



DEKRA Akademie – Ihr Partner für Aus- und Weiterbildung



Lernmethode

Mit Unterstützung von Lernberatern erarbeiten Sie sich die Lerninhalte weitgehend in Ihrem persönlichen Lerntempo und mit Ihren persönlichen Lernschwerpunkten. Entsprechendes Lernmaterial, ein PC mit Internetzugang und eine angenehme Arbeitsatmosphäre werden Ihnen in unserem »TrainingsCenter für aktives Lernen« zur Verfügung gestellt. Ihr Lernbegleiter steht Ihnen jederzeit zur Seite.

Was bieten wir sonst noch an

- Fachqualifikationen im kaufmännischen Bereich z.B.:
 - Projektassistent
 - Qualifizierter Buchhalter
 - Personaldisponent
 - Sachbearbeiter im Einkauf
 - Sachbearbeiter im Speditionswesen
 - Assistent für Marketing und Vertrieb, etc.
- SAP®-Anwenderschulungen mit SAP-Zertifizierung
- DATEV (Finanzbuchhaltung und Personalabrechnung)
- Teilqualifizierungen im Bereich Lagerlogistik und Verkauf
- Lehrgänge
 - Kaufleute für Büromanagement
 - Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung
 - Industriekaufleute
 - Fachkraft für Lagerlogistik
 - Fachlagerist

Qualität und Erfahrung

Die DEKRA Akademie steht für über 40 Jahre Erfahrung in der Aus- und Weiterbildung und zählt zu den größten privaten Bildungsunternehmen in Deutschland. Moderne Ausstattungen, erprobte Lernmethoden und praxisorientierte Trainer sorgen für eine qualifizierte Aus- und Weiterbildung. Wir bieten individuelle Qualifizierungen und auf Ihr Unternehmen abgestimmte Weiterbildungskonzepte – bundesweit von A wie Aachen bis Z wie Zwickau. Und bei allem gilt: Qualität steht an erster Stelle.

Schwerpunkte

- Transport, Lager und Gefahrgut
- Handwerk, Sicherheit und Industrie
- Verwaltung und IT
- Nachhaltiges Management
- Aufstiegsfortbildung
- Gesundheits- und Sozialwesen
- Berufs- und Karriereplanung
- Sprache und Integration

Wir beraten Sie gerne ausführlich!

HINWEIS:
Zur besseren Lesbarkeit haben wir in dieser Broschüre auf weibliche Wortformen verzichtet. Selbstverständlich beziehen sich alle Informationen und Angaben auf Frauen wie Männer.



Sie haben Fragen?
Hier bekommen Sie Antworten!

Ihr Ansprechpartner vor Ort

DEKRA Akademie GmbH
Kientenstraße 50
72458 Albstadt-Ebingen
Fon 07431.98100-84
Fax 07431.98100-86
reutlingen.akademie@dekra.com
www.dekra-akademie.de

Umschulung & Vorbereitung auf die Externenprüfung (IHK)

Bereich Handel - Terminübersicht 2020



Sichern Sie sich Ihre
**Weiterbildungs-
prämie!**

DEKRA Akademie GmbH
Handwerkstraße 15
D-70565 Stuttgart
Infotelefon 0711.7861-3939
Internet www.dekra-akademie.de
E-Mail service.akademie@dekra.com



Änderungen vorbehalten



Abschluss ²	Fit für die Umschulung	Kaufleute im Groß- und Außenhandel (IHK) - Fachrichtung Großhandel
Ziel	Durch eine Auswahl allgemeiner Lernmodule als Grundlage sowie einiger berufsbezogener Lerninhalte schaffen Sie sich eine gute Basis, um sicher in eine Umschulung starten zu können.	Einkauf von Waren und Dienstleistungen bei Herstellern und Weiterverkauf dieser an Handels-, Handwerks- und Industrieunternehmen; Beratungsleistung über die Eigenschaften der Güter sowie Planung termingerechter Warenlieferungen.
Gesamtdauer	Vorbereitungsmaßnahme bis zu 3 Monaten	Umschulung⁶ 21/24 Monate
Starttermine	Laufender Einstieg! Auch in Teilzeit möglich	10.02.2020 11.05.2020 03.08.2020 02.11.2020
Voraussetzungen	keine	1 Jahr in Arbeit ⁵
Inhalte ³ (Auszug)	<p>Allgemeine Berufsbildung, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - MS-Office: Word, Excel - Arbeits- Schutz und Sicherheit - Arbeits- und Sozialrecht - Wirtschaftsrecht <p>Bereich Lagerlogistik und Transport, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tätigkeiten in der Lagerlogistik - Fachrechnen - Güter lagern - Grundlagen - Grundlagen der Logistik <p>Kaufmännischer Bereich, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tätigkeiten in kaufmännischen Abteilungen - Kaufmännisches Rechnen - Kaufmännischer Schriftverkehr - Warenverkaufskunde 	<ul style="list-style-type: none"> - Den Ausbildungsbetrieb als Groß- und Außenhandelsunternehmen präsentieren - Aufträge kundenorientiert bearbeiten - Beschaffungsprozesse planen, steuern und durchführen - Geschäftsprozesse als Werteströme erfassen, dokumentieren und auswerten - Personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen - Logistische Prozesse planen, steuern und kontrollieren - Gesamtwirtschaftliche Einflüsse auf das Groß- und Außenhandelsunternehmen analysieren - Preispolitische Maßnahmen erfolgsorientiert vorbereiten und steuern - Marketing planen, durchführen und kontrollieren - Prüfungsvorbereitung
Max. TN. Zahl 25		

1 = je nach Vorkenntnissen, 2 = bei Wiederholung der IHK-Prüfung sind die Prüfungsgebühren vom Teilnehmer oder Kostenträger zu bezahlen, 3 = gem. Rahmenlehrplan der IHK (Auszug), 4 = Nachweis erforderlich, 5 = in einem sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverhältnis, 6 = inklusive Betriebspraktikum

Abschluss ²	Verkäufer/-in (IHK)	Kaufleute im Einzelhandel (IHK)
Ziel	Beratung u. Verkauf von Waren, Dienst- und Serviceleistungen. Warenannahme und Auszeichnung sowie Präsentation. Bestands- und Qualitätskontrolle sowie Reklamationsannahme.	Beratung und Verkauf von Waren aller Art. Übernahme betriebswirtschaftlicher Aufgaben im Einkaufs- und Lagerwesen. Mitwirkung bei der Sortimentsgestaltung und im Marketing.
Gesamtdauer	Externenprüfung¹ 8/9/10 Monate	Umschulung⁶ 12/14 Monate
Starttermine	09.03.2020 06.04.2020 11.05.2020 07.09.2020 05.10.2020 09.11.2020	11.05.2020 13.07.2020 09.11.2020 11.01.2021
*TZ=Teilzeit	*TZ (12 Mon.) 04.05.2020 09.11.2020	*TZ (24 Mon.) 17.02.2020 03.08.2020
Voraussetzungen	3 Jahre Berufserfahrung ⁴	4,5 Jahre Berufserfahrung ⁴
Inhalte ³ (Auszug)	<ul style="list-style-type: none"> - Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren - Verkaufsgespräche kundenorientiert führen - Kunden im Servicebereich Kasse betreuen - Waren präsentieren - Werben und den Verkauf fördern - Waren beschaffen, annehmen, lagern, pflegen - Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren - Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen - Besondere Verkaufssituationen bewältigen - Prüfungsvorbereitung 	<ul style="list-style-type: none"> - Das EZH-Unternehmen repräsentieren - Verkaufsgespräche kundenorientiert führen - Kunden im Servicebereich Kasse betreuen - Waren präsentieren - Werben und den Verkauf fördern - Waren beschaffen, annehmen, lagern, pflegen - Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren - Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen - Besondere Verkaufssituationen bewältigen - Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden - Prüfungsvorbereitung
Max. TN. Zahl 25		