



Lehre als Verkäufer/in

Ob Möbelgeschäft, Supermarkt oder Boutique, Einzel- oder Großhandel, Innen- oder Außendienst: Zu den wichtigsten Aufgaben eines Verkäufers/einer Verkäuferin zählen die Beratung des Kunden und der Verkauf. Sie fragen, was der Kunde wünscht, informieren über die Produkte und bieten das Passende an. Zudem organisieren Verkäufer/innen die Bestellung und Lagerung von Waren, präsentieren diese werbewirksam und wickeln den Zahlungsverkehr an der Kassa ab.

Verkäufer/innen benötigen viel Einfühlungsvermögen, Geduld und Ordnungssinn, müssen mit Menschen gewandt kommunizieren können, brauchen ein rasches Auffassungsvermögen und eine positive Ausstrahlung. Weiters benötigen sie Fachwissen und sollten auf die Wünsche der Kunden gezielt eingehen können.

Lehrlingsausbildung:

Der Besuch der Berufsschule ist Teil der dualen Ausbildung (Betrieb und Schule) in handwerklichen und Dienstleistungsberufen. Im Betrieb erhalten die Schüler/innen die praktische Ausbildung, berufsbegleitend ist der Besuch der Berufsschule Pflicht. Dort wird ihnen ein Grundwissen in allgemeinbildenden Fächern vermittelt sowie fachspezifische Kenntnisse in Warenkunde, Verkaufskunde oder Fachrechnen. Nicht zu kurz kommt bei der Lehrlingsausbildung die Fachpraxis, bei der die Schüler/innen üben können.

Dauer: 3 Jahre

Blockunterricht (10 Wochen pro Lehrjahr), praktische Ausbildung im Lehrbetrieb

Zugangsvoraussetzungen:

- Mittelschulabschluss und Mindestalter von 15 Jahren
- Die Anmeldung erfolgt vom Lehrbetrieb mittels Lehrvertrag.

Abschluss / weiterführende Möglichkeiten:

Wer die Lehre (Beendigung der Lehrzeit und erfolgreicher Abschluss der Berufsschule) abgeschlossen hat, kann die Lehrabschlussprüfung absolvieren und erhält das Lehrabschlussdiplom.

Im Anschluss kann:

- der Meisterkurs besucht werden
- ein Aufnahmeverfahren zum Einstieg in das maturaführende Bildungsjahr (Bereich Handel, Verwaltung und personenbezogene Dienstleistung) absolviert werden

Arbeitsmöglichkeiten:

als Verkäufer/in in den Bereichen Handel Allgemein, Handel Lebensmittel oder Handel Textil



Lernfelder

In den Lernfeldern tritt das einzelne Schulfach in den Hintergrund, es wird fachübergreifend an einem bestimmten Thema/einer bestimmten Aufgabenstellung gearbeitet. Die Lernfelder verbinden das theoretische Wissen mit der Praxis, die Schüler/innen können unter Anleitung konkret den Beruf erproben.

Lernfelder der 1. Klasse

- den eigenen Betrieb repräsentieren und die Anforderungen an das Berufsbild erfüllen
- kundenorientierte Verkaufsgespräche führen
- das Warensortiment gestalten und verwalten
- werben und den Verkauf fördern

Lernfelder der 2. Klasse

- kundenorientierte Verkaufsgespräche führen
- Kunden im Kassenbereich betreuen
- Waren im Schaufenster wirkungsvoll präsentieren

Lernfelder der 3. Klasse

- mit anspruchsvollen Verkaufssituationen umgehen
- das Warensortiment gestalten und verwalten
- Waren und Verkaufsräume wirkungsvoll präsentieren und entsprechende Marketingkonzepte erarbeiten

