

HANDEL-EINZELHANDEL

ZIELSETZUNG

Ziel des Fachkurses ist es, Sie auf die aktuellen Anforderungen des Arbeitsmarktes im Berufsfeld Handel-Einzelhandel zu schulen, um Ihre Berufschancen zu erhöhen und den Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt zu ermöglichen. Wir freuen uns auf eine spannende gemeinsame Zeit mit Ihnen und zählen auf Ihr Engagement und Ihre aktive Mitarbeit!

FÜR EINEN GUTEN KURSSTART...

Ist es wichtig, dass noch offene Fragen zu Ihrer Kursteilnahme geklärt werden, und die Organisation Ihres persönlichen Alltags geregelt ist.

Zwei Wochen vor Seminarbeginn werden Sie bei unserer **Informationsveranstaltung** (Dauer ca. 3 Stunden, Start 14:00 Uhr) ausführlich zu den Rahmenbedingungen und Inhalten des Kurses informiert, und absolvieren ein Auswahlverfahren (schriftliche und mündliche Testung) zur Prüfung der Teilnahmemöglichkeit.

SEMINARDAUER/KURSZEITEN

12 Wochen mit 20 Stunden Seminar/Woche

Begleitendes Coaching außerhalb der Kurszeiten nach Vereinbarung.

Die Anmeldung zum Seminar erfolgt durch Ihre Beraterin oder Ihren Berater des Arbeitsmarktservice.

THEMEN UND INHALTE

PERSÖNLICHKEITSTRAINING

- Lerntechniken, Motivationstraining
- Organisationsmanagement
- Kommunikation- und Konfliktmanagement
- Teamarbeit, Gender Training
- Auftreten und Stil

BEWERBUNGSTRAINING

- Förderansuchen, Schulung und Nutzung des eAMS
- Analyse von Stelleninseraten
- Die richtige Vorbereitung für das Vorstellungsgespräch
- Erstellung eines professionellen Bewerbungssets
- Analyse von Arbeitszeugnissen
- Vorbereitung des Betriebspraktikums



Im Auftrag des



Durchführung



IT BASIC

- ☑ Grundkenntnisse Textverarbeitung, Präsentation Tabellenkalkulation und Outlook
- ☑ Fortgeschrittene Benutzung des Internets: Daten downloaden, Suchmaschinen und Suchdienste, Online-Buchungsportale und Webshops, Grundlagen des e-business

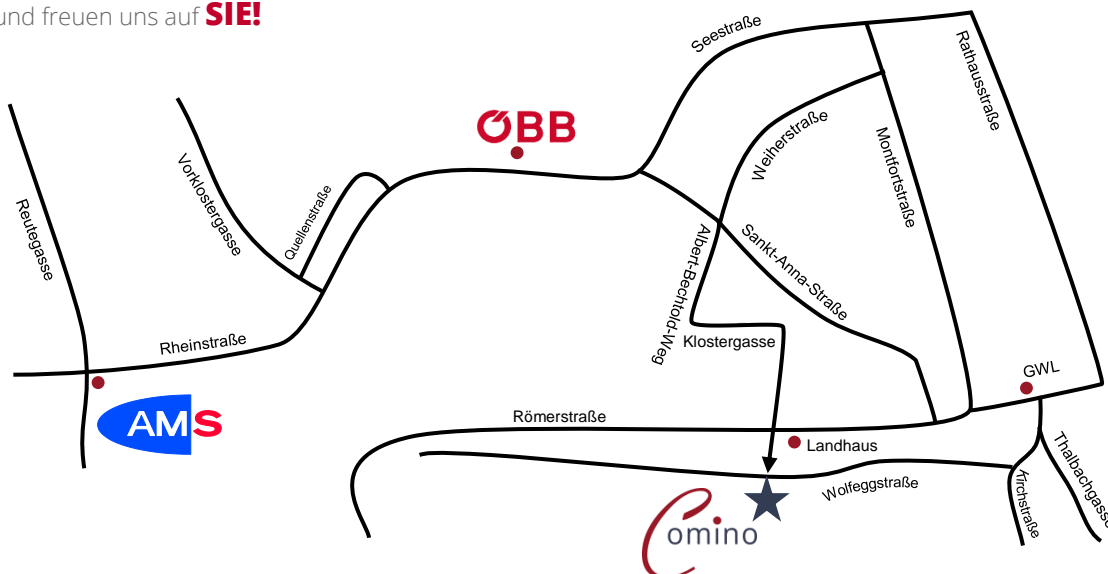
EINFÜHRUNG „DER HANDELSBETRIEB“

- ☑ Betriebsarten- und Formen
- ☑ Leistungsfaktoren im Handel
- ☑ Sortiments- und Preisgestaltung
- ☑ Verkaufsmethoden
- ☑ Vertriebs- und Warenwirtschaftssysteme

VERKAUFSTECHNIK, VERKAUFSVERHALTEN, BESCHWERDEMANAGEMENT

- ☑ KundInnentypologie und Kaufmotive
- ☑ Verkaufskommunikation (verbale und nonverbale Gesprächsförderer und -barrieren, Killerphrasen)
- ☑ Verkaufsgespräche professionell führen
- ☑ Frage- Argumentations- und Abschlusstechniken
- ☑ Grundregeln für effektives Zuhören
- ☑ Sicherheit im Auftreten
- ☑ KundInnenbindung - das Partnerschaftsgespräch und Fördergespräch im Verkauf
- ☑ Netzwerke etablieren und vergrößern, Empfehlungsmanagement
- ☑ Zeit- und Stress-Management
- ☑ Gruppenverhandlungsführung
- ☑ Aktive Beobachtung in Verkaufslokalen
- ☑ Beschwerdemanagement als Chance

Wir wünschen Ihnen **VIEL ERFOLG** und freuen uns auf **SIE!**



WARENPRÄSENTATION

- ☑ Repräsentationstechniken, Dekorieren
- ☑ Schlichtungsarten und Schlichtungsplan
- ☑ Preis- und Herkunftsauszeichnung
- ☑ Qualitätsklassen, Warenpflege, Qualitätskontrolle
- ☑ Abverkaufsstrategien

VERKAUFSABRECHNUNG UND KASSA

- ☑ Kassensysteme und Sicherheit
- ☑ Abwicklung des Zahlungsverkehrs
- ☑ Kassenbelege und Rechnungen
- ☑ KundInnenkarten und Aktionen
- ☑ Steuern und Abgaben

BETRIEBLICHES PRAKTIKUM

Nutzen Sie Ihre Chance auf einen neuen Arbeitsplatz und stellen Sie beim Praktikum Ihre Leistungsbereitschaft und Ihre Kompetenz unter Beweis.

KURSORT BREGENZ

Wolffeggstraße 11 (OG 1, 3) | 6900 Bregenz

T +43 (0)5572 – 31460 30

F +43 (0)5572 – 31460 31

E schulungen.bregenz@comino.at

Unsere Seminarräume befinden sich versetzt hinter dem Landhaus (ca. 5 Minuten Fußweg vom Bahnhof). Überqueren Sie beim Hauptbahnhof die Schweizerstraße und folgen der Sankt-Anna-Straße ca. 72 Meter. Dann biegen Sie rechts in den Albert-Bechtold-Weg ein. Nach 90 Metern biegen Sie links ab in die Klostergasse. Sie passieren eine Unterführung und erreichen die Wolffeggstraße.