

Festlegung von Berufsbildpositionen, in denen die individuelle berufliche Handlungsfähigkeit festgestellt werden soll

Name des Antragsstellers/der Antragstellerin:
Referenzberuf: Verkäufer/-in

Ich möchte in den folgenden Berufsbildpositionen meine Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten feststellen lassen (bitte ankreuzen):

	Berufsbildposition:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
			Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.
☐	BBP1: Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes (§ 4 Absatz 2 Nummer 1)	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐	a) Kunden über das betriebliche Warensortiment Orientierung geben b) den Warenbereich, in dem ausgebildet wird, in Warengruppen mit unterschiedlichen Artikeln und Sorten strukturieren und in das betriebliche Warensortiment einordnen c) Informationsquellen zum Erwerb von Kenntnissen über Waren nutzen d) Kunden über Eigenschaften und Möglichkeiten der Verwendung von Waren aus dem Warenbereich, in dem ausgebildet wird, unter Berücksichtigung von Aspekten der Nachhaltigkeit informieren e) Kunden über das Dienstleistungsangebot des Betriebes informieren f) Warenkennzeichnungen, Fachbegriffe und handelsübliche Bezeichnungen, auch fremdsprachige, für Waren und Dienstleistungen anwenden
☐	BBP2: Warenpräsentation und Werbemaßnahmen (§ 4 Absatz 2 Nummer 2)	☐	a) Konzepte für eine ansprechende Warenpräsentation erarbeiten und

	Berufsbildposition:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.
			umsetzen, dabei Betriebs-, Verkaufs- und Lagerform, Sortiment und Zielgruppen, allgemeine Regeln der Warenpräsentation und der Warenplatzierung sowie verkaufpsychologische Erkenntnisse berücksichtigen ☐ b) Angebotsplätze nach absatzfördernden Gesichtspunkten auswählen und Waren unter Einsatz betriebsüblicher Dekorationsmittel platzieren und verkaufsfördernd präsentieren ☐ c) Preisänderungen im Rahmen der betrieblichen und rechtlichen Vorgaben vornehmen ☐ d) Werbemittel und Werbeträger unter Berücksichtigung des rechtlichen Rahmens und der betrieblichen Vorgaben einsetzen ☐ e) Kunden über Werbeaktionen informieren ☐ f) Konkurrenzbeobachtungen planen, durchführen und auswerten, Verbesserungen für den eigenen Betrieb vorschlagen ☐ g) Vorschläge für Verbesserungen bei der Warenpräsentation erarbeiten, begründen und umsetzen
☐	BBP3: Preiskalkulation (§ 4 Absatz 2 Nummer 3)		☐ a) Berechnungen für Bezugs- und Preiskalkulationen durchführen ☐ b) im Rahmen der betrieblichen und rechtlichen Vorgaben die Preisauszeichnung vornehmen ☐ c) Möglichkeiten der Preisgestaltung bei der Kalkulation berücksichtigen ☐ d) Vorschläge für Preisänderungen entwickeln und die Folgen von

	Berufsbildposition:		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.
			Preisänderungen für Absatz, Umsatz und Ertrag beurteilen
☐	BBP4: Warenbestandskontrolle (§ 4 Absatz 2 Nummer 4)	☐	a) Warenbewegungen artikelgenau und zeitnah im Warenwirtschaftssystem erfassen, dabei Informationssysteme nutzen und Sicherheitsanforderungen einhalten
		☐	b) bei der Steuerung des Bestandes und des Absatzes durch Nutzung des Warenwirtschaftssystems mitwirken
		☐	c) Belege prüfen und bei Unstimmigkeiten entsprechende Schritte einleiten
		☐	d) Warenbestände auf Menge und Qualität kontrollieren
		☐	e) bei der Vorbereitung und Durchführung von Inventuren mitwirken, dabei die rechtlichen Bestimmungen beachten und Arbeits- und Organisationsmittel einsetzen
		☐	f) Maßnahmen zur Vermeidung von Inventurdifferenzen ergreifen
		☐	g) betriebsübliche Maßnahmen bei Bestandsabweichungen, insbesondere durch Bruch, Verderb, Schwund und Diebstahl, einleiten
☐	BBP5: Warenannahme und -lagerung (§ 4 Absatz 2 Nummer 5)	☐	a) Warenmenge kontrollieren und Verpackung auf Transportschäden überprüfen sowie bei Bedarf betriebsübliche Maßnahmen einleiten
		☐	b) Warenbelege und Frachtpapiere unter Berücksichtigung der betrieblichen Vorgaben kontrollieren
		☐	c) Waren sachgerecht lagern und pflegen

Berufsbildposition:	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.
	☐ d) Hilfsmittel zur Warenbewegung unter Beachtung ergonomischer Anforderungen einsetzen und pflegen ☐ e) Lagergrundsätze beachten, Lagerbestandskontrollen durchführen ☐ f) Lagerkennziffern beurteilen und Optimierungsmöglichkeiten ableiten ☐ g) im Lager und beim Umgang mit Verpackungen ökonomische und ökologische Anforderungen berücksichtigen, insbesondere Energie sparsam einsetzen
☐ BBP6: Verkaufen von Waren (§ 4 Absatz 2 Nummer 6)	☐ a) auf Kunden mit Vorrang vor anderen Arbeiten freundlich und hilfsbereit eingehen, verbale und nonverbale Kommunikationsformen einsetzen und auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren ☐ b) die Wünsche von Kunden in Informations-, Beratungs- und Verkaufsgesprächen unter Einsatz von Frage- und Gesprächsführungstechniken ermitteln, Angebote unterbreiten und auf Kundeneinwände und Kundenargumente verkaufsfördernd reagieren ☐ c) in Kundengesprächen Kenntnisse über Waren anwenden ☐ d) Ergänzungs-, Ersatz- und Zusatzartikel sowie Serviceleistungen anbieten und die Kaufentscheidung fördern ☐ e) Waren kunden- und dienstleistungsorientiert unter Berücksichtigung der Betriebs- und Verkaufsform sowie unter Einhaltung von Rechtsvorschriften verkaufen und damit zur Kundenbindung beitragen

Berufsbildposition:	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
	Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen. ☐ f) auf Beschwerden, Reklamationen und Umtauschwünsche angemessen reagieren, bei deren Bearbeitung betriebliche Regelungen berücksichtigen und bei der sachgerechten Lösung von Konflikten mitwirken ☐ g) das eigene Verkaufsverhalten reflektieren, bewerten und verbessern
☐ BBP7: Servicebereich Kasse (§ 4 Absatz 2 Nummer 7)	☐ a) die Kasse unter Beachtung der betrieblichen Kassieranweisungen vorbereiten und bedienen ☐ b) den Kassenbereich unter ergonomischen Gesichtspunkten beurteilen und das eigene Verhalten danach ausrichten ☐ c) bare und unbare Zahlungen abwickeln, dabei Preisnachlässe berücksichtigen und Vorsichtsmaßnahmen bei der Annahme von Zahlungsmitteln beachten ☐ d) Kaufbelege erstellen sowie Umtausch und Reklamation kassentechnisch abwickeln ☐ e) bei der Kassiertätigkeit serviceorientiert mit Kunden kommunizieren, Stresssituationen an der Kasse bewältigen ☐ f) die Kassenabrechnung durchführen, den Kassenbericht erstellen, Einnahmen und Belege weiterleiten und Ursachen für Kassendifferenzen ermitteln

Bitte wählen Sie außerdem 1 von den nachfolgenden 4 Wahlqualifikationen aus:

- ☐ **WQ1: Sicherstellung der Warenpräsenz** (§ 4 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1)
- ☐ **WQ2: Beratung von Kunden** (§ 4 Abs. 3 Satz 1 Nr. 2)
- ☐ **WQ3: Kassensystemdaten und Kundenservice** (§ 4 Abs. 3 Satz 1 Nr. 3)
- ☐ **WQ4: Werbung und Verkaufsförderung** (§ 4 Abs. 3 Satz 1 Nr. 4)

	Berufsbildposition		Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten <i>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über welche Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.</i>
☐	WQ1: Sicherstellung der Warenpräsenz (§ 4 Absatz 3 Satz 1 Nummer 1)	☐	a) eingehende Waren unter Beachtung der rechtlichen Vorschriften und der betrieblichen Vorgaben kontrollieren, mit dem betrieblichen Informationssystem erfassen sowie bei Abweichungen betriebsübliche Maßnahmen einleiten
		☐	b) bei der Warenannahme erkennbare Mängel unter Einhaltung der gesetzlichen und betriebsüblichen Bestimmungen bei der Warenannahme dokumentieren
		☐	c) Reklamationen, insbesondere Bruch, Verderb und Schwund, aufnehmen und geeignete Maßnahmen mit internen und externen Lieferanten abstimmen und umsetzen
		☐	d) optimale Bestände ermitteln, Auswirkungen von zu hohen und zu niedrigen Beständen analysieren und Vorschläge zur Bestandsoptimierung ableiten
		☐	e) den Warenfluss unter Nutzung des Warenwirtschaftssystems steuern und kontrollieren
		☐	f) die Verfügbarkeit des Warenangebots unter Berücksichtigung saisonaler, nachfrage-, aktions- und frequenzbedingter Einflussfaktoren sowie unter Berücksichtigung regionaler Besonderheiten kontrollieren

Berufsbildposition	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
	Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über welche Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen. ☐ und im Bedarfsfall geeignete Maßnahmen einleiten ☐ g) Maßnahmen des Qualitätsmanagements bei der Lagerhaltung umsetzen
☐ WQ2: Beratung von Kunden (§ 4 Absatz 3 Satz 1 Nummer 2)	☐ a) Verkaufs- und Beratungsgespräche erfolgsorientiert führen und dabei vertiefte Kenntnisse aus einem Warenbereich mit mindestens zwei Warengruppen anwenden ☐ b) Kunden über qualitäts- und preisbestimmende sowie über nachhaltigkeitsbezogene Merkmale und über Verwendungsmöglichkeiten der Artikel und Sorten informieren ☐ c) Unterschiede zwischen Herstellermarken und Handelsmarken im Verkaufs- und Beratungsgespräch herausstellen ☐ d) die Bedeutung von Qualitäts- und Gütesiegeln im Verkaufs- und Beratungsgespräch herausstellen ☐ e) Trends und aktuelle Entwicklungen beobachten und als Verkaufsargumente nutzen ☐ f) Kaufmotive und Wünsche von Kunden durch Beobachten, aktives Zuhören und Fragen ermitteln und diese in Verkaufs- und Beratungsgesprächen berücksichtigen ☐ g) Kundentypologien und Verhaltensmuster unterscheiden und das Wissen darüber verkaufsfördernd in individuellen Verkaufs- und Beratungsgesprächen einsetzen ☐ h) Konfliktursachen feststellen, emotional geprägte Situationen sowie Stresssituationen im Verkauf

Berufsbildposition	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
	Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über welche Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen. ☐ bewältigen und Handlungsstrategien für den Umgang mit schwierigen Kunden anwenden ☐ i) Sonderfälle beim Verkauf bearbeiten und dabei rechtliche und betriebliche Vorschriften anwenden ☐ j) die Bedeutung einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit hinsichtlich Umsatz, Ertrag, Kundenzufriedenheit und Kundenbindung erläutern und dabei besonders das Erfordernis von Teamarbeit berücksichtigen ☐ k) Umtausch, Beschwerde und Reklamation bearbeiten, dabei kundenorientiert handeln und die rechtlichen und betrieblichen Vorgaben einhalten
☐ WQ3: Kassensystemdaten und Kundenservice (§ 4 Absatz 3 Satz 1 Nummer 3)	☐ a) Kunden an der Kasse situationsgerecht ansprechen ☐ b) Kunden beim Kassiovorgang Serviceleistungen anbieten ☐ c) Kassiovorgänge systemgerecht durchführen und dabei die Bedeutung der Kasse für die Steuerung des Daten- und Warenflusses berücksichtigen ☐ d) Kassenberichte, insbesondere im Hinblick auf Artikel, Zahlungsmittel, Personaleinsatz und verkaufsfördernde Maßnahmen, auswerten ☐ e) Umtausch, Beschwerde und Reklamation bearbeiten, dabei kundenorientiert handeln und die rechtlichen und betrieblichen Vorgaben einhalten ☐ f) auf der Grundlage der Kassenabrechnung den Geldtransport

Berufsbildposition	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten <i>Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über welche Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.</i>
	☐ vorbereiten und die Verfügbarkeit von Wechselgeld sicherstellen g) bei Störungen des Kassensystems Maßnahmen zur Datensicherung und zur Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit einleiten
☐ WQ4: Werbung und Verkaufsförderung (§ 4 Absatz 3 Satz 1 Nummer 4)	☐ a) Zusammenhänge zwischen Werbemitteln und Werbeträgern beurteilen ☐ b) Werbekosten und Werbeerfolg beurteilen ☐ c) Werbemittel und Werbeträger ziel- und kostenorientiert auswählen und einsetzen ☐ d) Auswirkungen preispolitischer Maßnahmen bewerten sowie Verbesserungsvorschläge ableiten ☐ e) Maßnahmen der visuellen Verkaufsförderung umsetzen und Kundenerwartungen berücksichtigen ☐ f) bei der Warenpräsentation die unterschiedlichen Sinne ansprechen und verkaufspsychologische Aspekte berücksichtigen ☐ g) Maßnahmen des Kundenservices zur Förderung des Verkaufserfolges nutzen ☐ h) Aktionen zur Förderung der Kundenbindung planen, umsetzen und auswerten ☐ i) Werbeerfolgskontrollen durchführen und Verbesserungsvorschläge ableiten

Ort, Datum

Unterschrift Antragsteller/-in