



## Schulungsort

Donner + Partner GmbH Bildungszentren  
Deggendorf  
Zieglerstraße 2a  
94469 Deggendorf  
Tel.: 0991 8517  
E-Mail: info.deg@donner-partner.de

## Ansprechpartner

Frau A. Werner (Sekretariat)  
Tel.: 0991 - 8517  
Fax: 0991 - 5296  
E-Mail: werner.deg@donner-partner.eu

Herr K.Bank (Gebietsleiter)  
Tel.: 0991 8517  
E-Mail: bank.deg@donner-partner.eu

Frau A. Bank-Schadt (Seminarleitung)  
Tel.: 0991 6260

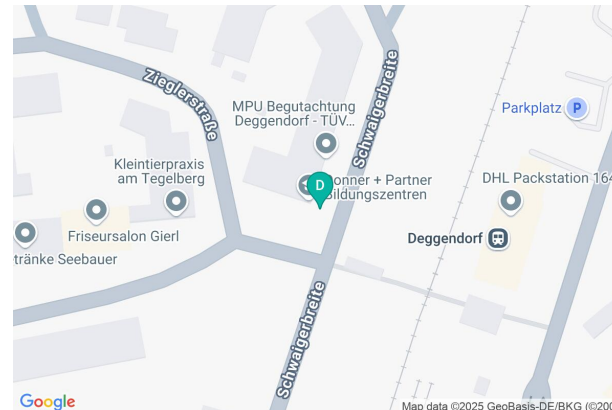
## Voraussetzungen:

- mind. Teilzeit verfügbar
- Sprachniveau muss für den Unterricht ausreichend sein. Im Zweifelsfall Entscheidung durch den Seminarleiter.

**Sie erreichen uns unter: 0991 - 8517**



Hier finden Sie uns



*Günstige Bus- und Bahnverbindungen,  
Haltestelle Hauptbahnhof  
Zieglerstraße 2a = durch die Unterführung  
vom Bahnhof, auf gegenüberliegender Seite  
EINGANG - von Seite "Schwaigerbreite"*



**Donner + Partner**  
Bildungszentren

**Deggendorf**

## Umschulung zum/zur Verkäufer/-in im Einzelhandel

mit IHK-Abschluss

**TERMIN:**  
neuer Termin in Planung

Teilzeit



**Zugelassener  
Bildungsträger  
nach AZAV**

## Kurzbeschreibung



Die Donner + Partner GmbH führt in Deggendorf seit über 30 Jahren

**Umschulungen** mit einer **Bestehensquote von über 99%** durch.

Unser enger Kontakt zur Wirtschaft nützt Ihnen in mehrfacher Hinsicht:

1. Wir vermitteln Qualifikationen, die am Markt wirklich zählen.
2. Wir unterstützen Sie bei der Suche nach geeigneten Praktikumsbetrieben.
3. Nach Ihrem erfolgreichen Abschluss beteiligen wir uns aktiv bei der Vermittlung von Arbeitsstellen.

Wir bilden Sie im Beruf **Verkäufer/-in im Einzelhandel** im Rahmen einer Umschulungsmaßnahme aus. Nach bestandener IHK-Prüfung führen Sie organisatorische und kaufmännische Tätigkeiten im Verkaufsbereich aus.

## Lehrgangsinhalte

- Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
- Kunden im Servicebereich Kasse betreuen
- Waren präsentieren
- Werben und den Verkauf fördern
- Waren beschaffen
- Waren annehmen, lagern und pflegen
- Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
- Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen
- Besondere Verkaufssituationen bewältigen
- Grundlagen EDV
- Englisch
- Bewerbungstraining

Gruppentage während des Praktikums sowie **intensive Prüfungsvorbereitung** vor schriftlicher und mündlicher Prüfung.

Unsere Teilnehmer werden über die gesamte Dauer von qualifizierten Dozenten handlungsorientiert geschult.



## Seminardaten

Beginn 01.09.2025

Ende 31.08.2027

Termine in Planung Theorie 1

ca. 7 Monate Praktikum 1

Theorie 2

ca. 5 Wochen Praktikum 2

## Unterrichtszeiten

Mo. - Fr 8:00 - 12:00 Uhr

## Ferien

insg. 48 Ferientage

ausführliche Prüfungsvorbereitung

## Ausbildung mit Herz und Verstand

Nutzen Sie unsere langjährigen Erfahrungen im Umschulungsbereich. Wir setzen auf bewährte Unterrichtsmethoden