



Durchstarten im Handel Laufender Einstieg möglich!

Die Außerbetriebliche Ausbildungsstätte Handwerkskammer Dortmund GmbH ist eine Bildungseinrichtung, die seit über 35 Jahren Menschen in der Tradition des Handwerks und der Industrie ausbildet, umschulst und qualifiziert.

- Wir bieten Ausbildungen in gewerblich-technischen und kaufmännischen Berufen.
- Wir unterrichten Sie in Theorie und Praxis durch qualifiziertes Personal.
- Wir unterstützen Sie persönlich bei allen Fragen rund um Ihre Qualifizierung.

Unterrichtet wird in berufsspezifischen Kleingruppen im persönlichen Kontakt mit langjährig erfahrenen Ausbilderinnen und Ausbildern im jeweiligen Berufsbild. Um Sie beim Lernen zu unterstützen, nutzen wir gut ausgestattete Werkstätten, Praxisräume, Theorieräume und EDV-Räume.

Im Raum Dortmund haben wir durch unsere langjährige Tätigkeit als Ausbildungsstätte und 100%-ige Tochter der Handwerkskammer Dortmund sehr gute Kontakte zu über 600 Praktikumsfirmen.

Außerbetriebliche Ausbildungsstätte
Handwerkskammer Dortmund GmbH
Huckarder Straße 111
44147 Dortmund

Telefon: 0231 18400-0
Telefax: 0231 18400-13
Internet: www.aa-hwk.de
E-Mail: info@aa-hwk.de

Ansprechpartnerin

Frau Susanne Tanski
Telefon: 0231 18400-53
E-Mail: s.tanski@aa-hwk.de



[aa_hwkdortmund](#)



Außerbetriebliche Ausbildungsstätte
HWK Dortmund





Zielgruppe

Diese Anpassungsweiterbildung hilft, das berufliche Wissen aktuell zu halten und an neue Entwicklungen anzupassen. Sie richtet sich an Interessenten (m/w/d), die sich beruflich neu orientieren, weiterentwickeln oder einen beruflichen Wiedereinstieg anstreben.

Perspektive

Teilnehmende werden zur qualifizierten Fachkraft ausgebildet und erwerben Kompetenzen, die auf dem Arbeitsmarkt im Bereich Handel sehr gefragt sind.

Möglichkeiten der Förderung und Finanzierung

Bei Vorliegen der persönlichen Voraussetzungen besteht die Möglichkeit einer Förderung über das Qualifizierungschancengesetz (QCG) bzw. durch den Bildungsscheck NRW. Auch eine Selbstzahlung ist möglich. Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!



Teilnahmevoraussetzungen

Deutsch in Wort und Schrift. Interesse am Handel sowie die Motivation, in diesem Berufsfeld zu arbeiten.

Modulare Unterrichtsform

Die Dauer der einzelnen Module beträgt ein Monat. Die gesamte Qualifizierung ist auf eine Dauer von sechs Monaten ausgelegt; ein laufender Einstieg ist jeweils zum Ersten eines Monats möglich. Sie können auch einzelne Module buchen.

Unterrichtsform

Unterrichtet wird in fachspezifischen Kleingruppen mit persönlichen Kontakt zu langjährig erfahrenen Ausbilder/innen in gut ausgestattete Schulungsräumen.

Unterrichtszeit

Die tägliche Unterrichtszeit ist montags bis donnerstags von 8:00 bis 16:15 Uhr, freitags von 8:00 bis 15:00 Uhr.

Erwerb des anerkannten Kassenpasses

Für das Kassentraining erhalten Sie nach erfolgreichem Abschluss zusätzlich den zertifizierten Kassenpass.

Abschluss

Im Anschluss erhalten Sie ein anerkanntes Trägerzertifikat mit den erworbenen Kompetenzen.



Die Inhalte der Qualifikation werden in entsprechenden Modulen praxisnah vermittelt. Inhalte sind u. a.:

Modul 01: Selbstmanagement

- Stärken- und Schwächenprofil
- Zeit- und Stressmanagement
- Teamtraining: Förderung von Teamfähigkeit
- Kommunikationstraining
- Individuelles Bewerbungstraining

Modul 02: Einzelhandel Kompakt

- Stellung des Einzelhandels in der Gesamtwirtschaft
- Unternehmens- und Betriebsformen
- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle
- Werbung und Verkaufsförderung
- Marketingmaßnahmen

Modul 03: Kundenkommunikation

- Bei Bedarf berufsbezogene Sprachförderung Verkauf
- Anforderungen an den/die Verkäufer/in
- 8 Phasen des Verkaufsgesprächs
- Beratung in komplexen Situationen
- Umgang mit Reklamationen/Service
- Beschwerdemanagement/Kundentypen

Modul 04: Kassen und Warenwirtschaftssysteme

- Umgang und Bedeutung des Warenwirtschaftssystems
- Wirtschaftliche Kennzahlen
- Zahlarten
- Kassentraining, mit Abschluss des Kassenpasses

Modul 05: Vertiefung Warenkenntnisse

- Sortimentspolitik
- Warenpräsentation und Auszeichnung
- Spezifische Verkaufsgespräche (Fachgespräche)
- Warenkunde

Modul 06: Praxisphase

- Umsetzung der erworbenen Kenntnisse in die Praxis