



Selbstcheck Verkäufer/ -in

Modul	zu erwerbende Kenntnisse und Fähigkeiten	keine Vorerfahrungen	geringe Vorerfahrungen	umfangreiche Vorerfahrungen	Bemerkungen
Modul 1 Grundlagen des Einzelhandels / Werbung und Verkaufsförderung	<ul style="list-style-type: none"> - Bedeutung und Struktur des Einzelhandels / Ausbildungsbetriebes / - Arbeits- und Umweltschutz / Sicherheit und Gesundheitsschutz / Personalwirtschaft, Rechtsvorschriften - Grundlagen der Werbung / Warenpräsentation - Werbeaktionen planen und durchführen und Kontrolle der Werbeerfolge - Verkaufsförderung / Reaktionen auf Veränderungen im Wettbewerb 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Modul 2 Den Verkauf vorbereiten	<ul style="list-style-type: none"> - Umweltschutz, Verpackungsordnung - Verkaufsvorbereitung, Ware verkaufsfähig machen, Sortierung, Platzierung, Kontrolle / Teamarbeit und Kooperation - Informations- und Kommunikationssysteme - Werbung und verkaufsfördernde Maßnahmen - Warensortimente 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Modul 3 Aufbereitung und Lagerung der Ware	<ul style="list-style-type: none"> - Kontrolle bei der Warenannahme, Warensortimente Reklamationen - Tätigkeit im Lager / Warenlagerung / Werbewirksamkeit - Bestandsüberwachung (MHD, Renner/Penner) 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>



Selbstcheck Verkäufer/ -in

Modul	zu erwerbende Kenntnisse und Fähigkeiten	keine Vorerfahrungen	geringe Vorerfahrungen	umfangreiche Vorerfahrungen	Bemerkungen
Modul 4 Der Verkaufsprozess: Kundenorientiertes Verkaufen	- Beratung und Verkauf (Von der Begrüßung bis zur Verabschiedung des Kunden)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
	- Den Bedarf ermitteln (Was will der Kunde?)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
	- Kommunikationsgrundlagen (Sachinformationen vermitteln/ Verkaufsatmosphäre/ schwierige bzw. besondere Verkaufssituationen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
	- Kundenservice	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
	- Nutzenargumentation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
	- Abschluss des Verkaufsprozesses	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
	- Kassiervorgang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
	- Umtausch/ Beschwerde/ Reklamation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
	- Kassenabrechnung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
	Modul 5 Einkaufen und Beschaffen (aus Sicht Mitarbeiter / aus Sicht Geschäftstg. und Verwaltung)	- Kontrolle der Warenbestände / Warenwirtschaftssystem	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Einkaufsplanung / Kalkulation		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
- Vom Angebot zum Kaufvertrag /Einkaufsabwicklung		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
- Regelungen für Lieferung und Zahlung (Rechnungswesen)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
- Gestaltung des Verkaufspreises		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____

Ort, Datum

Unterschrift ausfüllende Person(en)