


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">▪ Muy bien, 61348 Bad Homburg▪ Freud Backstube, 60435 Frankfurt | |

Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins:

Verkaufsvorbereitung

Zugrunde liegender Ausbildungsberuf:

Verkäufer/in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel

Gemäß der Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel vom 16. Juli 2004. Bundesgesetzblatt 2004 Teil I, Nr. 38, ausgegeben zu Bonn am 26. Juli 2004

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

Qualifizierungsziel:

Der/Die Jugendliche kann die Verkaufsräume in einem verkaufsbereiten Zustand halten, kann Warenbestände auffüllen und verkaufsfördernd aufstellen, Waren auszeichnen und auf Verkaufsfähigkeit prüfen.

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 Kenntnissen des Ausbildungsrahmenplans |
|---|---|
| <p>1. Vorarbeiten für den Verkauf Der/ Die Jugendliche</p> <ul style="list-style-type: none"> kann die Verkaufsräume in einem verkaufsbereiten Zustand halten (Eingangsbereich fegen, Schaufenster und Verkaufstheke reinigen usw.). | <p>Verkäufer/Verkäuferin: §8 Abs. 1 Nr. 4.1 a) die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolgreiche Handelstätigkeit erläutern und bei der eigenen Aufgabenerfüllung berücksichtigen c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beitragen</p> <p>Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel: §12 Abs. 1 Nr. 4.1 a) Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beitragen</p> |
| <p>2. Warensortiment und Warenpräsentation Der/ Die Jugendliche</p> <ul style="list-style-type: none"> kennt im Wesentlichen das Warensortiment. hat einen generellen Überblick über den Warenbestand. erkennt, wenn Ware nicht mehr verkaufsfähig ist. kann Verwendungsmöglichkeiten nicht verkaufsfähiger Waren benennen. kann die Warenbestände auffüllen. kann die Ware verkaufsfördernd aufstellen. | <p>Verkäufer/Verkäuferin: §8 Abs. 1 Nr.3 a) Warenbereich als Teil des betrieblichen Warensortiments darstellen b) Kunden über die Warenbereiche im Ausbildungsbetrieb informieren c) Struktur des betrieblichen Warenbereichs in Warengruppen darstellen d) Eigenschaften, Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren eines Warenbereichs unter Berücksichtigung ökologischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte darstellen; Informationsquellen zur Aneignung von Warenkenntnissen nutzen</p> <p>§8 Abs. 1 Nr. 6.2 a) Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzen</p> <p>Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel: §12 Abs. 1 Nr. 3 a) Warenbereich als Teil des betrieblichen Warensortiments darstellen b) Kunden über die Warenbereiche im Ausbildungsbetrieb informieren c) Struktur des betrieblichen Warenbereichs in Warengruppen darstellen d) Eigenschaften, Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren eines Warenbereichs unter Berücksichtigung ökologischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte darstellen; Informationsquellen zur Aneignung von Warenkenntnissen nutzen</p> <p>§12 Abs. 1 Nr. 6.2 a) Waren verkaufswirksam präsentieren und Dekorationsmittel einsetzen</p> |

| | |
|--|---|
| <p>3. Warenauszeichnung Der/ Die Jugendliche</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ kann die verschiedenen Arten der Warenauszeichnung beschreiben ▪ kennt die Rechtsvorschriften zur Warenauszeichnung ▪ kann die Waren ordnungsgemäß auszeichnen ▪ kann die dafür notwendigen Hilfsmittel einsetzen und pflegen | <p>Verkäufer/Verkäuferin: §8 Abs. 1 Nr.3 f) Warenkennzeichnungen berücksichtigen und für die Information von Kunden nutzen</p> <p>Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel: §12 Abs. 1 Nr. 3 f) Warenkennzeichnungen berücksichtigen und für die Information von Kunden nutzen</p> |
|--|---|

Leistungsfeststellung:

Element 1-3 - Gespräch mit Fragestellungen, Beobachtung im Alltag, Feedback

Beschreibung der Art der Leistungsfeststellung, etwa Prüfgespräch, schriftliche Text, kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

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

02.08. 2006
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.

| | |
|---|---|
| <p>gefördert vom:</p> <div data-bbox="194 1881 427 1962">  <p>Europäischer Sozialfonds</p> </div> <div data-bbox="539 1868 722 1962"> <p>Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung</p>  </div> | <p>durchgeführt vom:</p> <div data-bbox="810 1868 912 1984">  </div> <p>Institut für berufliche Bildung, Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik GmbH Herrnstraße 53 63065 Offenbach</p> |
|---|---|

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

Zeugnis

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

Verkaufsvorbereitung (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 **Verkaufsvorbereitung**
(Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins)

teilgenommen und das Qualifizierungsziel mit

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

erreicht.

Das Qualifizierungsziel umfasst:

Der/Die Jugendliche kann die Verkaufsräume in einem verkaufsbereiten Zustand halten, kann Warenbestände auffüllen und verkaufsfördernd aufstellen, Waren auszeichnen und auf Verkaufsfähigkeit prüfen.

(Angaben zum Qualifizierungsziel)

Der Qualifizierungsbaustein ist dem anerkannten Ausbildungsberuf
Verkäufer/in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel
(Bezeichnung des Ausbildungsberufes)

zuzuordnen.

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

Datum

Unterschrift(en).....

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