



Ausbildung im Einzelhandel – Karriere mit Lehre

Verkäufer/-in Kaufmann/-frau im Einzelhandel

Eine Karriere im Handel – Lernen und Arbeiten in spannenden Warenwelten und mit vielen neuen Herausforderungen. Rund 160.000 junge Menschen lassen sich bundesweit in der Branche ausbilden. Knapp 70.000 davon zum/zur Kaufmann/-frau im Einzelhandel, rund 50.000 zum/zur Verkäufer/-in. Ein Einstieg mit Aussicht: 80 Prozent der Führungskräfte im Handel haben ihre Karriere mit einer Ausbildung begonnen. Doch ohne gute Ausbildung, keine Karriere: Qualifizierung wird großgeschrieben im Einzelhandel. Intensive Aus- und Weiterbildungsleistungen der Unternehmen unterstreichen dies. Und bei den vielfältigen Wandlungsprozessen im Einzelhandel muss es auch einfach so sein, dass jeden Tag Neues dazu zu lernen nicht nur wichtig, sondern selbstverständlich ist.

Arbeiten im Einzelhandel:

Verkäufer/-innen und Kaufleute im Einzelhandel sind in Handelsunternehmen unterschiedlicher Größe, Betriebsform und mit vielfältigen Sortimenten als Arbeitskräfte oder als selbstständige Kaufleute tätig. Die Verkaufstätigkeit ist der Mittelpunkt ihres kaufmännischen Aufgabenfeldes. Darüber hinaus steuern sie den Waren- und Datenfluss in beratungs- und selbstbedienungsorientierten Betrieben. Weitere Aufgaben können in den Tätigkeitsfeldern Warenwirtschaft, Sortimentsgestaltung, Marketing, Handelslogistik, Beschaffung und Warenannahme, Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Controlling und eCommerce wahrgenommen werden. Kaufleute im Einzelhandel unterstützen Unternehmensprozesse aus betriebswirtschaftlicher und kundenorientierter Sicht von der Beschaffung bis zum Verkauf.

Ausbildung im Einzelhandel:

Grundlage für jede Karriere im Einzelhandel ist eine gute Ausbildung – entweder in einem der Ausbildungsberufe des dualen Ausbildungssystems oder in einem handelsorientierten Studiengang. Praktische Berufserfahrung ist unerlässlich, wenn man Karriere in der Branche machen möchte. Deswegen gehört der Handel auch nach wie vor zu den Wirtschaftsbereichen, in denen eine „Karriere mit Lehre“ möglich ist. Viele Führungskräfte im Einzelhandel und natürlich viele selbstständige Händler haben ihre Berufslaufbahn mit einer fundierten Berufsausbildung im Handel begonnen.

Die wichtigsten Ausbildungsberufe im Einzelhandels sind die dreijährige Ausbildung zum/zur **Kaufmann/-frau im Einzelhandel** und die zweijährige Ausbildung zum/zur **Verkäufer/-in**. Die Einsatzmöglichkeiten sind mit der universellen Ausrichtung vielfältig. Während der Ausbildung können bereits Schwerpunkte gewählt werden. Wer sich bereits vor Ausbildungsantritt schon für eine Spezialisierung entscheiden möchte, kann auch Spezialausbildungsgänge aus dem Einzelhandel wählen, etwa aus dem Automobil-, Foto- oder Musikalienbereich. Beliebt ist auch die Ausbildung zum/zur Gestalter/in für visuelles Marketing.



Hier gibt es noch mehr Informationen zu diesen und anderen Ausbildungsberufen im Einzelhandel:

<http://einzelhandel.de/index.php/themeninhalte/bildung/ausbildungsberufe.html>

Anforderungen für eine Ausbildung im Einzelhandel:

Schulabschluss: Im dualen Ausbildungssystem steht jeder Ausbildungsberuf grundsätzlich allen Schulabgängern offen. Rechtlich ist also kein bestimmter Schulabschluss vorgeschrieben. Die Anforderungen der Berufe sowie auch die Wünsche von Betrieben und jungen Menschen nehmen jedoch Einfluss auf die Struktur der Ausbildung. In den zentralen Einzelhandelsberufen Kaufmann/-frau im Einzelhandel und Verkäufer/-in werden vorwiegend Realschulabsolventen und Hauptschulabgänger ausgebildet. Bei beiderseitiger Bereitschaft von Ausbildungsbetrieb und Auszubildendem kann nach ursprünglicher Ausbildung zum/zur Verkäufer/-in dann mit einem weiteren Ausbildungsjahr der Abschluss als Einzelhandelskaufmann/-frau erworben werden. Wer den Hauptschulabschluss nicht geschafft hat, hat nur in Ausnahmefällen eine Chance auf einen Ausbildungsplatz im Einzelhandel. Im Beruf Kaufmann/-frau im Einzelhandel werden gern auch Abiturienten und sonstige Hochschulzugangsberechtigte zur Ausbildung eingestellt, häufig in einer Kombination mit dem Fortbildungsabschluss Handelsassistent oder Handelsfachwirt.

Qualifikationen und Eigenschaften: Einzelhandelsunternehmen erwarten von Bewerbern für eine Ausbildung in der Branche insbesondere Kontaktfreudigkeit, freundliches Auftreten, Offenheit für Neues, ein gepflegtes und umgängliches Auftreten, Spaß an der Kundenberatung, Serviceorientierung, Teamfähigkeit, Grundkompetenzen wie Beherrschung der Grundrechenarten (incl. Dreisatz und Prozentrechnen) und der deutschen Sprache, Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Mobilitätsbereitschaft, Flexibilität, Denken in Zusammenhängen, Bereitschaft zum lebensbegleitenden Lernen, Freude am Umgang mit Waren (der verschiedensten Art, also z.B. Modeorientierung oder Technikorientierung) und Leistungsbereitschaft.

Karriere im Einzelhandel:

Wichtige Karrierestationen im Einzelhandel: Erstverkäufer, Erstverkäuferin; Substitut, Substitutin (auch stellvertretende/r Abteilungsleiter/in); Verkaufsstellenleiter, Verkaufsstellenleiterin; Filialleiter, Filialleiterin; Abteilungsleiter, Abteilungsleiterin; Einkäufer, Einkäuferin; Werbeleiter, Werbeleiterin; Personalleiter, Personalleiterin; Geschäftsführer, Geschäftsführerin; selbständiger Unternehmer/-in (eventuell abweichende Bezeichnungen und Hierarchiestufen in den verschiedenen Unternehmen).

Weiterqualifikationen im Einzelhandel: Zum Beispiel zum geprüften Handelsassistenten - Einzelhandel / Geprüfte Handelsassistentin - Einzelhandel. Die erfolgreiche Absolvierung des Bildungsganges „Geprüfter Handelsassistent - Einzelhandel“ ermöglicht die Beschäftigung als Führungskraft der mittleren Ebene (z.B. als Substitut, Abteilungsleiter oder Marktleiter) und die Übernahme entsprechender Fach-, Organisations- und Führungsaufgaben im Vertrieb in unterschiedlichen Betriebsformen des Einzelhandels. Weiterbildungsinhalte sind deshalb u.a. Vertriebsmanagement, Kundenorientierung, Marketing im Einzelhandel, Visuelles Marketing (Visual Merchandising), Führung, Kommunikation, Selbstmanagement, Personalmanagement und Volkswirtschaft für die Einzelhandelspraxis. Voraussetzung für diese Weiterbildung ist eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten kaufmännischen Ausbildungsberuf mit einer dreijährigen Ausbildungsdauer und eine mindestens einjährige Berufspraxis oder bei zweijähriger Ausbildung als Verkäufer/-in mindestens eine zweijährige Berufspraxis in verkäuferischen oder anderen kaufmännischen Tätigkeiten im Einzelhandel. Die Weiterbildung zum Handelsassistenten erfolgt als berufs begleitender Teilzeitlehrgang oder als Vollzeitweiterbildung. Die Lehrgangsdauer beträgt im Schnitt 390 bis 420 Stunden. Abiturienten/-innen können die Handelsassistentenweiterbildung mit der dualen Ausbildung zum/zur Kaufmann/-frau im Einzelhandel kombinieren.