich von erfahrenem Personal geschult. Vorab bieten wir Ihnen ein unverbindliches und kostenfreies Informationsgespräch an.



Hier finden Sie uns



Vom Hauptbahnhof sind es 5 Min. zu Fuß auf der Luisenstraße in Richtung Agentur für Arbeit. Von den Bushaltestellen am Leopoldplatz/Leopoldstraße sind es 5 Min. zu Fuß auf der Museumstraße Richtung Nordstadt.



Donner + Partner
Bildungszentren

Pforzheim

Umschulung zur Verkäuferin/zum Verkäufer im Einzelhandel

16-monatige Umschulung zum Verkäufer/ zur Verkäuferin am Standort Pforzheim mit IHK-Abschluss



**Zugelassener
Bildungsträger
nach AZAV**

Zielgruppen und Ziel



Die Umschulung richtet sich an Personen, die einen qualifizierten Berufsabschluss im Verkauf erwerben möchten.

Als Verkäufer informieren und beraten Sie Kunden und bieten Serviceleistungen an. Sie nehmen Ware an, zeichnen sie aus und präsentieren sie ansprechend. Zudem prüfen Sie den Bestand der Waren, führen Qualitätskontrollen durch, bestellen Waren und nehmen Reklamationen entgegen.

Ziel ist es, Ihnen die theoretischen und praktischen Inhalte des Ausbildungsbildes zu vermitteln.

Schulungsinhalte



Die Schulungsinhalte entsprechen dem Ausbildungsrahmenplan der IHK und beinhalten folgende Themen:

- Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
- Kunden im Servicebereich Kasse betreuen
- Werben und den Verkauf fördern
- Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren
- Waren beschaffen, annehmen, lagern und pflegen
- Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
- Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen
- Besondere Verkaufssituationen bewältigen



Seminardaten

Beginn	14.10.2024
Ende	05.02.2026
Dauer	16 Monate
Theorie	13,5 Monate
Praktikum	2,5 Monate

Unterrichtszeiten

Mo. - Fr. 8:00 - 15:30 Uhr

Ferienzeiten:

23.12.2024 - 03.01.2025

14.04.2025 - 23.04.2025

02.05.2025

30.05.2025

04.08.2025 - 15.08.2025

24.12.2025 - 05.01.2026

Info-Video

