

Stundenraster der Abteilung Verkauf

Gemeinsame Ausbildung	3. J.	4. J.	5. J.	6. J.
Religion	2	2	2	2
Deutsch	3	3	3	3
Französisch	4	4	3	3
Englisch	-	-	2	2
Sport	2	2	2	2
Geografie	1	1	1	1
Geschichte	1	1	1	1
Mathematik	3	3	2	3
Total 1	16	16	16	17
Grundwahlfächer	3. J.	4. J.	5. J.	6. J.
Verkaufskunde	5	5	3	3
EDV	5	5	3	3
Betriebsmanagement	-	-	2	2
Dekoration und Werbung	4	4	2	2
Kommunikation	2	2	2	1
Lager und Logistik	-	-	1	2
Warenkunde	2	2	2	2
Praktikumsvorbereitung	-	-	2	2
Total 2	18	18	17	17
Total 1 + 2	34	34	33	34
Praktikum in Wochen/Jahr	-	-	4	6



Maria-Goretti-Sekundarschule

Prümer Straße 6
4780 St. Vith

Tel. +32(0)80 28 04 90
E-Mail: info@mg-stvith.be
www.mg-stvith.be



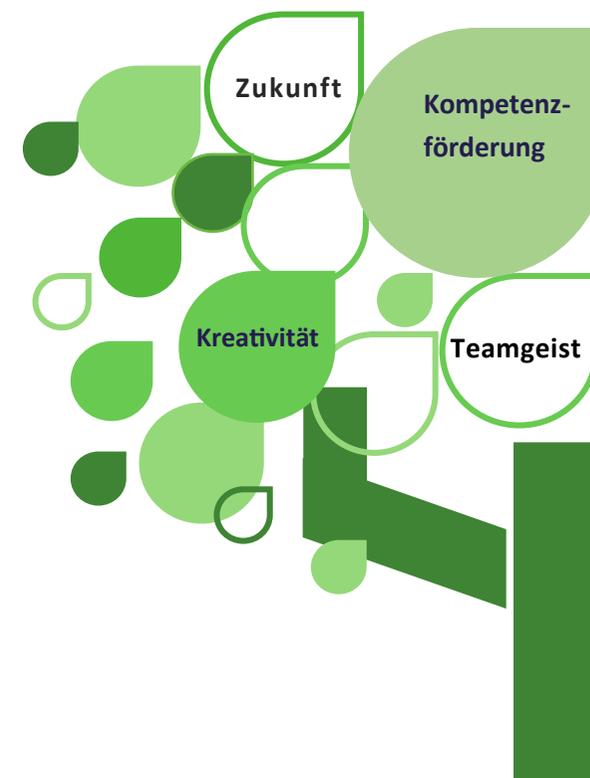
Berufsbildende Befähigung



B.B. Dienstleistungen (3. - 4. J.)
B.B. Familienhilfe (5. - 6. J.)
B.B. Pflegehelfer (7. J.)
B.B. Verkauf (3. - 6. J.)
B.B. Verkauf und Bekleidung (3. - 6. J.)
B.B. Verwaltung u. Geschäftsführung (7. J.)

Prümer Straße 6
4780 ST. VITH
+32(0)80 28 04 90
info@mg-stvith.be

Verkauf





Du wirst im Laufe dieser kaufmännischen Ausbildung darauf vorbereitet, den Kunden zu empfangen, zu beraten und einen Verkauf abzuschließen.

Sortiment- und Preispolitik, Warenkenntnis,

Dekorationstechniken,

Warenpräsentation und viele andere verkaufsfördernde Aspekte sind wichtige

Themen der Fachkurse.

Im Laufe der Ausbildung wirst du deine Vorzüge für gewisse Warenfelder erkennen, sei es Möbel, Haushaltsartikel, Hi-Fi, Autos, Kleidung oder vieles mehr.



Verkaufstechniken: Du lernst das Verkaufsgespräch, die verschiedenen Verkaufsformen im Einzelhandel und die Einkaufsplanung. Du analysierst das Sortiment und die Geschäftsgestaltung. Außerdem werden die Anforderungen an eine gute Verkäuferin/einen guten Verkäufer trainiert und der korrekte Umgang mit Kunden geübt.



Computerbedienung: Durch die Arbeit mit verschiedenen Programmen wirst du sicher und fit am PC: das Zehnfingersystem, Word, Excel, Power-Point, Verwaltung der Kundendateien, graphische Gestaltungen usw.

Warenkunde: Dank elementarer Kenntnisse im Bereich Elektrizität, Optik, Metalle, Kunststoffe, Recycling, Ernährungslehre wirst du die Materialien verstehen und deine Ware sachkundig beschreiben.

Dekoration und Werbung: Eine gepflegte Ausstellung der Ware im Laden oder im Schaufenster fordert neben Kreativität etwas theoretische Fachkenntnis, die in diesem Unterricht vermittelt wird.

Logistik: Im Bereich der Logistik spielt die Kommunikation mit Lieferanten, Kunden und Mitarbeitern eine sehr wichtige Rolle. Der Unterricht wird außerdem deinen Sinn für Struktur, Ordnung und Sicherheit am Arbeitsplatz fördern.

