



AOT

BERUFE: KAUFLEUTE IM EINZELHANDEL UND VERKÄUFER

Bitte reichen Sie diese Anlage zusammen mit Ihren Unterlagen bei uns ein. Die Angaben sind verbindlich und können nachträglich nicht geändert werden! Bitte kopieren/notieren Sie sich deshalb die gemachten Angaben!

Die mündliche Prüfung orientiert sich in folgendem **Warenbereich**:
(z. B. Elektro, Textil, Lebensmittel, Heimwerkerbedarf etc.)

VERKÄUFER/-IN:

Der/die Auszubildenden zum/zur **Verkäufer/-in** wählt für das ‚Fallbezogene Fachgespräch‘
e i n e der folgenden Wahlqualifikationseinheit:

<input type="checkbox"/> 1. Warenannahme, Warenlagerung Bestandssteuerung; Warenannahme und -kontrolle; Warenlagerung	<input type="checkbox"/> 2. Beratung und Verkauf Beratungs- und Verkaufsgespräche; Umtausch, Beschwerde und Reklamation; Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen
<input type="checkbox"/> 3. Kasse System an der Kasse; Kassensystem und Kassieren; Umtausch, Beschwerde und Reklamation	<input type="checkbox"/> 4. Marketingmaßnahmen Werbung; Visuelle Verkaufsförderung; Kundenbindung, Kundenservice

KAUFMANN/-FRAU IM EINZELHANDEL:

Der/die Auszubildende zum/zur **Kaufmann/-frau im Einzelhandel** wählt für das ‚Fallbezogene Fachgespräch‘
folgende **d r e i** Wahlqualifikationseinheiten (wobei **mindestens eine** der Wahlqualifikationseinheiten aus
den **Nummern 1 bis 3** festzulegen ist):

<input type="checkbox"/> 1. Beratung, Ware, Verkauf kundenorientierte Kommunikation, Konfliktlösung, Warenkenntnisse in zusätzlichen Warengruppen	<input type="checkbox"/> 2. beschaffungsorientierte Warenwirtschaft Warendisposition, Sortimentsgestaltung, Verträge und Zahlungsbedingungen
<input type="checkbox"/> 3. warenwirtschaftliche Analyse Umsatzentwicklung, Leistungskennziffern der Warenbewegung, Bestandsführung	<input type="checkbox"/> 4. kaufmännische Steuerung und Kontrolle Kosten- und Leistungsrechnung, Steuerung mittels Kennziffern, Preisgestaltung, betriebliche Erfolgsrechnung
<input type="checkbox"/> 5. Marketing. Verkaufsförderung, Standortmarketing, Zielgruppenmarketing	<input type="checkbox"/> 6. IT-Anwendungen elektronische Geschäftsabwicklung, Datenbanken, Optimierung der Warenwirtschaft, Benutzerunterstützung
<input type="checkbox"/> 7. Personal Selbstverantwortung und Motivation, Führen mit Zielen, Selbst- und Zeitmanagement, Kommunikation, Personalentwicklung, Personaleinsatz	<input type="checkbox"/> 8. Grundlagen unternehmerischer Selbständigkeit

.....
Datum

.....
Name (in Druckbuchstaben)

.....
Unterschrift