

### **Dauer und Ablauf der Maßnahme**

Die Dauer der Maßnahme beträgt 7 Wochen.

Es handelt sich um eine Vollzeitmaßnahme.

Unterrichtszeiten:

Montag bis Donnerstag von 07:45 Uhr bis 15:45 Uhr

Freitag von 07:45 Uhr bis 12:45 Uhr

### **Abschluss der Maßnahme**

Die Teilnehmer/innen erhalten zum Abschluss der Maßnahme ein Zertifikat mit der Bestätigung des absolvierten Moduls.

### **Schulungsorte und Ansprechpartner**

Bildungszentrum des Einzelhandels  
Sachsen-Anhalt

### **Aschersleben OT Neu Königsau**

Frau Paulin

Telefon: 03 47 41 / 97 – 210

Telefax: 03 47 41 / 97 – 299

E-Mail: [bze-sachsen-anhalt@t-online.de](mailto:bze-sachsen-anhalt@t-online.de)

## **Bildungszentrum des Einzelhandels Sachsen-Anhalt**



### **Modulare Qualifikation im Handel Modul Logistik/Marketing**

**Kompetenz und Innovationen  
in der Aus- und Weiterbildung im Einzelhandel**



**BAUSTEINE ZUM ERFOLG**

## Ziele

Erweiterung der Fachkompetenz im Bereich der Lagerhaltung und des Marketing

In einem Praktikum sollen die Teilnehmer/innen wieder das Gefühl für berufliche Leistungsanforderungen reaktivieren. Die Praxisunternehmen werden den Teilnehmern zur Verfügung gestellt und individuell ausgewählt.

## Zugangsvoraussetzungen

Die Maßnahme richtet sich an Teilnehmer/innen aus den Berufs- und Tätigkeitsfeldern Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel und Verkäufer/innen sowie den Dienstleistungsbereichen mit oder ohne Berufsabschluss. Sie sollten Interesse und Begeisterung an einer vielseitigen, kreativen und beratenden Tätigkeit im Verkauf haben und ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt durch den Abbau von Wissensdefiziten erhöhen.



## Maßnahmeinhalte

- Waren beschaffen, Warendisposition
  - Beschaffungsprozess planen,
  - Sortimentspolitik,
  - Beschaffungsstrategien,
  - Bezugsquellen,
  - Kooperationsformen,
  - Kaufvertrag,
  - Lieferbedingungen
- Warenannahme, Lagerung, Pflege
  - Wareneingang,
  - Lagerarten,
  - Lagerorganisation,
  - Lagerkosten,
  - Lagerkennzahlen,
  - Lagerhaltung,
  - Lagergrundsätze,
  - Warenpflege
- Waren präsentieren
  - Grundsätze der Warenpräsentation
  - Visual Merchandising
  - Verkaufspräsentation
  - Warenträger
- Marketing
  - Werbung
  - Verkaufsförderung
  - Kundenservice
  - Corporate identity
- Praxiseinsatz