

Informationsstellen im Lehrlingswesen

Bundesministerium für Wirtschaft u. Arbeit

Stubenring 1, 1010 Wien, Tel.: (01) 711 00-5384 oder 5812

Fax: (01) 711 00-2366, service@bmwa.gv.at, www.bmwa.gv.at

Wirtschaftskammer Österreich

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien, Tel.: 05 90 900-4076

Fax: 05 90 900-261, alfred.freundlinger@wko.at, wko.at/bildung

Lehrlingsstellen der Wirtschaftskammern:

Burgenland

Robert-Graf-Platz 1

7000 Eisenstadt

Tel.: 05 90 907-5410

Fax: 05 90 907-5415

lehrlingsstelle@wkbgl.d.at

wko.at/bgld/lehrlinge

Kärnten

Koschutastraße 3

9020 Klagenfurt

Tel.: 05 90 904-855

Fax: 05 90 904-854

lehrlingsstelle@wkk.or.at

www.wko.at/ktn/lehrlingsstelle

Niederösterreich

Landsbergerstraße 1

3100 St. Pölten

Tel.: (02742) 851-17500

Fax: (02742) 851-17599

berufsausbildung@wknoe.at

wko.at/noe/bildung

Oberösterreich

Wiener Straße 150

4024 Linz

Tel.: 05 90 909-4001

Fax: 05 90 909-4009

bplv@wkoee.at

wko.at/ooe/bp

Salzburg

Faberstraße 18, 5027 Salzburg

Tel.: (0662) 88 88-318

Fax: (0662) 88 88-562

bipol@wks.at

wko.at/sbg/lehrlingsstelle

Steiermark

Körblergasse 111-113, 8021 Graz

Tel.: (0316) 601-545

Fax: (0316) 601-716

lehrlingsstelle@wkstmk.at

wko.at/stmk/lehrlingsstelle

Tirol

Egger-Lienz-Straße 116

6021 Innsbruck

Tel.: 05 90 905-7301

Fax: 05 90 905-57301

lehrling@wktirol.at

wko.at/tirol/bildung/lehrling

Vorarlberg

Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch

Tel.: (05522) 305-320

Fax: (05522) 305-118

lehrling@wkv.at, wko.at/vlbgb/a

Wien

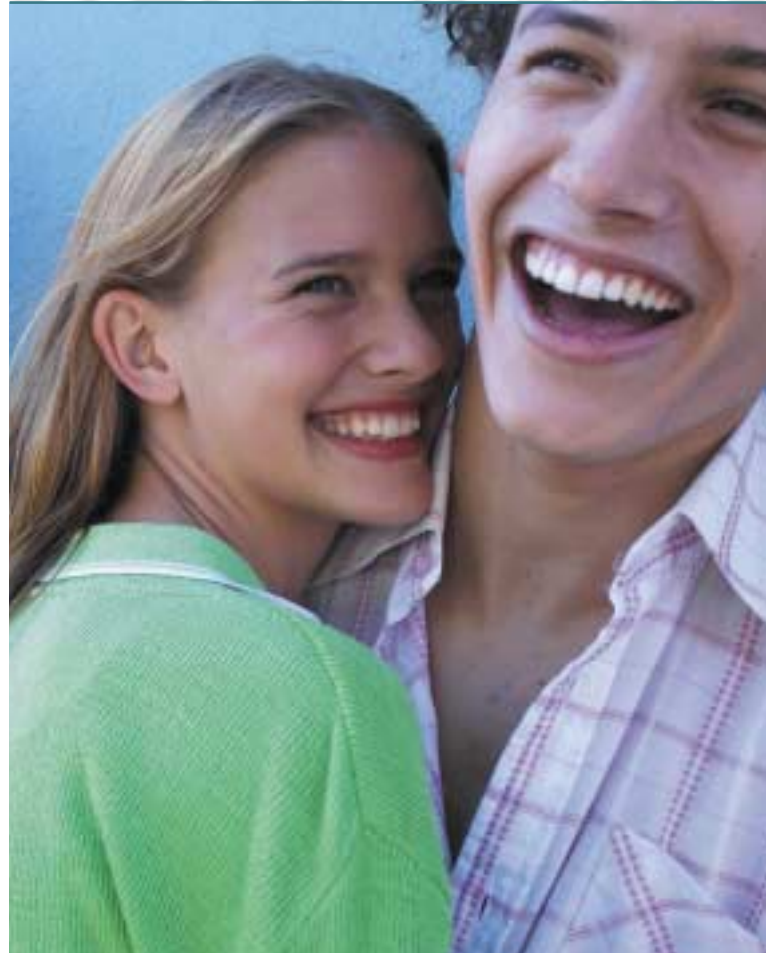
Rudolf Sallinger-Platz 1, 1030 Wien

Tel.: (01) 514 50-2413

Fax: (01) 514 50-2469

lehrlingsstelle@wkw.at

wko.at/wien/lehrling



Lehrberuf
EINZELHANDEL





Topchancen für Lehrlinge im Einzelhandel

Österreichs Lehrbetriebe **schaffen Zukunft** – dafür sind die rund **120.000 Jugendlichen**, die derzeit eine Lehre absolvieren, der beste Beweis. Eine tragende Säule der Lehrlingsausbildung ist der österreichische Einzelhandel, der neben Gewerbe und Handwerk die meisten Lehrlinge ausbildet. Der Handel weiß: Es liegt an der Aufmerksamkeit und Kompetenz seiner MitarbeiterInnen, wie erfolgreich sich Produkte verkaufen. Darum **investiert der Handel viel** in die Ausbildung seines Nachwuchses.

Das beste Beispiel dafür ist das moderne Berufsbild im Schwerpunktlehrberuf Einzelhandel, das Jugendlichen ein **optimales Sprungbrett für ihre weitere Berufslaufbahn** bietet. Aber auch Weiterbildung ist im Handel eine Selbstverständlichkeit. In vielen betrieblichen Angeboten werden auch schon die Lehrlinge und jungen Fachkräfte miteinbezogen.

Als Präsident der Wirtschaftskammer Österreich möchte ich mich bei meinen KollegInnen vom Handel daher sehr herzlich für ihr Engagement in der Lehre bedanken. Ich werde mich weiterhin **mit ganzer Kraft** dafür einsetzen, unseren Betrieben **optimale Rahmenbedingungen** für die Lehre zu bieten.

Qualität ist das Bildungsthema der Zukunft. Der Handel hat mit seinen Berufsbildern hier eine beachtliche Vorgabe gegeben.

Ihr Christoph Leitl
Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

Impressum

Medieninhaber und Herausgeber:

Wirtschaftskammer Österreich
Bundessparte Handel
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
Tel.: 05 90 900 - 3410
E-Mail: bsh@wko.at, Internet: <http://www.derhandel.at>

Redaktion:

ibw – Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft
Mag. Bettina Lehner
Rainergasse 38, 1050 Wien
Telefon: +43 (0)1 545 16 71-0
E-Mail: info@ibw.at, Internet: www.ibw.at

Gestaltung:

design:ag, Alice Gutleiderer
Capistrangasse 4/6, 1060 Wien
Internet: www.designag.at

Druck: Ing. H. Gradwohl GmbH, 3390 Melk

Wien, Juni 2006

Hinweis: Im Hinblick auf eine gute Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form (zB Kunde) angeführt; sie umfassen selbstverständlich männliche und weibliche Personen.



Lehrberuf Einzelhandel: Ein Zukunftsberuf

Ohne den Einzelhandel geht in unserer Wirtschaft gar nichts. Er sorgt dafür, dass uns die verschiedensten Produkte **zur richtigen Zeit, in der richtigen Menge, am richtigen Ort** zur Verfügung stehen. Dazu braucht es fachlich gut ausgebildete MitarbeiterInnen, die viel Freude an der Beratung ihrer KundInnen haben.

Das dazu notwendige **Wissen**, die **praktischen Fertigkeiten** und die heute so wichtigen Kompetenzen wie Flexibilität und Teamgeist erwirbt man im Lehrberuf Einzelhandel. Derzeit werden rund 14.000 Mädchen und Burschen in diesem dreijährigen Lehrberuf ausgebildet. Der Handel ist damit der **zweitgrößte Lehrlingsausbilder** Österreichs.

Die Lehre im Einzelhandel ist **modern, praxis- und zukunftsorientiert**. In verschiedenen fachlichen Schwerpunkten erhalten die Jugendlichen das Rüstzeug für ihren beruflichen Erfolg.

Auf den folgenden Seiten werden die einzelnen **Schwerpunkte des Lehrberufs Einzelhandel** übersichtlich dargestellt:

- ☉ Was lerne ich in diesem Beruf?
- ☉ In welchen Betrieben kann ich diesen Beruf erlernen?
- ☉ Welche spannenden Aufgaben warten auf mich nach der Lehre?

Die aktuellen Berufsbilder und die hohe Ausbildungsqualität in den Betrieben stellen sicher: mit einer Einzelhandelslehre ist man für die Zukunft bestens gerüstet!

Komm. Rat Erich Lemler
Obmann der Bundessparte Handel



Inhalt

06/07	Allgemeiner Einzelhandel
08/09	Baustoffhandel
10/11	Einrichtungsberatung
12/13	Eisen- und Hartwaren
14/15	Elektro-Elektronikberatung
16/17	Fleischfachhandel
18/19	Kraftfahrzeuge & Ersatzteile
20/21	Lebensmittelhandel
22/23	Parfümerie
24/25	Schuhe
26/27	Sportartikel
28/29	Textilhandel
30/31	Uhren- & Juwelenberatung
	Infostellen

LEHRBERUF EINZELHANDEL

Allgemeiner Einzelhandel



Der Einzelhandelsprofi

Durch die schnelle Entwicklung der Produkte gewinnt fachkundige Beratung immer mehr an Bedeutung. Als Einzelhandelskaufmann/frau mit Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel bist du der Experte, wenn es um die Betreuung und Beratung von Kunden geht. Du informierst und berätst deine Kunden über verschiedene Produkte, deren Verwendungsmöglichkeiten sowie Vor- und Nachteile. Mit deinem Fachwissen erleichterst du ihnen die Kaufentscheidung. Die Wünsche deiner Kunden liegen dir am Herzen. Du stellst dich auf deine Kunden ein und bietest entsprechende Produkte, Zusatzartikel und Serviceleistungen an.

Beim Gestalten und Dekorieren der Verkaufsräume und Schaufenster kannst du deine kreativen Ideen umsetzen. Aber auch im Lager ist deine Mitarbeit gefragt. Du lagerst gelieferte Waren richtig ein, kontrollierst die Bestände und bestellst fehlende Produkte.

Du arbeitest...

...in Geschäften, Märkten, Fachabteilungen.

Du lernst...

- ⊙ **...alles rund um verschiedene Waren:** die Eigenschaften, Ausführungen, Verwendungsmöglichkeiten, Umweltverträglichkeit verschiedener Produkte kennen und beurteilen; Waren richtig bezeichnen und Fachausdrücke richtig verwenden.
- ⊙ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Kunden ihren Wünschen entsprechend informieren und beraten; Angebote erstellen; Serviceleistungen anbieten; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln; mit Kundenbeschwerden richtig umgehen; Waren im Verkaufsraum attraktiv präsentieren; Werbemaßnahmen (zB Sonderangebote) durchführen.
- ⊙ **...alles, was Einzelhandelskaufleute mit Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel sonst noch können und wissen müssen:** Lieferanten auswählen; mit Lieferanten verhandeln; das Lager „managen“ (Waren sicher einlagern, Zu- und Abgänge verzeichnen, Ordnung halten, Vorräte kontrollieren); Bestellungen durchführen.



LEHRBERUF EINZELHANDEL

Baustoffhandel



Der Profi für Baustoffe

Bei Arbeiten im und rund ums Haus ist fachkundige Beratung unersetzlich. Deshalb bist du als Einzelhandelskaufmann/frau mit Schwerpunkt Baustoffhandel ein besonders wichtiger Ansprechpartner für deine Kunden.

Möchte ein Kunde zB wissen, wie man ein Haus am besten wärmeisoliert, informierst und berätst du ihn über verschiedene Möglichkeiten und die notwendigen Baustoffe. Mit Hilfe von Bauzeichnungen und Plänen deiner Kunden erstellst du entsprechende Angebote.

Außerdem lagerst du die Baustoffe nach bestimmten Vorschriften und gestaltest die Verkaufsräume, um das Interesse der Kunden für deine Produkte zu wecken.

Du arbeitest...

...im Baustofffachhandel oder in Baumärkten und Heimwerkermärkten mit einer eigenen Baustoffabteilung.

Du lernst...

- ☉ **...alles rund um verschiedene Baustoffe, Bauverfahren und Baumaterialien:** verschiedene Bauarten und Bauverfahren unterscheiden; Baupläne lesen; umweltfreundliche und -schonende Baustoffe sowie dazugehörige Werkzeuge richtig verwenden; einige Möglichkeiten des Feuchtigkeits- und Brandschutzes sowie der Wärme- und Schalldämmung kennen und unterscheiden.
- ☉ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Kunden ihren Wünschen entsprechend informieren und beraten; die erforderlichen Mengen an Baustoffen berechnen; Angebote erstellen; Serviceleistungen (zB Zustellung) anbieten; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln. Außerdem lernst du mit Kundenbeschwerden richtig umgehen; Waren im Verkaufsraum attraktiv präsentieren; Werbemaßnahmen (zB Sonderangebote) durchführen.
- ☉ **...alles, was Einzelhandelskaufleute mit Schwerpunkt Baustoffhandel sonst noch können und wissen müssen:** Baustoffe bestellen; Lieferungen übernehmen; das Lager „managen“ (Waren einlagern, Zu- und Abgänge verzeichnen, Vorräte kontrollieren).



LEHRBERUF EINZELHANDEL

Einrichtungsberatung



Der Einrichtungsprofi

Als Einzelhandelskaufmann/frau mit Schwerpunkt Einrichtungsberatung sorgst du dafür, dass sich Menschen in ihren eigenen vier Wänden auch wirklich wohl fühlen. Du informierst und berätst Kunden über Materialien, Stile sowie aktuelle Trends bei verschiedenen Einrichtungsgegenständen. Mit Hilfe von Bauplänen erstellst du Skizzen und Einrichtungsvorschläge nach Kundenwünschen und bietest passende Einrichtungen an. Dabei achtest du auch auf Form, Farbe und Umweltfreundlichkeit.

Deine Kreativität kannst du besonders bei der Dekoration und Gestaltung der Verkaufsräume einsetzen. Die Präsentation der Waren gehört ebenfalls zu deinen Tätigkeiten. Außerdem arbeitest du auch im Einkauf mit.

Du arbeitest...

...in Einrichtungshäusern und Geschäften mit Möbelabteilungen.

Du lernst...

- ⊙ **...alles rund um das Einrichten:** die Vorzüge verschiedener Materialien (zB Holz, Kunststoff, Metall) Formen, Farben, Größen und Stile bei Möbeln kennen; Einrichtungssteile nach aktuellen Wohntrends passend kombinieren; kreative Einrichtungsideen entwickeln; Skizzen und Einrichtungspläne entwerfen; Baupläne lesen; Einrichtungen umweltfreundlich entsorgen.
- ⊙ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Kunden ihren Wünschen entsprechend informieren und beraten; Angebote erstellen; Serviceleistungen (zB Zustellung und Montage) anbieten; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln; mit Kundenbeschwerden richtig umgehen; Waren im Verkaufsraum attraktiv präsentieren; verkaufsfördernde Maßnahmen und Aktionen planen und durchführen.
- ⊙ **...alles, was Einzelhandelskaufleute mit Schwerpunkt Einrichtungsberatung sonst noch können und wissen müssen:** mit Lieferanten verhandeln; Lieferpapiere kontrollieren; das Lager „managen“ (Ordnung halten, Vorräte kontrollieren); Einrichtungen und Einrichtungsgegenstände bestellen.



LEHRBERUF EINZELHANDEL

Eisen- und Hartwaren



Der Profi für Vieles

Hast du gewusst, dass du täglich mit Eisen- und Hartwaren zu tun hast? Türschnallen oder Schlösser als Schutz vor Einbruch sind nur einige Beispiele für Produkte dieses Fachbereichs. Als Einzelhandelskaufmann/frau mit Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren kennst du dich aber auch bei vielen anderen Produkten aus. So informierst und berätst du deine Kunden (zB Heimwerker) auch über Haus- und Küchengeräte, Sanitärartikel sowie Glas-, Porzellan- und Keramikwaren. Ebenso weißt du gut über Brandschutz oder feuerfeste Schränke Bescheid.

Deinen Kunden bietest du außerdem spezielles Service wie zB die Zustellung und Montage der Produkte an. Im Falle von kleinen Reparaturen bist du selbst zur Stelle und übernimmst die jeweiligen Arbeiten.

Deine Kreativität ist vor allem bei der Gestaltung der Verkaufsräume und Präsentation der Waren gefragt.

Du arbeitest...

...in Eisen- und Hartwarenhandlungen oder in Heimwerkermärkten mit einer eigenen Eisen- und Hartwarenabteilung.

Du lernst...

- ⊙ **...alles rund um verschiedene Eisen- und Hartwaren:** die Zusammensetzung und Eigenschaften (zB Größe, Form, Qualität) verschiedener Eisen- und Hartwaren unterscheiden; die Vor- und Nachteile von verschiedenen Brandschutzmöglichkeiten kennen; Schließpläne erstellen; den Energiebedarf unterschiedlicher Produkte kennen.
- ⊙ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Kunden ihren Wünschen entsprechend informieren und beraten; Angebote erstellen; Serviceleistungen (zB Reparatur, Montage) anbieten; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln; mit Kundenbeschwerden richtig umgehen; Waren im Verkaufsraum attraktiv präsentieren; Werbemaßnahmen (zB Sonderangebote) durchführen.
- ⊙ **...alles, was Einzelhandelskaufleute mit Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren sonst noch können und wissen müssen:** Lieferanten auswählen; mit Lieferanten richtig umgehen; das Lager „managen“ (Waren einlagern, Ordnung halten, Zu- und Abgänge verzeichnen, Vorräte kontrollieren); Waren bestellen.



LEHRBERUF EINZELHANDEL

Elektro-Elektronikberatung



Der Profi für Elektro- und Elektronikgeräte

Elektro- und Elektronikgeräte sind aus unserem täglichen Leben nicht wegzudenken. Dazu gehören Küchengeräte wie Mikrowellenherde und Toaster ebenso wie auch MP3-Player und Hifi-Anlagen. Für die Auswahl des richtigen Geräts braucht es fachkundiges Personal. Als Einzelhandelskaufmann/frau mit Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung bist du für deine Kunden der gefragte Experte. Du bist stets über aktuelle Trends und Neuerungen informiert. Deinen Kunden erleichterst du die Auswahl des passenden Produkts durch fachliche Beratung über verschiedene Marken und Modelle. Dabei machst du sie neben dem richtigen Gebrauch zB auch auf notwendige Anschlussmöglichkeiten, unterschiedliche Garantieleistungen und die sicherheitsgerechte Verwendung der Produkte aufmerksam.

Als Fachmann/frau setzt du dich auch für eine ansprechende Gestaltung der Verkaufsräume und Präsentation der Produkte ein. Du weißt, wie man bestimmte Elektro- und Elektronikgeräte zur Geltung bringt und Kunden zum Kauf anregt.

Du arbeitest...

...in Elektro- und/oder Elektronikfachgeschäften oder in Geschäften bzw. Märkten mit einer eigenen Elektro- bzw. Elektronikabteilung.

Du lernst...

- ⊙ **...alles rund um verschiedene Elektro- und Elektronikgeräte:** die Leistungen und Eigenschaften verschiedener Geräte unterscheiden; aktuelle technische Entwicklungen und Trends kennen; die notwendigen technischen Voraussetzungen für den Gebrauch bestimmter Geräte kennen; Möglichkeiten für Montage und Einbau unterscheiden; Produkte sicher und energieeffizient verwenden und entsorgen; Gebrauchsanweisungen lesen.
- ⊙ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Kunden ihren Wünschen entsprechend informieren und beraten; Angebote erstellen; Serviceleistungen (zB Zustellung und Montage) anbieten; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln; mit Kundenbeschwerden richtig umgehen; Waren im Verkaufsräum attraktiv präsentieren; Werbemaßnahmen (zB Plakate für Sonderaktionen gestalten) durchführen.
- ⊙ **...alles, was Einzelhandelskaufleute für Elektro-Elektronikberatung sonst noch können und wissen müssen:** Lieferanten auswählen; mit Lieferanten verhandeln; das Lager „managen“ (Geräte einlagern, Vorräte an Geräten EDV-unterstützt kontrollieren); Geräte bestellen.



LEHRBERUF EINZELHANDEL

Fleischfachhandel



Der Profi für Fleisch- und Wurstwaren

Fleisch und Wurst sind für viele Menschen ein wichtiger Bestandteil ihrer täglichen Ernährung. Wie auch bei allen anderen Lebensmitteln ist auch bei Fleisch- und Wurstwaren die Qualität und die Frische von großer Bedeutung. Als Einzelhandelskaufmann/frau mit Schwerpunkt Fleischfachhandel schneidest du für deine Kunden Fleisch oder Wurst auf und richtest diese auf Platten oder Tellern an. Werden Aufschnitte garniert, weißt du genau worauf es ankommt. Auch im Zubereiten von warmen und kalten Imbissen bist du Profi. Bei jedem Kontakt mit Lebensmitteln hältst du genau die Hygienebestimmungen ein. Damit diese stets frisch angeboten werden, kontrollierst du die Qualität (Haltbarkeit, Aussehen) der Fleisch- und Wurstwaren und achtest auf die richtige Aufbewahrung.

Deinen Kunden gibst du Tipps und Informationen darüber, wie sie bestimmte Fleisch- und Wurstwaren aufbewahren, zubereiten und servieren können.

Du arbeitest...

...in Fleisch- und Wurstfachgeschäften.

Du lernst...

- ☉ **...alles rund um verschiedene Fleisch- und Wurstwaren:** verschiedene Fleischteile und deren Bezeichnungen unterscheiden; die Zusammensetzung der verschiedenen Fleisch- und Wurstwaren kennen; über den Nährstoffgehalt der Produkte Bescheid wissen; einiges über Convenience-Produkte; die Vorschriften für Lebensmittelhygiene einhalten.
- ☉ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Fleisch- und Wurstwaren auspacken, sortieren, auszeichnen; Aufschnitte herrichten und garnieren; einfache Imbisse zubereiten; Kunden ihren Wünschen entsprechend informieren und beraten; Angebote erstellen; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln; mit Kundenbeschwerden richtig umgehen; Fleisch- und Wurstwaren attraktiv präsentieren; verkaufsfördernde Werbemaßnahmen (zB Verkostungen) durchführen.
- ☉ **...alles, was Fleischeinzelhandelskaufleute sonst noch können und wissen müssen:** die Qualität der Produkte kontrollieren; Fleisch- und Wurstwaren bestellen, kühlen und lagern.



LEHRBERUF EINZELHANDEL

Kraftfahrzeuge & Ersatzteile



Der Profi für Kraftfahrzeuge und Ersatzteile

Der Kauf eines Autos ist meist mit einer hohen Geldausgabe verbunden. Gute Beratung ist daher gerade bei der Anschaffung eines Fahrzeugs sehr wichtig. Als Einzelhandelskaufmann/frau mit Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile informierst und berätst du deine Kunden über verschiedene Modelle und Typen sowie neue Technologien und Trends. Du machst sie dabei auf die Unterschiede bei zB Ausstattung, Qualität, Sicherheit, Lebensdauer, Design oder Garantie aufmerksam.

Die Finanzierung der Kosten ist oft ausschlaggebend beim Kauf eines Kraftfahrzeugs. Deshalb informierst du deine Kunden auch über verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten (zB Kredit) und bereitest Verträge vor.

Neben Kraftfahrzeugen weißt du auch gut über Ersatzteile und Zubehör (zB Autoradio) Bescheid und bietest deinen Kunden entsprechende Artikel an. Außerdem arbeitest du bei Produktpräsentationen und Werbeaktionen mit.

Du arbeitest...

...in Autohäusern oder im Kfz- und Ersatzteilhandel.

Du lernst...

- ⊙ **...alles rund um verschiedene Kraftfahrzeuge, Ersatzteile und Zubehör:** die Grundlagen der Fahrzeugtechnologie kennen; verschiedene Modelle und Typen von Fahrzeugen sowie Ersatzteile und Zubehör benennen; Ausstattung, Qualität, Sicherheit, Umweltfreundlichkeit und Design verschiedener Kraftfahrzeuge unterscheiden; Möglichkeiten der Finanzierung (Kredit, Leasing, Versicherung) kennen und unterscheiden; Garantie und Gewährleistungsbestimmungen anwenden; Betriebsanleitungen lesen.
- ⊙ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Kunden ihren Wünschen entsprechend informieren und beraten; Angebote erstellen; Verträge vorbereiten; Ersatzteile (zB Reifen) und Zubehör (zB Autoradio, Alarmanlage) anbieten; Verkaufspreise berechnen; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln; mit Kundenbeschwerden richtig umgehen; Waren im Verkaufsräum attraktiv präsentieren; Werbemaßnahmen (zB Autopräsentationen) durchführen.
- ⊙ **...alles, was Einzelhandelskaufleute mit Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile sonst noch können und wissen müssen:** mit Lieferanten richtig umgehen; das Lager kontrollieren, Bestellungen durchführen.



LEHRBERUF EINZELHANDEL

Lebensmittelhandel



Der Lebensmittelprofi

Du stehst im Zentrum der Versorgungskette der Bevölkerung. Du sorgst dafür, dass die Versorgung reibungslos funktioniert. Als Einzelhandelskaufmann/frau mit Schwerpunkt Lebensmittelhandel gibst du deinen Kunden Informationen und Tipps zu verschiedenen Lebensmitteln. Du berätst sie zB darüber, wie man bestimmte Nahrungsmittel aufbewahrt, zubereitet oder serviert.

Als Lebensmittelprofi hast du noch viele andere Aufgaben. Du bereitest zB auch einfache Imbisse zu, hilfst beim Partyservice, führst Verkostungen durch und platzierst für deine Kunden Waren im Geschäft. Hygiene ist für dich dabei selbstverständlich. Du sicherst die Qualität der Lebensmittel, indem du stets auf die Frische, das Aussehen und die Haltbarkeit achtest.

Deine Kreativität ist gefragt, wenn es um das Gestalten und Dekorieren des Geschäfts geht. Du weißt, wie man Feinkostprodukte und andere Lebensmittel appetitanregend anrichtet und optimal präsentiert.

Du arbeitest...

...in Lebensmittelfachgeschäften, in Supermärkten oder in Geschäften mit einer eigenen Lebensmittelabteilung.

Du lernst...

- ☉ **...alles über die verschiedensten Lebensmittel, ob Grundnahrungsmittel, Spezialitäten oder Getränke aus der ganzen Welt:** deren Eigenschaften, Herkunft und Verwendung kennen; Haltbarkeits- und Hygienebestimmungen anwenden; Lebensmittel kennzeichnen, uvm.
- ☉ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Kunden ihren Wünschen entsprechend informieren und beraten; Lebensmittel richtig präsentieren; Verkaufsräume und Auslagen attraktiv gestalten; Serviceleistungen, wie Partyservice, Geschenkverpackungen anbieten; vom Brötchen bis zum Partyservice einfache Speisen zubereiten; verkaufsfördernde Maßnahmen (zB Verkostungen) durchführen; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln; mit Kundenbeschwerden richtig umgehen.
- ☉ **...alles, was Einzelhandelskaufleute mit Schwerpunkt Lebensmittelhandel sonst noch können und wissen müssen:** Lieferungen entgegennehmen und deren Qualität kontrollieren; das Lager „managen“ (Lebensmittel hygienisch lagern, Vorräte kontrollieren); telefonisch und am PC Bestellungen durchführen.



LEHRBERUF EINZELHANDEL

Parfümerie



Der Profi für Kosmetika und Parfums

Kosmetika und Parfums heben unser Wohlbefinden und helfen bei Hautproblemen. Allerdings ist für die richtige Verwendung von unterschiedlichen Produkten fachkundige Beratung notwendig. Als Einzelhandelskaufmann/frau mit Schwerpunkt Parfümerie bist du für deine Kunden der Ansprechpartner bei der Suche nach dem richtigen Produkt. Du kennst dich mit Kosmetikartikeln wie Cremes, Lotions und Gelen bestens aus. Deine Kunden informierst und berätst du über die richtige Anwendung verschiedener Produkte und klärst sie über deren gesundheitliche Wirkungsweise auf. Dabei kommt dir dein Wissen über unterschiedliche Hauttypen und Hautzustände zugute. Außerdem gibst du deinen Kunden Tipps zu verschiedenen Duftnoten und hilfst ihnen bei der Auswahl des passenden Parfums. Auch bei Schminkartikeln bietest du deinen Kunden typgerechte Produkte und dazugehörige Accessoires (zB Schminktäschchen) an. Über aktuelle Trends bist du immer topinformiert. Geht es um das Gestalten und Dekorieren des Geschäfts, weißt du genau wie man diverse Kosmetikartikel für Kunden ansprechend präsentiert. Deine Ideen helfen dir dabei, für jeden Anlass (zB Weihnachten) die passende Dekoration auszuwählen.

Du arbeitest...

...in Parfümerien, Kosmetikfachgeschäften oder in Geschäften mit einer eigenen Parfümerie- und Kosmetikabteilung.

Du lernst...

- ☉ **...alles rund um verschiedene Kosmetika und Parfums sowie Accessoires und Zusatzartikel:** die Zusammensetzung, Eigenschaften sowie Haut- und Umweltverträglichkeit verschiedener Produkte unterscheiden; Wirk- und Duftstoffe kennen und beurteilen; Kosmetika richtig anwenden; Hauttypen, Hautzustände, Hautreaktionen unterscheiden; modische Trends bei Kosmetika kennen; Produkte und Accessoires richtig kombinieren.
- ☉ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Kunden ihren Wünschen entsprechend informieren und beraten; Serviceleistungen (zB Stammkundenkarten) anbieten; Accessoires und Zusatzartikel (zB zur Creme das passende Parfum) anbieten; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln; mit Kundenbeschwerden richtig umgehen; Waren im Verkaufsraum attraktiv präsentieren; Werbemaßnahmen (zB Ausgabe von Duftproben) durchführen.
- ☉ **...alles, was Einzelhandelskaufleute mit Schwerpunkt Parfümerie sonst noch können und wissen müssen:** Besprechungen mit Lieferanten führen; Waren bestellen; Lieferungen übernehmen; das Lager „managen“ (Ordnung halten, Vorräte kontrollieren, Waren richtig lagern).



LEHRBERUF EINZELHANDEL

Schuhe



Der Profi für Schuhe

„Zeigt her eure Füße, zeigt her eure Schuh`...“ So wie in diesem alten Kinderlied, dreht sich auch im Lehrberuf Einzelhandel mit Schwerpunkt Schuhe alles um die Bekleidung der Füße. Als Einzelhandelskaufmann/frau mit Schwerpunkt Schuhe bist du der Experte für top-modische Schuhe und dazupassende Accessoires wie Taschen, Gürtel, Socken und Strümpfe. Du weißt über die Anatomie des Fußes genauso Bescheid wie über die richtige Pflege der Schuhe. Deine Kunden informierst und berätst du über die Vor- und Nachteile verschiedener Modelle und gibst ihnen Tipps bei gesundheitlichen Problemen der Füße. Je nach Kundenwunsch bietest du entsprechende Schuhe mit Accessoires bzw. Zubehör (zB Pflegemittel) an.

Du kennst dich im Lager gut aus und weißt, wo du welche Schuhe findest. Außerdem gestaltest und dekorierst du die Auslagen und Verkaufsräume so, dass sie für Kunden ansprechend wirken.

Du arbeitest...

...in Schuhfachgeschäften.

Du lernst...

- ☉ **...alles rund um verschiedene Schuhmodelle und Zusatzartikel:** verschiedene Materialien, Ausführungen und Schuhweiten bei Schuhen unterscheiden; die Qualität von Schuhen beurteilen; aktuelle Modetrends kennen; Schuhe und Accessoires bzw. Zusatzartikel richtig kombinieren; Schuhpflegemittel richtig verwenden; gesundheitliche Probleme der Füße erkennen.
- ☉ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Kunden ihren Wünschen entsprechend informieren und beraten; Serviceleistungen (zB Reparatur von Schuhen) anbieten; Accessoires (zB Gürtel) und Zusatzartikel (zB Schuhputzmittel, Schnürriemen) anbieten; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln; mit Kundenbeschwerden richtig umgehen; Waren im Verkaufsraum attraktiv präsentieren; Werbemaßnahmen (zB Plakate für den Abverkauf gestalten) durchführen.
- ☉ **...alles, was Einzelhandelskaufleute mit Schwerpunkt Schuhe sonst noch können und wissen müssen:** mit Lieferanten richtig umgehen; das Lager „managen“ (Waren einlagern, Vorräte kontrollieren, Ordnung halten); Bestellungen durchführen.



LEHRBERUF EINZELHANDEL

Sportartikel



Der Profi für Sportartikel

Egal, ob es um Skier, Tennisschläger oder Laufschuhe geht, als Einzelhandelskaufmann/frau mit Schwerpunkt Sportartikel bist du der gefragte Experte. Du weißt gut über verschiedene Sportarten sowie über die dazugehörigen Sportbekleidungen und Sportgeräte Bescheid. Deine Kunden berätst du entsprechend deren Wünschen und informierst sie auch über die gesundheitlichen Vor- und Nachteile bestimmter Sportarten. Du gibst Tipps zur richtigen Sportausübung und bietest deinen Kunden die passende Ausrüstung an. Viele Sportartikel erfordern neben der fachlichen Beratung zusätzliches Service (zB Montage, Zusammenbau, Einstellung). Als Fachmann/frau bist du deinen Kunden auch dafür behilflich. So prüfst du zB die Einstellung von Skibindungen, baust Fitnessgeräte zusammen oder reparierst Tennisschläger.

Außerdem bist du bestens darin geschult, die Verkaufsräume und Schaufenster ansprechend zu gestalten. Dabei nutzt du deine Kreativität, um neue Dekorationstrends im Geschäft umzusetzen.

Du arbeitest...

...in Sportgeschäften oder in Geschäften mit einer eigenen Sportartikelabteilung.

Du lernst...

- ☉ **...alles rund um verschiedene Sportarten und die richtige Ausstattung:** modische Trends und technische Neuerungen bei Sportartikeln kennen; die gesundheitliche Wirkung bestimmter Sportarten einschätzen; die gesundheitlichen Voraussetzungen für die Sportausübung kennen; Sportartikel, Accessoires und Zusatzartikel kombinieren sowie Sportausrüstungen zusammenstellen; Sportartikel montieren, zusammenbauen, einstellen und reparieren; Textilpflegekennzeichen sowie Gebrauchs- und Aufbauanleitungen lesen.
- ☉ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Kunden ihren Wünschen entsprechend informieren und beraten; Accessoires (zB Handschuhe, Sporttaschen) und Zusatzartikel (zB Pulsmesser, Trinkflaschen) anbieten; Serviceleistungen (zB Wartung, Reparatur, Zusammenbau) anbieten; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln; mit Kundenbeschwerden richtig umgehen; Waren im Verkaufsraum attraktiv präsentieren; Werbemaßnahmen (zB Sonderangebote im Internet ankündigen) durchführen.
- ☉ **...alles, was Einzelhandelskaufleute mit Schwerpunkt Sportartikel sonst noch können und wissen müssen:** mit Lieferanten richtig umgehen; das Lager „managen“ (Sportartikel einlagern, Ordnung halten, Vorräte kontrollieren); Bestellungen durchführen.



LEHRBERUF EINZELHANDEL

Textilhandel



Der Modeprofi

„Kleider machen Leute.“ Nach diesem bekannten Sprichwort kann das Auftreten einer Person durch Kleidung wesentlich beeinflusst werden. Als Einzelhandelskaufmann/frau mit Schwerpunkt Textilhandel bist du für deine Kunden der Profi für Mode- und Bekleidungsfragen. Du informierst und berätst deine Kunden über Farbe, Stil, Material und Passform verschiedener Kleidungsstücke. Außerdem gibst du ihnen Tipps für dazupassende Accessoires wie zB Tücher und Taschen. Über aktuelle Modetrends bist du stets bestens informiert. Du hast ein offenes Ohr für die Wünsche deiner Kunden und bietest ihnen entsprechende Artikel an.

Damit sich deine Kunden wohl fühlen, dekoriert und gestaltest du das Geschäft. Außerdem weißt du gut darüber Bescheid, wie man Kleidungsstücke in Auslagen präsentiert.

Auch im Lager kennst du dich gut aus und findest daher die Waren schnell. Du kontrollierst regelmäßig den Vorrat und bestellst fehlende Artikel.

Du arbeitest...

...in Textilfachgeschäften, Boutiquen oder in Geschäften mit einer eigenen Bekleidungsabteilung.

Du lernst...

- ☉ **...alles rund um verschiedene Textilien und Zusatzartikel:** verschiedene Materialien, Größen, Formen und Farben bei Textilien kennen; Textilpflegekennzeichen lesen; die Haut- und Umweltverträglichkeit von Textilien beurteilen; aktuelle Modetrends kennen; Kleidungsstücke und Accessoires modisch kombinieren; Fachausdrücke der Textilbranche kennen.
- ☉ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Kunden ihren Wünschen und ihrem Typ entsprechend informieren und beraten; Accessoires (zB Schals, Schmuck, Schirme) und Zusatzartikel (zB Strümpfe, Socken) anbieten; Serviceleistungen (zB Änderungsschneiderei) anbieten; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln; mit Kundenbeschwerden richtig umgehen; Waren im Verkaufsraum attraktiv präsentieren; Werbemaßnahmen (zB Plakate für den Schlussverkauf gestalten) durchführen.
- ☉ **...alles, was Einzelhandelskaufleute mit Schwerpunkt Textilhandel sonst noch können und wissen müssen:** mit Lieferanten richtig umgehen; das Lager optimal „managen“ (Waren sortieren und einlagern, Ordnung halten, Vorräte kontrollieren); Bestellungen durchführen.



LEHRBERUF EINZELHANDEL

Uhren- & Juwelenberatung*



Der Profi für Schmuck

„Es ist nicht alles Gold, was glänzt!“ – Als Einzelhandelskaufmann/ frau mit Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung hast du es daher mit vielen verschiedenen Edelmetallen (zB Gold, Silber, Platin) und Edelsteinen zu tun. Als Schmuckexperte berätst und informierst du deine Kunden über die Vor- und Nachteile bestimmter Materialien und bietest ihnen je nach Anlass und Kundentyp geeignete Produkte an. Du verstehst es, Ketten, Armbänder, Uhren und Ringe passend miteinander zu kombinieren und für deine Kunden als Geschenk zu verpacken.

Auch bei der Verkaufsraumgestaltung bist du mit dabei. Du weißt, wie man unterschiedliche Schmuckarten ansprechend präsentiert und im Schaufenster durch geeignete Dekoration optimal zur Geltung bringt.

Du arbeitest...

...in Fachgeschäften für Uhren und Juwelen.

Du lernst...

- ⊙ **...alles über verschiedene Schmuckarten:** verschiedene Materialien (Edelmetalle, Perlen, Korallen, Diamanten, Edel- und Schmucksteine) kennen, deren Eigenschaften, Herkunft, Verwendungsmöglichkeiten und Umweltverträglichkeit unterscheiden; elektronische und mechanische Uhren handhaben; Uhrbänder und Ringe anpassen; Fachausdrücke richtig benutzen.
- ⊙ **...alles rund um Verkauf, Kundenberatung und Marketing:** Kunden ihren Wünschen entsprechend informieren und beraten; Serviceleistungen (zB Schmuckreinigung) anbieten; Accessoires und Zusatzartikel (zB zur Kette das passende Armband) anbieten; Rechnungen erstellen; Zahlungen abwickeln; mit Kundenbeschwerden richtig umgehen; Waren im Verkaufsraum attraktiv präsentieren; Werbemaßnahmen (zB Infoblätter für Sonderaktionen erstellen) durchführen.
- ⊙ **...alles, was Einzelhandelskaufleute mit Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung sonst noch können und wissen müssen:** mit Lieferanten richtig umgehen; Waren bestellen; Lieferungen übernehmen; „managen“ (Ordnung halten, Bestände kontrollieren).

* Zum Zeitpunkt der Erstellung der Broschüre ist die Verordnung für den Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung noch nicht in Kraft getreten.

