

# Geförderte Aus- und Weiterbildung im Einzelhandel

Qualifizierungsangebot für Hamburg



Alles im grünen Bereich.



## Inhalt

Vorwort.....	3
@ Qualifizierungspfade.....	5
@ Kaufmann im Einzelhandel <sup>(m/w/d)</sup> – Teilqualifikationen 1–8 .....	8
@ Verkäufer <sup>(m/w/d)</sup> – Teilqualifikationen 1–5 .....	12
@ Kaufmann im Einzelhandel <sup>(m/w/d)</sup> – Umschulung.....	16
@ Verkäufer <sup>(m/w/d)</sup> – Umschulung.....	16
@ Kaufmann im Einzelhandel <sup>(m/w/d)</sup> – Vorbereitung auf die Externenprüfung.....	17
@ Verkäufer <sup>(m/w/d)</sup> – Vorbereitung auf die Externenprüfung .....	17
Allgemeine Hinweise .....	18
Standorte der DEKRA Akademie / Impressum .....	19

Alle mit @ gekennzeichneten Qualifizierungen bieten wir, als Alternative zum Präsenzunterricht, ganz oder teilweise in einem digitalen Lernformat an, z.B. online von zu Hause aus. Gerne informieren und beraten wir Sie hinsichtlich Ihrer individuellen Möglichkeiten.

## Kontakt

DEKRA Akademie GmbH  
In de Tarpen 76 - 80  
22848 Norderstedt  
Tel.: +49.40.534393-0  
Fax: +49.40.534393-99

DEKRA Akademie GmbH  
Großmoorbogen 15  
21079 Hamburg-Harburg  
Tel.: +49.40.534393-32  
Fax: +49.40.534393-39

DEKRA Akademie GmbH  
Heidenkampsweg 44  
20097 Hamburg  
Tel.: +49.40.328729-0  
Fax: +49.40.328729-19



## Sehr geehrte Damen und Herren,

**mit Beginn des Jahres 2021 haben wir unser umfangreiches Angebot an Qualifizierungen und Umschulungen aktualisiert, erweitert und an moderne Lernformen sowie die aktuellen Anforderungen der Arbeitswelt angepasst, um Ihnen, wie gewohnt, Aus- und Weiterbildung auf höchstem Qualitätsniveau anbieten zu können. Das ist unser Anspruch – wir sind Ihr starker Bildungspartner in Hamburg.**

Hamburg bietet als eines der wichtigsten Handelszentren in Deutschland und mit seiner hohen Beschäftigungsquote ideale Berufs- und Entwicklungsmöglichkeiten für Umschüler, Quereinsteiger und Qualifizierte im gesamten Bereich des Einzelhandels.

Mit der florierenden Innenstadt, den großen Einkaufszentren und den unzähligen kleinen Ladengeschäften, verteilt auf das gesamte Stadtgebiet, bietet Hamburg ideale Voraussetzungen für angehende Kaufleute im Einzelhandel oder Verkäufer <sup>(m/w/d)</sup>.

Mit den verschiedenen Angeboten der DEKRA Akademie Hamburg, von der Basisqualifikation bis hin zur Umschulung mit IHK-Abschluss, werden Sie zielgerecht auf die Anforderungen des aktuellen Arbeitsmarktes vorbereitet.

Die DEKRA Akademie gewährleistet Qualifizierung auf höchstem Niveau – an über 100 Standorten in ganz Deutschland oder virtuell bei Ihnen vor Ort. Der wichtigste Maßstab dabei, neben Ihrer Zufriedenheit, ist uns Ihr langfristiger Erfolg – denn Ihr Erfolg ist unser Erfolg!

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Ralf Jogereit  
DEKRA Akademie GmbH  
Leiter Service Center Hamburg

# Einzelhandel



## Qualifizierungspfade

Kaufleute im Einzelhandel verkaufen Konsumgüter wie Bekleidung, Spielwaren, Nahrungsmittel, Unterhaltungselektronik oder Einrichtungsgegenstände an Endkunden. Sie führen Beratungsgespräche mit Kunden, verkaufen Waren und bearbeiten Reklamationen. Außerdem planen sie den Einkauf, bestellen Waren und nehmen Lieferungen entgegen. Anschließend prüfen sie die Qualität der gelieferten Ware und sorgen für eine fachgerechte Lagerung. Sie zeichnen die Ware aus und helfen beim Auffüllen der

Verkaufsregale sowie bei der Gestaltung der Verkaufsräume. Auch bei der Planung und Umsetzung von werbe- und verkaufsfördernden Maßnahmen wirken Kaufleute im Einzelhandel mit. Dazu beobachten sie den Markt und planen die Sortimentsgestaltung. Im Onlinehandel betreuen sie Onlineshops, pflegen Produktkataloge und setzen Onlinemarketing ein.

Titel	<b>Kundenberatung/Warenkunde</b>
Zielgruppe	Personen, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
Dauer	12 Wochen (480 UE) in Vollzeit oder 24 Wochen in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Computer Grundlagen</li> <li>- Textverarbeitung Grundlagen</li> <li>- Tabellenkalkulation Grundlagen</li> <li>- Online Zusammenarbeit</li> <li>- Leistungsschwerpunkte im Einzelhandel</li> <li>- Warenkunde Textil</li> <li>- Warenkunde Lebensmittel</li> <li>- Waren präsentieren, werben und den Verkauf fördern</li> <li>- Sicherstellung der Warenpräsenz</li> <li>- Beratung von Kunden</li> <li>- Arbeit- und Gesundheitsschutz</li> <li>- Bewerbungstraining</li> </ul>
Abschluss	Zertifikat der DEKRA Akademie

Titel	<b>Kundenservice und Kassentraining</b>
Zielgruppe	Personen, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
Dauer	11 Wochen (440 UE) in Vollzeit oder 22 Wochen in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz</li> <li>- Güter kontrollieren</li> <li>- Güter lagern, Umgang und Lagerung gefährlicher Stoffe</li> <li>- Güter bearbeiten</li> <li>- Güter kommissionieren und verpacken</li> <li>- Gabelstapler bedienen</li> <li>- Grundlagen der Logistik</li> <li>- Güter verpacken und verladen</li> <li>- Grundlagen der Beladung inkl. Ladungssicherung</li> <li>- Verkehrsgeografie</li> <li>- Grundlagen des Wirtschaftens</li> <li>- Einsatz von Arbeitsmitteln</li> <li>- Fachrechnen</li> <li>- Microsoft Excel für Einsteiger</li> </ul>
Abschluss	Zertifikat der DEKRA Akademie

Voraussetzungen: Beratungsgespräch, möglichst Hauptschulabschluss oder vergleichbarer Abschluss, gesundheitliche Eignung, ausreichende Deutschkenntnisse

## Qualifizierungspfade

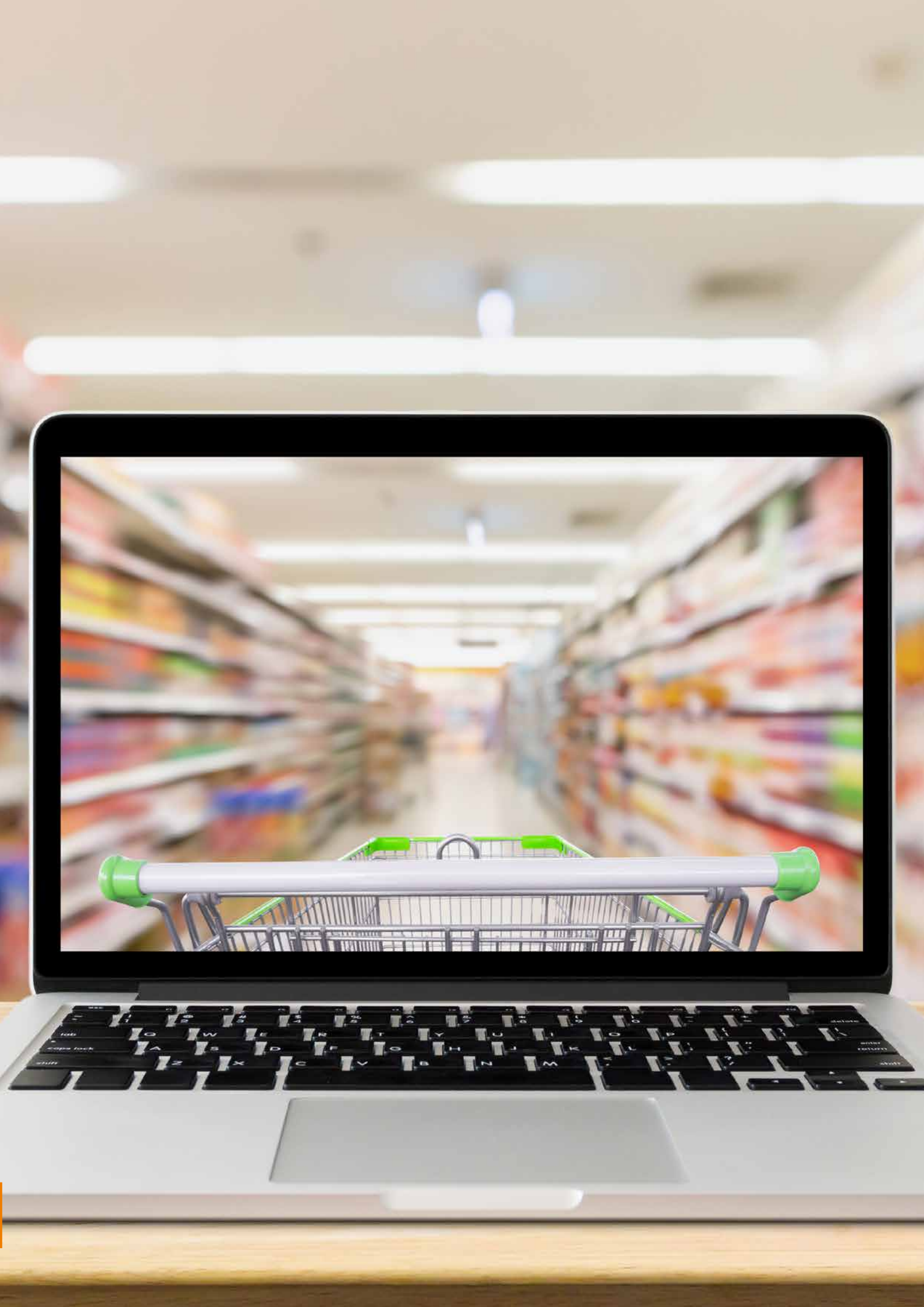
Es besteht eine hohe Nachfrage nach qualifiziertem Personal. Die Arbeitswelt unterliegt einem Wandel. Im Handel wird vermehrt auf Omnichannel-Vertrieb gesetzt, hier werden analoge mit digitalen Serviceangeboten verknüpft. Fachkräfte werden auch dahingehend geschult, digitale und mobile Angebote im stationären Einzelhandel auszubauen.

Die VC-Schulung erfolgt online als Präsenzschulung im Virtuellen Klassenraum von Montag bis Freitag – von 7:45 Uhr bis 15:00 Uhr

<b>Titel</b>	<b>Onlinehandel E-Commerce</b>
<b>Zielgruppe</b>	Personen, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
<b>Dauer</b>	13 Wochen (520 UE) in Vollzeit oder 26 Wochen in Teilzeit
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Computer Grundlagen</li> <li>- Textverarbeitung Grundlagen</li> <li>- Textverarbeitung für Fortgeschrittene</li> <li>- Tabellenkalkulation Grundlagen</li> <li>- Power Point Grundlagen</li> <li>- Power Point für Fortgeschrittene</li> <li>- Online Zusammenarbeit</li> <li>- Werbung und Verkaufsförderung</li> <li>- Warenbestandssteuerung im Einzelhandel</li> <li>- Marketing</li> <li>- Marketing und Vertrieb Teil 1</li> <li>- Marketing und Vertrieb Teil 2</li> <li>- Onlinehandel</li> </ul>
<b>Abschluss</b>	Zertifikat der DEKRA Akademie

<b>Titel</b>	<b>e-Commerce easy – Einstieg in den online-Handel</b>
<b>Zielgruppe</b>	Personen, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
<b>Dauer</b>	16 Wochen (640 UE) in Vollzeit oder 32 Wochen in Teilzeit
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teamarbeit 4.0 - Arbeiten mit Collaboration Tools</li> <li>- Einführung in das Datenschutzrecht</li> <li>- E-Commerce: Basics</li> <li>- Sortimentsgestaltung im Onlinevertrieb</li> <li>- Beschaffungsprozesse und Lagerorganisation im E-Commerce</li> <li>- Auftragsbearbeitung und Kaufabwicklung im Onlinehandel</li> <li>- Das ABC der sozialen Netzwerke</li> <li>- Zielgruppen- und produktgruppengerechtes Online-Marketing</li> <li>- Auswahl von Online-Vertriebskanälen</li> <li>- IT-Sicherheit</li> <li>- Online-Zusammenarbeit in der Arbeitswelt 4.0</li> <li>- Marketing und Vertrieb I</li> <li>- Marketing und Vertrieb II</li> <li>- Onlinehandel (WQ II)</li> <li>- Güter verpacken Teil 1 - Grundlagen</li> <li>- Digitaler Arbeitsplatz 4.0: Umgang mit mobilen Endgeräten für Kaufleute</li> </ul>
<b>Abschluss</b>	Zertifikat der DEKRA Akademie

Voraussetzungen: Beratungsgespräch, möglichst Hauptschulabschluss oder vergleichbarer Abschluss, gesundheitliche Eignung, ausreichende Deutschkenntnisse



## Kaufmann im Einzelhandel (m/w/d) – Teilqualifikationen 1 – 8

Kaufleute im Einzelhandel verkaufen Konsumgüter wie Bekleidung, Spielwaren, Nahrungsmittel, Unterhaltungselektronik oder Einrichtungsgegenstände an Endkunden. Sie führen Beratungs- und Verkaufsgespräche mit Kunden, verkaufen Waren, sind aber auch für die Behandlung von Reklamationen zuständig.

Selbstverständlich sind sie beteiligt an der Einkaufsplanung, Warenbestellung und -entgegennahme. Bei Erhalt prüfen sie die Qualität der gelieferten Ware und sorgen für eine fachgerechte La-

gerung. Die Auszeichnung der Ware und die Unterstützung beim Auffüllen der Verkaufsregale und -theke gehört zu ihrem Aufgabenbereich. Auch an der Gestaltung der Verkaufsräume sowie bei der Planung und Umsetzung von werbe- und verkaufsfördernden Maßnahmen wirken Kaufleute im Einzelhandel mit. Dazu beobachten sie den Markt und planen die Sortimentsgestaltung.

Titel	Teilqualifikation Einzelhandel (TQ1)
Zielgruppe	Arbeitsuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
Dauer	15 Wochen (600 UE) in Vollzeit oder 30 Wochen in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lern- und Arbeitstechnik</li> <li>- Bewerbungstraining</li> <li>- Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz (2019)</li> <li>- Computergrundlagen Windows 10</li> <li>- Grundlagen des Wirtschaftens</li> <li>- Arbeits- und Sozialrecht in der Arbeitswelt 4.0</li> <li>- Wirtschaftsrecht kaufmännisch</li> <li>- Leistungsschwerpunkte im Einzelhandel u. Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</li> <li>- Warekunde Textil</li> <li>- Warekunde Lebensmittel</li> <li>- Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung Teil 1</li> <li>- Praktikum (160 UE)</li> </ul>
Abschluss	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 1 - Einzelhandel

Titel	Teilqualifikation Service, Beratung und Verkauf (TQ2)
Zielgruppe	Arbeitsuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
Dauer	13 Wochen (520 UE) in Vollzeit oder 26 Wochen in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kundenorientierte Kommunikation und Aufgaben im Team bearbeiten</li> <li>- Business English im Einzelhandel</li> <li>- IT-Sicherheit</li> <li>- Online-Grundlagen</li> <li>- Kaufmännischer Schriftverkehr</li> <li>- Gesprächssituationen bewältigen</li> <li>- Beratung von Kunden (WQ1)</li> <li>- Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung Teil 2</li> <li>- Grundlagen der Logistik</li> <li>- Praktikum (160 UE)</li> <li>-</li> </ul>
Abschluss	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 2 - Service, Beratung und Verkauf

Voraussetzungen: Beratungsgespräch, möglichst Hauptschulabschluss oder vergleichbarer Abschluss, gesundheitliche Eignung, ausreichende Deutschkenntnisse



### Chancen nutzen durch Teilqualifikationen

An- und ungelernte Personen haben in ihrem Tätigkeitsbereich eine Mitverantwortung für die Arbeitsabläufe zu tragen und müssen arbeitsplatzübergreifende Tätigkeiten verrichten. Um eine Ausbildung unterhalb der Facharbeiterebene zu ermöglichen und gleichzeitig eine Aufstiegsoption zum Facharbeiter zu erhalten, ist mit dem Konzept der zertifizierten Teilqualifikation ein neuer Qualifizierungsweg geschaffen worden.

Teilqualifikationen (TQ) bilden berufstypische und einsatzgebietspezifische Arbeitsprozesse ab und sind inhaltlich in Ausbildungsbausteinen zusammengefasst worden. Die erworbenen Kompetenzen orientieren sich passgenau an die betrieblichen Einsatzfelder, können direkt am Arbeitsplatz eingesetzt und langfristig am Arbeitsmarkt verwertet werden. An eine erfolgreich absolvierte Teilqualifikation kann direkt oder auch zu einem späteren Zeitpunkt wieder angeknüpft werden mit dem langfristigen Ziel: Erwerb des IHK-Berufsabschlusses.

Titel	<b>Teilqualifikation Kassensysteme (TQ3)</b>
Zielgruppe	Arbeitssuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
Dauer	13 Wochen (520 UE) in Vollzeit oder 26 Wochen in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grundlagen des Rechnungswesens und der doppelten Buchführung</li> <li>- Aufwand und Erträge im Kontenrahmen und Kontenplan</li> <li>- Grundlagen kaufmännisches Rechnen für Büroberufe</li> <li>- Unternehmensbereich Kasse Kassentraining</li> <li>- Kassensystemdaten und Kundenservice (WQ1)</li> <li>- Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung Teil 3</li> <li>- Kennzahlen ermitteln</li> <li>- Fachrechnen Lagerlogistik Teil 1</li> <li>- Fachrechnen Lagerlogistik Teil 2</li> <li>- Praktikum (160 UE)</li> </ul>
Abschluss	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 3 - Kassensysteme

Titel	<b>Teilqualifikation Beschaffung (TQ4)</b>
Zielgruppe	Arbeitssuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
Dauer	15 Wochen (600 UE) in Vollzeit oder 30 Wochen in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Auftragsbearbeitung mit Lexware</li> <li>- Zeitgemäße Auftragsabwicklung und Lagerorganisation</li> <li>- Einkauf und Logistik I</li> <li>- Einkauf und Logistik II</li> <li>- Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung Teil 4</li> <li>- Güter annehmen</li> <li>- Güter kontrollieren</li> <li>- Güter beschaffen Teil 1 - Angebotsvergleich</li> <li>- Arbeitsorganisation in der Lagerlogistik</li> <li>- Praktikum (240 UE)</li> </ul>
Abschluss	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 4 - Beschaffung

Voraussetzungen: Beratungsgespräch, möglichst Hauptschulabschluss oder vergleichbarer Abschluss, gesundheitliche Eignung, ausreichende Deutschkenntnisse



<b>Titel</b>	<b>Teilqualifikation Warenpräsentation (TQ5)</b>
<b>Zielgruppe</b>	Arbeitssuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
<b>Dauer</b>	13 Wochen (520 UE) in Vollzeit oder 26 Wochen in Teilzeit
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PowerPoint 2016 für Einsteiger</li> <li>- Online-Zusammenarbeit in der Arbeitswelt 4.0</li> <li>- Excel 2016 für Umschüler Teil 1</li> <li>- Word 2016 für Umschüler Teil 1</li> <li>- Grundsätze des Marketings, Marktforschung und Controlling</li> <li>- Waren präsentieren, Werben und den Verkauf fördern</li> <li>- Sicherstellung der Warenpräsenz (WQ I)</li> <li>- Werbung und Verkaufsförderung (WQ I)</li> <li>- Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung Teil 5</li> <li>- 10 Praktikum (160 UE)</li> </ul>
<b>Abschluss</b>	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 5 - Warenpräsentation

<b>Titel</b>	<b>Teilqualifikation Interne Unternehmenssteuerung im Einzelhandel (TQ6)</b>
<b>Zielgruppe</b>	Arbeitssuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
<b>Dauer</b>	11 Wochen (440 UE) in Vollzeit oder 22 Wochen in Teilzeit
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beschaffungs- und Bedarfsermittlungsmethoden</li> <li>- Kosten- und Leistungsrechnung</li> <li>- Kostenarten- und Deckungsbeitragsrechnung</li> <li>- Warenbestandssteuerung (WQ II)</li> <li>- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (WQ II)</li> <li>- Vorbereitung auf das fallbezogene Fachgespräch Teil 1</li> <li>- Praktikum (200 UE)</li> </ul>
<b>Abschluss</b>	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 6 - Interne Unternehmenssteuerung im Einzelhandel

Voraussetzungen: Beratungsgespräch, möglichst Hauptschulabschluss oder vergleichbarer Abschluss, gesundheitliche Eignung, ausreichende Deutschkenntnisse



<b>Titel</b>	<b>Teilqualifikation Personal (TQ7)</b>	<b>Titel</b>	<b>Teilqualifikation Marketing und Online Handel (TQ8)</b>
<b>Zielgruppe</b>	Arbeitssuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben	<b>Zielgruppe</b>	Arbeitssuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
<b>Dauer</b>	11 Wochen (440 UE) in Vollzeit oder 22 Wochen in Teilzeit	<b>Dauer</b>	12 Wochen (480 UE) in Vollzeit oder 24 Wochen in Teilzeit
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Personalmanagement Teil 1</li> <li>- Excel 2016 für Umschüler Teil 2</li> <li>- Word 2016 für Umschüler Teil 2</li> <li>- Personalplanung, Beschaffung und Verwaltung</li> <li>- Personalvergütung u. -entwicklung, Zeitmodelle, Beschäftigungsverhältnisse beenden</li> <li>- Ein Unternehmen leiten und entwickeln</li> <li>- Vorbereitung auf das fallbezogene Fachgespräch Teil 2</li> <li>- Praktikum (160 UE)</li> </ul>	<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Der Marketing-Mix</li> <li>- Marketing und Vertrieb I</li> <li>- Marketing und Vertrieb II</li> <li>- Beratung von Kunden in komplexen Situationen (WQ II)</li> <li>- Onlinehandel (WQ II)</li> <li>- Vorbereitung unternehmerischer Selbständigkeit (WQ2)</li> <li>- Vorbereitung auf das fallbezogene Fachgespräch Teil 3</li> <li>- Praktikum (200 UE)</li> </ul>
<b>Abschluss</b>	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 7 - Personal	<b>Abschluss</b>	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 8 - Marketing und Online Handel

Voraussetzungen: Beratungsgespräch, möglichst Hauptschulabschluss oder vergleichbarer Abschluss, gesundheitliche Eignung, ausreichende Deutschkenntnisse

## Verkäufer (m/w/d) – Teilqualifikationen 1 – 5

Verkäufer (m/w/d) sind in Handelsunternehmen mit unterschiedlichen Größen, Betriebsformen und Sortimenten tätig. Zu den Hauptaufgaben zählen der Verkauf sowie die vor- und nachbereitenden Arbeiten in beratungs- und selbstbedienungsorientierten Betrieben.

Die vielseitigen Tätigkeitsgebiete liegen in der Beratung der Kundschaft bis zum Verkauf von Produkten. Sie nehmen Warenlieferungen an, sortieren Waren, räumen sie in Regale ein und

zeichnen Preise aus. Ihre Hauptaufgabe besteht aber in Verkauf- und Beratungsgesprächen. Beim Kassieren prüfen Verkäufer (m/w/d) die Echtheit der Geldscheine, achten auf die richtige Ausgabe des Wechselgeldes oder wickeln Zahlungen bargeldlos mit Kredit- oder Geldkarten ab. Der tägliche Umgang mit Kunden (m/w/d) erfordert ein sicheres und freundliches Auftreten.

Titel	Teilqualifikation Einzelhandel (TQ1)
Zielgruppe	Arbeitsuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
Dauer	15 Wochen (600 UE) in Vollzeit oder 30 Wochen in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lern- und Arbeitstechnik</li> <li>- Bewerbungstraining</li> <li>- Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz (2019)</li> <li>- Computergrundlagen Windows 10</li> <li>- Grundlagen des Wirtschaftens</li> <li>- Arbeits- und Sozialrecht in der Arbeitswelt 4.0</li> <li>- Wirtschaftsrecht kaufmännisch</li> <li>- Leistungsschwerpunkte im Einzelhandel u. Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</li> <li>- Warenkunde Textil</li> <li>- Warenkunde Lebensmittel</li> <li>- Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung Teil 1</li> <li>- Praktikum (160 UE)</li> </ul>
Abschluss	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 1 - Einzelhandel

Titel	Teilqualifikation Service, Beratung und Verkauf (TQ2)
Zielgruppe	Arbeitsuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
Dauer	13 Wochen (520 UE) in Vollzeit oder 26 Wochen in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kundenorientierte Kommunikation und Aufgaben im Team bearbeiten</li> <li>- Business English im Einzelhandel</li> <li>- IT-Sicherheit</li> <li>- Online-Grundlagen</li> <li>- Kaufmännischer Schriftverkehr</li> <li>- Gesprächssituationen bewältigen</li> <li>- Beratung von Kunden (WQ1)</li> <li>- Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung Teil 2</li> <li>- Grundlagen der Logistik</li> <li>- Praktikum (160 UE)</li> </ul>
Abschluss	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 2 - Service, Beratung und Verkauf

Voraussetzungen: Beratungsgespräch, möglichst Hauptschulabschluss oder vergleichbarer Abschluss, gesundheitliche Eignung, ausreichende Deutschkenntnisse

### Chancen nutzen durch Teilqualifikationen

An- und ungelernte Personen haben in ihrem Tätigkeitsbereich eine Mitverantwortung für die Arbeitsabläufe zu tragen und müssen arbeitsplatzübergreifende Tätigkeiten verrichten. Um eine Ausbildung unterhalb der Facharbeiterebene zu ermöglichen und gleichzeitig eine Aufstiegsoption zum Facharbeiter zu erhalten, ist mit dem Konzept der zertifizierten Teilqualifikation ein neuer Qualifizierungsweg geschaffen worden.

Teilqualifikationen (TQ) bilden berufstypische und einsatzgebietspezifische Arbeitsprozesse ab und sind inhaltlich in Ausbildungsbausteinen zusammengefasst worden. Die erworbenen Kompetenzen orientieren sich passgenau an die betrieblichen Einsatzfelder, können direkt am Arbeitsplatz eingesetzt und langfristig am Arbeitsmarkt verwertet werden. An eine erfolgreich absolvierte Teilqualifikation kann direkt oder auch zu einem späteren Zeitpunkt wieder angeknüpft werden mit dem langfristigen Ziel: Erwerb des IHK-Berufsabschlusses.

Titel	<b>Teilqualifikation Kassensysteme (TQ3)</b>
Zielgruppe	Arbeitssuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
Dauer	13 Wochen (520 UE) in Vollzeit oder 26 Wochen in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grundlagen des Rechnungswesens und der doppelten Buchführung</li> <li>- Aufwand und Erträge im Kontenrahmen und Kontenplan</li> <li>- Grundlagen kaufmännisches Rechnen für Büroberufe</li> <li>- Unternehmensbereich Kasse Kassentraining</li> <li>- Kassensystemdaten und Kundenservice (WQ1)</li> <li>- Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung Teil 3</li> <li>- Kennzahlen ermitteln</li> <li>- Fachrechnen Lagerlogistik Teil 1</li> <li>- Fachrechnen Lagerlogistik Teil 2</li> <li>- Praktikum (160 UE)</li> </ul>
Abschluss	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 3 - Kassensysteme

Titel	<b>Teilqualifikation Beschaffung (TQ4)</b>
Zielgruppe	Arbeitssuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
Dauer	15 Wochen (600 UE) in Vollzeit oder 30 Wochen in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Auftragsbearbeitung mit Lexware</li> <li>- Zeitgemäße Auftragsabwicklung und Lagerorganisation</li> <li>- Einkauf und Logistik I</li> <li>- Einkauf und Logistik II</li> <li>- Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung Teil 4</li> <li>- Güter annehmen</li> <li>- Güter kontrollieren</li> <li>- Güter beschaffen Teil 1 - Angebotsvergleich</li> <li>- Arbeitsorganisation in der Lagerlogistik</li> <li>- Praktikum (240 UE)</li> </ul>
Abschluss	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 4 - Beschaffung

Voraussetzungen: Beratungsgespräch, möglichst Hauptschulabschluss oder vergleichbarer Abschluss, gesundheitliche Eignung, ausreichende Deutschkenntnisse

## Verkäufer (m/w/d) – Teilqualifikationen 1 – 5

Titel	<b>Teilqualifikation Warenpräsentation (TQ5)</b>
Zielgruppe	Arbeitssuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben
Dauer	13 Wochen (520 UE) in Vollzeit oder 26 Wochen in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PowerPoint 2016 für Einsteiger</li> <li>- Online-Zusammenarbeit in der Arbeitswelt 4.0</li> <li>- Excel 2016 für Umschüler Teil 1</li> <li>- Word 2016 für Umschüler Teil 1</li> <li>- Grundsätze des Marketings, Marktforschung und Controlling</li> <li>- Waren präsentieren, Werben und den Verkauf fördern</li> <li>- Sicherstellung der Warenpräsenz (WQ1)</li> <li>- Werbung und Verkaufsförderung (WQ1)</li> <li>- Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung Teil 5</li> <li>- 10 Praktikum (160 UE)</li> </ul>
Abschluss	Zertifikat über die Kompetenzfeststellung zum Abschluss der TQ 5 - Warenpräsentation

Voraussetzungen: Beratungsgespräch, möglichst Hauptschulabschluss oder vergleichbarer Abschluss, gesundheitliche Eignung, ausreichende Deutschkenntnisse



## Umschulung

Mit diesen Qualifizierungen erwerben die Teilnehmenden im Rahmen einer Umschulung alle Kenntnisse zur Erreichung des entsprechenden Abschlusses bei der Industrie- und Handelskammer.

### Voraussetzung

- Hauptschul- oder vergleichbarer Abschluss
- ausreichende Deutschkenntnisse
- ein persönliches Beratungsgespräch:
- Nachweis über eine Tätigkeit in einem sozialversicherungs-pflichtigen Arbeitsverhältnis (1 Jahr)

Titel	<b>Kaufmann im Einzelhandel (IHK) <sup>(m/w/d)</sup> - Umschulung</b>
Zielgruppe	Personen, die im Bereich Einzelhandel eine berufliche Zukunft und einen Berufsabschluss anstreben
Dauer	24 Monate in Vollzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</li> <li>- Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</li> <li>- Kunden im Servicebereich Kasse betreuen</li> <li>- Waren präsentieren</li> <li>- Werben und den Verkauf fördern</li> <li>- Waren beschaffen</li> <li>- Waren annehmen, lagern und pflegen</li> <li>- Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren</li> <li>- Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen</li> <li>- Besondere Verkaufssituationen bewältigen</li> <li>- Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern</li> <li>- Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden</li> <li>- Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen</li> <li>- Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln</li> <li>- Wirtschafts- und Sozialkunde und Bewerbungstraining</li> <li>- Wahlqualifikationen</li> <li>- Praktikumsbegleitender Zusatzunterricht</li> <li>- Prüfungsvorbereitungen Teil 1 und Teil 2</li> <li>- Praktikum / betriebliche Erprobung</li> </ul>
Abschluss	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zertifikat der DEKRA Akademie</li> <li>- Berufsabschluss „Kaufmann im Einzelhandel (IHK) <sup>(m/w/d)</sup>“ mit Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer (schriftlich, mündlich)</li> </ul>

Titel	<b>Verkäufer (IHK) <sup>(m/w/d)</sup> - Umschulung</b>
Zielgruppe	Personen, die im Bereich Verkauf eine berufliche Zukunft und einen Berufsabschluss anstreben
Dauer	16 Monate in Vollzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren</li> <li>- Verkaufsgespräche kundenorientiert führen</li> <li>- Kunden im Servicebereich Kasse betreuen</li> <li>- Waren präsentieren</li> <li>- Werben und den Verkauf fördern</li> <li>- Waren beschaffen</li> <li>- Waren annehmen, lagern und pflegen</li> <li>- Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren</li> <li>- Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen</li> <li>- Besondere Verkaufssituationen bewältigen</li> <li>- Wirtschafts- und Sozialkunde und Bewerbungstraining</li> <li>- Wahlqualifikationen – Auswahl von 1 Schwerpunktthema</li> <li>- Prüfungsvorbereitungen</li> <li>- Praktikum</li> </ul>
Abschluss	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zertifikat der DEKRA Akademie</li> <li>- Berufsabschluss „Verkäufer (IHK) <sup>(m/w/d)</sup>“ mit Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer (schriftlich, mündlich)</li> </ul>



## Vorbereitung auf die Externen-Prüfung

Mit diesen Qualifizierungen erwerben die Teilnehmenden im Rahmen der Vorbereitung zur Externenprüfung alle Kenntnisse zur Erreichung des entsprechenden Abschlusses bei der Industrie- und Handelskammer.

### Voraussetzung

- Hauptschul- oder vergleichbarer Abschluss
- ausreichende Deutschkenntnisse
- ein persönliches Beratungsgespräch

- mind. 4,5 Jahre Berufspraxis für Kaufmann im Einzelhandel <sup>(m/w/d)</sup> und 3 Jahre für Verkäufer <sup>(m/w/d)</sup>
- Ausnahmeregelung in Absprache mit Kostenträger und Bildungsträger
- Sonstige Bedingungen: Zulassung zur Prüfung durch die Industrie- und Handelskammer sowie ein persönliches Beratungsgespräch

Titel	<b>Kaufmann im Einzelhandel (IHK) <sup>(m/w/d)</sup> - Externenprüfung</b>
Zielgruppe	Arbeitsuchende, die im Bereich des Einzelhandels eine neue berufliche Zukunft anstreben.
Dauer	30 Wochen, 1200 UE in Vollzeit oder in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Word für Einsteiger/Fortgeschrittene</li> <li>- Grundlagen kaufmännisches Rechnen für Büroberufe</li> <li>- Excel für Einsteiger/Fortgeschrittene</li> <li>- Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz</li> <li>- Kundenorientierte Kommunikation und Aufgaben im Team bearbeiten</li> <li>- Beschaffungs- /Bedarfsermittlungsmethoden</li> <li>- Güter annehmen/kontrollieren/lagern</li> <li>- Grundsätze des Marketings, Marktforschung und Controlling</li> <li>- Der Marketing-Mix</li> <li>- Grundlagen des Rechnungswesens und der doppelte Buchführung</li> <li>- Personalplanung, Beschaffung/Verwaltung</li> <li>- Personalvergütung u. -entwicklung, Zeitmodelle, Beschäftigungsverhältnisse</li> <li>- Kosten- und Leistungsrechnung</li> <li>- Kostenarten- /Deckungsbeitragsrechnung</li> <li>- Leistungsschwerpunkte im Einzelhandel und Verkaufsgespräche</li> <li>- Warenkunde Textil/Lebensmittel</li> <li>- Unternehmensbereich Kasse/Kassentraining</li> <li>- Ware präsentieren, werben und den Verkauf fördern</li> <li>- Ein Unternehmen leiten und entwickeln</li> <li>- Auftragsbearbeitung mit Lexware</li> <li>- Grundlagen des Wirtschaftens</li> <li>- Arbeits- und Sozialrecht</li> <li>- Wirtschaftsrecht kaufmännisch</li> <li>- Kaufmännischer Schriftverkehr</li> <li>- Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung</li> </ul>
Abschluss	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zertifikat der DEKRA Akademie</li> <li>- Berufsabschluss „Kaufmann im Einzelhandel (IHK) <sup>(m/w/d)</sup>“ mit Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer (schriftlich, mündlich)</li> </ul>

Titel	<b>Verkäufer (IHK) <sup>(m/w/d)</sup> - Externenprüfung</b>
Zielgruppe	Personen, die im Bereich Verkauf eine berufliche Zukunft und einen Berufsabschluss anstreben
Dauer	30 Wochen, 1200 UE in Vollzeit oder in Teilzeit
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Word für Einsteiger/Fortgeschrittene</li> <li>- Grundlagen kaufmännisches Rechnen für Büroberufe</li> <li>- Excel für Einsteiger/Fortgeschrittene</li> <li>- Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz</li> <li>- Kundenorientierte Kommunikation und Aufgaben im Team bearbeiten</li> <li>- Beschaffungs- und Bedarfsermittlungsmethoden</li> <li>- Güter annehmen/kontrollieren/lagern</li> <li>- Güter beschaffen</li> <li>- Kennzahlen ermitteln</li> <li>- Grundsätze des Marketings, Marktforschung und Controlling</li> <li>- Der Marketing-Mix</li> <li>- Grundlagen des Rechnungswesens und der doppelte Buchführung</li> <li>- Aufwand und Erträge im Kontenrahmen und Kontenplan</li> <li>- Personalplanung, Beschaffung/Verwaltung</li> <li>- Kostenarten- /Deckungsbeitragsrechnung</li> <li>- Leistungsschwerpunkte im Einzelhandel und Verkaufsgespräche</li> <li>- Warenkunde Textil/Lebensmittel</li> <li>- Unternehmensbereich Kasse/Kassentraining</li> <li>- Warenbestandssteuerung im Einzelhandel</li> <li>- Auftragsbearbeitung mit Lexware</li> <li>- Grundlagen des Wirtschaftens</li> <li>- Arbeits- u. Sozialrecht in der Arbeitswelt 4.0</li> <li>- Wirtschaftsrecht für Kaufleute</li> <li>- Kaufmännischer Schriftverkehr</li> </ul>
Abschluss	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zertifikat der DEKRA Akademie</li> <li>- Berufsabschluss „Verkäufer (IHK) <sup>(m/w/d)</sup>“ mit Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer (schriftlich, mündlich)</li> </ul>

## Allgemeine Hinweise

### Qualität

Bei der DEKRA Akademie GmbH steht die Qualität der Ihnen angebotenen Dienstleistungen im Vordergrund sämtlicher Bemühungen – selbstverständlich unter Beachtung aktuellster gesetzlicher Anforderungen und neuester wissenschaftlicher Erkenntnisse.

- **Qualifizierte Beratung durch Fachpersonal:**  
Unsere Dozenten und Trainer verfügen über entsprechende Ausbildungen und Zusatzqualifikationen.
- **Jahrelange Erfahrung in der Weiterbildung:**  
In unserem bundesweiten Netz von Bildungszentren werden jährlich mehr als 120.000 Menschen auf veränderte oder gänzlich neue berufliche Anforderungen vorbereitet.
- **Anerkannte Seminare:**  
Unsere von den Behörden anerkannten Seminare verbessern Ihre Effizienz und sparen Kosten.
- **Vielfältige Angebote:**  
Unsere Bildungsangebote reichen vom eintägigen Seminar bis zur mehrjährigen Umschulung, von der individuellen Qualifizierung bis zum unternehmensspezifischen Aus- und Weiterbildungskonzept.
- **Kosten- und Leistungstransparenz:**  
Sie als unser Kunde buchen einen auf Ihren Bedarf abgestimmten Umfang an Qualifizierungen, Seminaren und Schulungen.

### Kompetenz

- Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2015 und AZAV
- Mitglied im Wuppertaler Kreis
- SAP Bildungspartner seit 1996
- IT Service Management mit ITIL®
- EPG Partner
- Goethe-Test Pro Partner
- Telc Partner

### Finanzielle Fördermöglichkeiten

Bildungsscheck, Bildungsprämie, Weiterbildungssparen, Bildungsgutschein oder das Förderprogramm „De-minimis“ bzw. „Aus- und Weiterbildung“ des Bundesamtes für Güterverkehr ermöglichen eine finanzielle Unterstützung für Weiterbildungen. Wir beraten Sie gern.

### Beratung und Service

Fragen zu Teilnahmebedingungen, Seminarinhalten Umbuchungen, Abschlüssen, Rechnungen oder auch zu speziellen Wünschen werden von unseren kompetenten Spezialisten umgehend beantwortet.

### Vielfalt leben!

Die DEKRA Akademie bekennt sich zur Diversität. Das leben wir nach innen und außen. Deshalb haben wir die Charta der Vielfalt unterzeichnet. Unsere Angebote richten sich an alle Menschen, unabhängig von Geschlecht und geschlechtlicher Identität, Nationalität, ethnischer Herkunft, Religion oder Weltanschauung, Behinderung, Alter, sexueller Orientierung und Identität.

### Gesundheit schützen!

Die Sicherheit der Menschen, die bei uns lernen und arbeiten ist uns wichtig. Daher übernehmen wir Verantwortung dafür, dass in unseren Räumlichkeiten Arbeitsschutz und geltenden Hygieneregeln eingehalten werden. Wir sorgen dafür, dass Sie in einem sicheren Umfeld lernen können und achten darauf, dass unsere Waschräume stets mit genügend Seife und Desinfektionsmittel ausgestattet und sauber sind.

# DEKRA Akademie – Bundesweit vertreten.

## DEKRA Akademie GmbH

Infotelefon: 0711.7861-3939

Internet: [www.dekra-akademie.de](http://www.dekra-akademie.de)

E-Mail: [service.akademie@dekra.com](mailto:service.akademie@dekra.com)



Alle Standorte finden Sie unter:  
[www.dekra-akademie.de](http://www.dekra-akademie.de)

## Impressum

### Geschäftsführung

Katrin Haupt  
DEKRA Akademie GmbH  
Handwerkstraße 15  
70565 Stuttgart  
Tel.: 0711.78 61-0  
[www.dekra-akademie.de](http://www.dekra-akademie.de)

### Marketing

Diotima Neuner-Jehle  
DEKRA Akademie GmbH, Stuttgart

### Grafik

DEKRA Akademie GmbH, Stuttgart

### Fotos

DEKRA Akademie, Adobe Stock  
© Copyright 2021  
DEKRA Akademie GmbH,  
alle Rechte vorbehalten

Sie haben Fragen?  
Hier bekommen Sie Antworten!



## DEKRA Akademie GmbH

DEKRA Akademie GmbH  
Handwerkstraße 15  
D-70565 Stuttgart  
Infotelefon 0711.7861-3939  
Internet [www.dekra-akademie.de](http://www.dekra-akademie.de)  
E-Mail [service.akademie@dekra.com](mailto:service.akademie@dekra.com)

Änderungen vorbehalten.

