

Kaufmann/-frau im Einzelhandel



Berufsbeschreibung

Viel Arbeit muss geleistet werden, damit sich ein Geschäft oder ein Kaufhaus voller neuer, moderner Waren präsentieren kann. Dazu müssen die Kaufleute im Einzelhandel viele Angebote vergleichen und eigene Preise kalkulieren, sich entscheiden und bei der betreffenden Firma bestellen. Sie setzen dazu anwendungsbezogene IT-Kenntnisse ein, damit alles in der Warenwirtschaft reibungslos abläuft (Bestellungen, Lieferungen, Eingänge, Ausgänge usw.).

Nach der Lieferung müssen die Waren mit Preisen versehen und schließlich attraktiv in das eigene Angebot eingeordnet werden. Die Kaufleute im Einzelhandel kennen die besonderen Qualitäten aller Waren, so dass sie ihre Kundinnen gut beraten können. Denn bevor sich eine Kundin für eine bestimmte Ware entscheidet, möchte sie genau informiert werden. Für den Kaufentscheid ist nicht allein der Preis ausschlaggebend! Das Preis-Leistungs-Verhältnis muss ebenfalls stimmen und dem der Konkurrenten möglichst überlegen sein.

Freundlichkeit und Kompetenz sind entscheidend im Umgang mit Kunden und Kundinnen. Deshalb sind alle Handlungen der Kaufleute im Einzelhandel auf Kundenzufriedenheit ausgerichtet. Man würde zwar denken, gute Qualitätswaren würden sich wie von selbst verkaufen, doch dem ist nicht so. Es sind immer die Menschen, die den Handel bewegen!

Dieser Beruf ist sehr flexibel erlernbar. So bestehen Wahlqualifikationseinheiten wie »Beratung und Verkauf«, »Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft« und »Marketing«.

Mithilfe der vielen verschiedenen Qualifikationen können die Geschäfte der unterschiedlichen Bereiche – sei es ein Supermarkt, ein Modehaus oder eine Gemüsekette – ihre Prioritäten in der Ausbildung selbst setzen. Das heißt, sie können entsprechend ihrem eigenen Bedarf ausbilden und sich beispielsweise in erster Linie auf die Kunst der Beratung konzentrieren oder, wie beispielsweise in Kaufhäusern oder Selbstbedienungsläden, Beratung als eine unter mehreren Fähigkeiten und Kenntnissen schulen.

Anforderung

Mittlerer Bildungsabschluss bevorzugt; gesicherte Grundkenntnisse in Mathematik und Deutsch. In der Berufsberatung oder beim Betrieb erkundigen.

Freude am Beraten, Kundenorientiertheit, Freude am Umgang mit Menschen, verkäuferisches Geschick, Planungs- und Kommunikationsvermögen, Zuhören können, gepflegtes Äußeres, Verantwortungsbereitschaft, logisches Denken und Interesse für wirtschaftliche Zusammenhänge, klarer, sprachlicher Ausdruck, Überzeugungskraft, Lernbereitschaft, Belastbarkeit.

Ausbildung

3 Jahre (Handel): duale Ausbildung Betrieb und Berufsschule. Neuerdings mit gestreckter Abschlussprüfung möglich (zweiteilig, zeitlich getrennt).

Die Auszubildenden können zwischen verschiedenen Wahlpflichtbausteinen (zum Beispiel Beratung, Ware, Verkauf) oder einem Sortiment wählen. Im 3. Ausbildungsjahr wählen sie 3 aus 8 (mindestens eine von drei) Wahlqualifikationen; unter anderem Beratung, Ware, Verkauf, Online-Handel oder warenwirtschaftliche Analyse. Auch führen sie eigenverantwortlich Projektarbeiten durch. Sie können zudem ein exklusives Führungstraining absolvieren.

Es ist auch eine schulische Ausbildung möglich.

Entwicklungsmöglichkeiten

Erstverkäufer/in, Substitut (stellvertretende Abteilungsleitung), Fachberatung für Warenbereiche, Handelsfachwirt/in, Handelsassistent/in, Staatl. geprüfte/r Betriebswirt/in, Abteilungsleitung, Einkäufer/in,

Bachelor of Arts – Handel, Geschäftsführer/in, Unternehmer/in.