




Qualifizierungsbild des Qualifizierungsbausteins

 <p>Der Qualifizierungsbaustein wurde im Rahmen des Projektes „QuiB“ erstellt und erprobt unter Mitarbeit folgender Betriebe:</p>	Name und Anschrift des durchführenden Betriebes / Trägers / Anbieters:
<ul style="list-style-type: none">▪ Cariteam Familienmarkt 60599 Frankfurt	

Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins:

Verkauf

Zugrunde liegender Ausbildungsberuf:

Verkäufer/Verkäuferin

Ausbildungsrahmenplan für Verkäufer/Verkäuferin, IHK Frankfurt a.M. gemäß Verordnung vom 01.08.2004

Bezeichnung, Datum der Anerkennung, Fundstelle der Ausbildungsordnung im Bundesgesetzblatt/Bundesanzeiger

Qualifizierungsziel:

Der/Die Qualifizierte kennt das Warensortiment und kann Verkaufsgespräche führen.

Allgemeine, übergreifende Beschreibung der zu erwerbenden Qualifikationen und ausgeübten Tätigkeiten

Dauer der Vermittlung:

140 Stunden

Angabe der Dauer in Zeitstunden bzw. Wochen mit Wochenstundenangabe

**Zu vermittelnde Tätigkeiten, Fertigkeiten und Kenntnisse**

Zu vermittelnde Tätigkeiten	Zuordnung zu den Fertigkeiten und Kenntnisse des Ausbildungsrahmenplans
1. Warensortiment und Warenkunde Der/Die Qualifizierte <ul style="list-style-type: none">▪ kennt die im Geschäft vorhandenen Waren und Materialien▪ kann Ware ordnungsgemäß präsentieren▪ kennt den Zusammenhang zwischen Material und Preis und kann diesen erläutern	§8 Abs. 1 Nr. 3 <ul style="list-style-type: none">e) Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen für Waren eines Warenbereichs, auch in einer fremden Sprache, anwenden §8 Abs. 1 Nr. 3 <ul style="list-style-type: none">f) Warenkennzeichnungen berücksichtigen und für die Information von Kunden nutzen
2. Kundenansprache Der/Die Qualifizierte <ul style="list-style-type: none">▪ kann Kunden frei und freundlich ansprechen und deren Wünsche erfragen▪ kann sich auf Kundenwünsche einstellen	§8 Abs. 1 Nr. 4.1 <ul style="list-style-type: none">c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beitragen §8 Abs. 1 Nr. 4.2 <ul style="list-style-type: none">a) auf Erwartungen und Wünsche des Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen
3. Warenpräsentation und Verkauf Der/Die Qualifizierte <ul style="list-style-type: none">▪ kann Kunden einen Überblick über das Warenangebot verschaffen.▪ kann Auskunft über die Pflege der Waren geben▪ kann Kunden gemäß derer Wünsche Ware präsentieren▪ kann Kunden zur Kasse begleiten und dort die Waren sachgerecht verpacken	§8 Abs. 1 Nr. 3 <ul style="list-style-type: none">a) Warenbereich als Teil des betrieblichen Warensortiments darstellen §8 Abs. 1 Nr. 3 <ul style="list-style-type: none">b) Kunden über die Warenbereiche im Ausbildungsbetrieb informieren

Leistungsfeststellung:

Element 1 - 3 Beobachtung und Rückmeldung im Tagesgeschäft und
Reflexion von alltäglichen Arbeitssituationen

Beschreibung der Art der Leistungsfeststellung, etwa Prüfungsgespräch, schriftlicher Test, kontinuierliche Tätigkeitsbewertung



Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der
Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Industrie- und
Handelskammer bestätigt.

30.05.2007
Datum

Unterschrift



Das Projekt „QuiB – Qualifizierungsbausteine im Betrieb“ hat die Verbesserung
der betrieblichen Ausbildungsvorbereitung zum Ziel.
Das Projekt läuft von 01.03.2005-31.12.2007.

Projektförderung:



Europäischer
Sozialfonds

Hessisches
Ministerium für
Wirtschaft,
Verkehr und
Landesentwicklung



Projektdurchführung:



Institut für berufliche Bildung,
Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik GmbH
Herrnstraße 53
63065 Offenbach

(Name und Anschrift des Betriebes, Trägers oder sonstigen Berufsausbildungsvorbereitung)

Zeugnis

nach § 7 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung über die Leistungsfeststellung zum Abschluss des Qualifizierungsbausteins

Verkauf

(Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins)

Herr/Frau
(Name) (Anschrift der teilnehmenden Person)
geboren am in
hat vom bis
(Dauer)
im Rahmen der
(Art der berufsausbildungsvorbereitenden Maßnahme)

an dem Qualifizierungsbaustein Verkauf
(Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins)

teilgenommen und das Qualifizierungsziel

- ☐ mit gutem Erfolg
☐ mit Erfolg
(Einordnung gemäß § 6)

erreicht.

Das Qualifizierungsziel umfasst:

Der/Die Qualifizierte kennt das Warensortiment und kann Verkaufsgespräche führen.
(Angaben zum Qualifizierungsziel)

Der Qualifizierungsbaustein ist dem anerkannten Ausbildungsberuf

Verkäufer/Verkäuferin
(Bezeichnung des Ausbildungsberufes)

zuzuordnen.

Die fachlichen Bestandteile des Qualifizierungsbausteins sind dem beigegeführten Qualifizierungsbild zu entnehmen.

Datum

Unterschrift(en).....

.....
(Betrieb, Träger oder sonstiger Anbieter der Berufsausbildungsvorbereitung)