

FlexiBil



Herzlich willkommen!

GBB

Eisenbahnstraße 12
15517 Fürstenwalde (Spree)

fuerstenwalde@gbb.de
www.gbb.de
03361 594610



Waren- und Verkaufskunde mit Kassenpass

mit individuellem und garantiertem Beginn in Voll- und Teilzeit



Inhalt:

Der Kassenpass in Kombination mit Waren- und Verkaufskunde erweitert Ihr Einsatzspektrum von der reinen Kassentätigkeit hin zur Verkaufstätigkeit. Je nach Betrieb oder Abteilung haben Sie beispielsweise mit Bekleidung, Nahrungsmitteln, Unterhaltungselektronik oder Baumarktartikeln zu tun. Sie nehmen Warenlieferungen an, sortieren Waren, räumen sie in Regale ein und zeichnen Preise aus. Regelmäßig führen Sie Qualitätskontrollen durch, prüfen den Lagerbestand und bestellen Waren nach. Eine ihrer Hauptaufgaben besteht in Verkaufs- und Beratungsgesprächen mit Kunden.

Beim Kassieren prüfen Verkäufer die Echtheit der Geldscheine, achten auf die richtige Ausgabe des Wechselgeldes oder wickeln Zahlungen bargeldlos mit Kredit- oder Geldkarten ab. Darüber hinaus wirken sie bei der Planung und Umsetzung von werbe- und verkaufsfördernden Maßnahmen mit, bearbeiten Reklamationen und den Warentausch und erstellen Tagesabrechnungen.

Die Waren- und Verkaufskunde mit Kassenpass führt Sie über einen praxisnahen Bildungsweg zum Erwerb des Kassenpasses und der alternativen Einsatzmöglichkeit im Einzelhandel als Kassierer oder Verkäufer ohne die Erfordernis eines IHK-Abschlusses.

ausgewählte Module und Abschnitte:

- Word im Bewerbungsprozess
- Arbeitsrechtliche Grundlagen
- Grundlagen des deutschen Steuersystems; Besteuerungsverfahren
- Umsatzsteuer
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Kaufvertrag, Rechte und Pflichten der Vertragspartner
- Freiverkäufliche Arzneimittel
- Besondere Verkaufssituationen bewältigen
- Warenpräsentation und Öffentlichkeitsarbeit
- Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit
- Betriebsfaktor Ware
- Kaufmännisches Rechnen für den Kassenbereich
- Kassiovorgänge abwickeln, Serviceleistungen
- Jugendschutz im Verkauf
- Praktisches Kassentraining
- Jobcoaching
- Englisch im Verkauf
- Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
- Kassenpassprüfung inklusive
- Sachkundeprüfung/Sachkenntnisprüfung inklusive

