

Stundenraster der Abteilung Verkauf und Bekleidung

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	2	2
EDV	2	2	1	1
Betriebsmanagement	-	-	2	2
Maschinennähen	7	7	4	4
Schnitte	2	2	3	3
Retuschen/Umänderungen	-	-	3	3
Dekoration und Verkaufsförderung	2	2	1	1
Kommunikation	2	2	-	-
Praktikumsvorbereitung	-	-	2	2
Total 2	20	20	18	18
Total 1 + 2	36	36	34	35
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



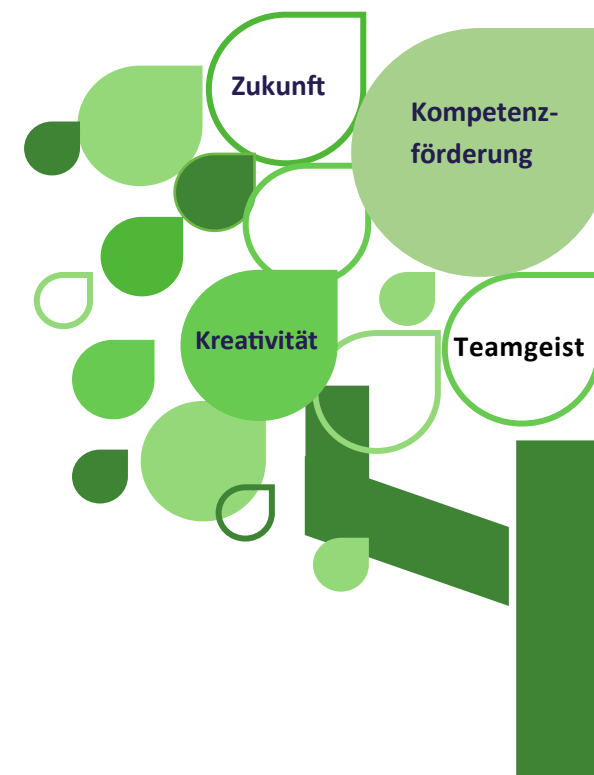
Berufsbildende Befähigung

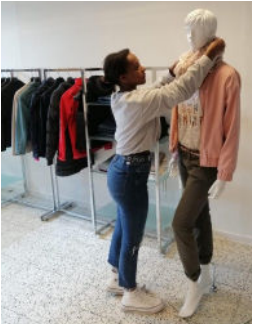


B.B. Dienstleistungen (3. - 4. J.)
B.B. Familienhilfe (5. - 6. J.)
B.B. Pflegehelfer (7. J.)
B.B. Verkauf (3. - 6. J.)
**B.B. Verkauf und
Bekleidung (3. - 6. J.)**
B.B. Verwaltung u.
Geschäftsführung (7. J.)

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

Verkauf und Bekleidung





Kompetenzen

◆ **Nähen - Schnitte - Umänderungen**

Ausgehend von aktuellen Modetrends wirst du deine eigene Kleidung anfertigen und kreieren.

Das Verständnis der Zusammenstellung und der Eigenschaften der verschiedenen Stoffarten hilft dir, Stoffe so zu bearbeiten und zu kombinieren, dass es deinem individuellen Stil entspricht.

Du übst die Anprobe und die Techniken der Umänderung. Damit gewinnst du als Verkäuferin ein Auge für den guten Sitz eines Kleidungsstückes und für die notwendigen Anpassungen.

◆ **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 in unserem eigenen MG-Fashion-Store geübt.

Ziel ist es, ein professionelles Beratungsgespräch mit Kunden zu führen sowie Kundeneinwände und Sonderfälle, wie Reklamationen und Umtausch, zu behandeln. Hier sind soziale Kompetenzen wie Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft, Teamfähigkeit und Flexibilität unerlässlich.



◆ **Betriebsleitung**

Du lernst unter anderem, wie ein Unternehmen gegründet wird und arbeitet. Themen rund um die Unternehmensführung, wie die Soziale Sicherheit, die Mehrwertsteuer, der Kaufvertrag, die Versicherungen, die Buchführung,... ergänzen deine Ausbildung.

Praktika

Durch Praktika in verschiedenen Einzelhandelsbranchen kannst du deine Kenntnisse direkt anwenden und vertiefen. Dank der hier gewonnenen Erfahrungen und der Begleitung einer Praktikverantwortlichen gewinnst du immer mehr Selbstständigkeit und Sicherheit.

Ein Sprungbrett in überraschend vielfältige Bereiche!

