

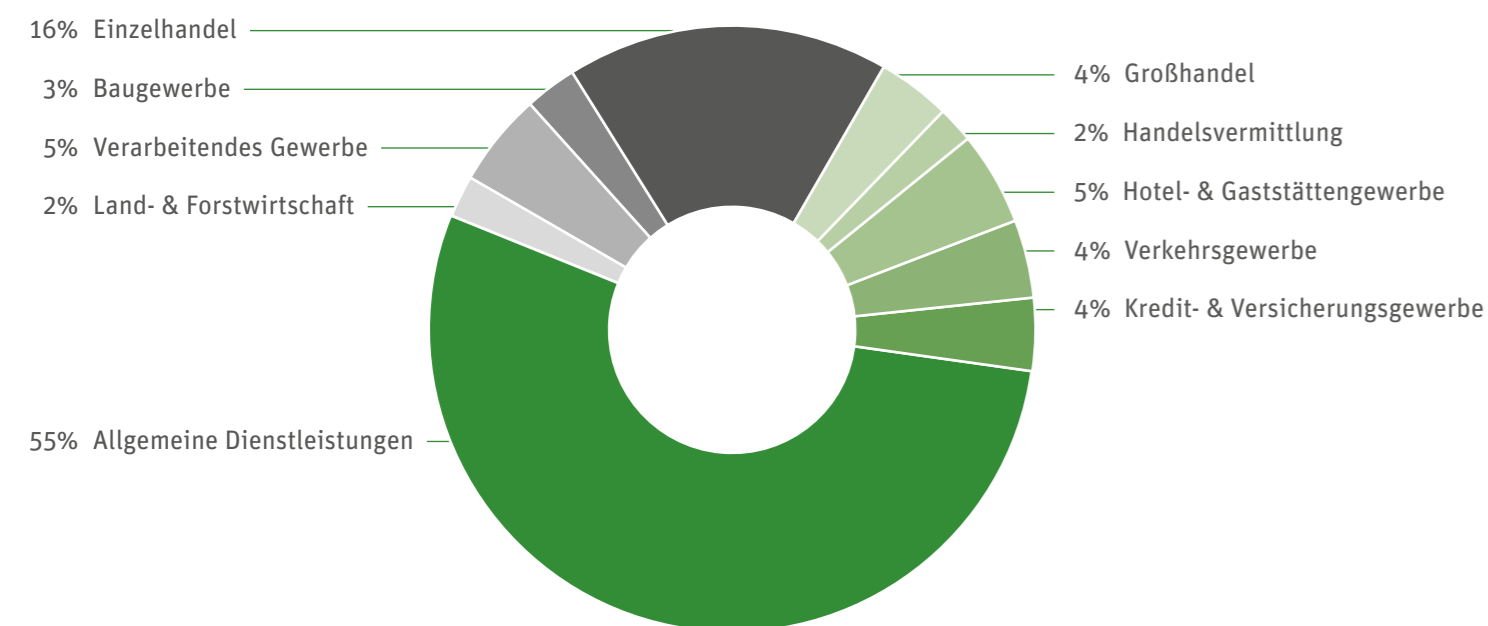
## Verdienstspannen

Beispielhafte tarifliche Bruttogrundvergütung (monatlich): 1.632 € - 2.835 €  
Diese Angaben dienen lediglich zur Orientierung.

Wieviel?

Quelle: www.gehaltsvergleich.com, Stand: 2019

## Branchenstruktur der Unternehmen im IHK Bezirk Köln



Quelle: IHK Köln, Stand 2018

## Anzahl der eingetragenen Unternehmen und Kleingewerbetreibende im IHK Bezirk Köln

Wirtschaftszweig	Hauptsitz / Zweigniederlassung	Wirtschaftszweig	Hauptsitz / Zweigniederlassung
Land- & Forstwirtschaft, Fischerei	65	Finanzdienstleistungen	221
Industrie und Bau	5.054	Versicherungen	75
Energie- & Wasserwirtschaft	322	Versicherungsdienstleistungen	535
Großhandel	4.054	Verkehr, Postdienste & Telekommunikation	1.219
Einzelhandel	4.449	Sonstige Dienstleistungen	25.372
Handelsvermittlung	412	Gastgewerbe	1.379
Banken	136	<b>Gesamt</b>	<b>43.293</b>

Quelle: IHK Köln, Stand 31.12.2018

## Aufstiegsfortbildungen

- > **Fach- und Betriebswirt/in, Fachkaufleute**
  - > Geprüfter Handelsfachwirt/Geprüfte Handelsfachwirtin
  - > Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel/Geprüfte Fachwirtin für Vertrieb im Einzelhandel
  - > Betriebswirt/Betriebswirtin (Fachschule) für Handel
  - > Fachwirt/Fachwirtin - Wirtschaft
  - > Betriebswirt/Betriebswirtin (Fachschule) für allgemeine Betriebswirtschaft
  - > Betriebswirt/Betriebswirtin (Fachschule) für Möbelhandel
- > **Sonstige Aufstiegsweiterbildungen**
  - > Ausbilder/Ausbilderin für anerkannte Ausbildungsberufe
  - > E-Commerce Manager/in IHK
- > **Studienfächer (Auswahl)**
  - > Handelsbetriebswirtschaft (grundständig)
  - > Internetbasierte Systeme, E-Services (grundständig)
  - > Betriebswirtschaftslehre, Business Administration (grundständig)

Und dann?

Informationen zu Weiterbildungen und Aufstiegsfortbildungen bei lernen bohlscheid finden Sie unter:  
[www.lernen-bohlscheid.de](http://www.lernen-bohlscheid.de)

Stand: 26.08.2019



Sie haben Fragen oder brauchen Unterstützung, dann nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf.

Unser Team Kundenservice ist montags - freitags von 7:30 - 17:30 Uhr für Sie da. Gerne bieten wir Ihnen auch persönliche oder telefonische Beratungstermine nach individueller Vereinbarung an.

Wir freuen uns auf Sie.

### Anfahrt mit öffentlichen Verkehrsmitteln

- > Haltestelle Hansaring: U-Bahn-Linien 12, 15 | Buslinie 127
- > Bhf. Hansaring: S-Bahn-Linien S6, S11, S12, S13, RB25
- > Dom / Hbf. Köln: Fußweg vom Kölner Hbf. (ca. 10 Min.)



Kaufmännische Umschulungen

Fort- und Weiterbildungen

Coaching zur beruflichen Weiterentwicklung

Individuelle Bildungsangebote

lernen bohlscheid - Akademie für Bildungsprojekte GmbH

Hansaring 63-67 | T: 0221 16050-0 | info@lernen-bohlscheid.de  
50670 Köln | F: 0221 16050-24 | www.lernen-bohlscheid.de

lernen bohlscheid  
Bildung | Beratung | Beruf

## Kaufleute im Einzelhandel



“ An meinem Job liebe ich die Arbeit mit dem Kunden. Ob in der Kundenberatung oder im Verkauf, ich bin immer der erste Ansprechpartner.

Corinna (36),  
Kaufrau im Einzelhandel

lernen bohlscheid  
Bildung | Beratung | Beruf

**Kaufleute im Einzelhandel**

Kaufleute im Einzelhandel beschäftigen sich in erster Linie mit dem Verkauf verschiedener Konsumgüter an Endkunden. Mit **branchenspezifischen Warenkenntnissen** beraten sie freundlich und kompetent ihre Kunden und ermitteln Kundenbedürfnisse. Anschließend kassieren sie den Verkaufspreis, stellen Rechnungen, Gutscheine und Quittungen aus, bearbeiten Reklamationen und führen einen Warenumtausch durch. Sie rechnen die Kasse ab und erstellen Kassenberichte.

Kaufleute im Einzelhandel planen den Einkauf, bestellen Waren, nehmen Lieferungen entgegen, überprüfen die Qualität und sorgen für fachgerechte Lagerung. Sie zeichnen die Ware aus und füllen Verkaufsregale auf.

Außerdem führen sie die **Warenbestandsprüfung** mithilfe mobiler Datenerfassungsgeräte durch. Der Umgang mit moderner branchenüblicher Informationstechnik, wie warenwirtschafts-, scanner- und computergestützten Registrierkassensystemen ist inzwischen ein wichtiger Bestandteil dieses Berufsbildes. Auch bei der Planung und Umsetzung von werbe- und verkaufsfördernden Maßnahmen wirken sie mit. Dazu beobachten sie den Markt und planen die Sortimentsgestaltung.

Kaufleute im Einzelhandel sind insbesondere in **beratungsintensiven Fachgeschäften**, Filialen oder Fachmärkten beschäftigt. Je nach Art, Größe und Struktur des Betriebes sind sie sowohl im Büro als auch im Verkaufsraum und im Lager tätig. Ein gepflegtes Äußeres und gute Umgangsformen gehören für dieses Berufsbild selbstverständlich dazu.

**Wer?**



**Voraussetzungen**

Grundsätzlich wird - wie bei allen anerkannten, nach dem Berufsbildungsgesetz oder der Handwerksordnung geregelten Ausbildungsberufen - keine bestimmte schulische oder berufliche Vorbildung rechtlich vorgeschrieben.

Allgemein sollten Sie folgende Fähigkeiten haben:

**kaufmännisch-organisatorische Fähigkeiten**

- > gutes Zahlenverständnis
- > wirtschaftliches Denken
- > sorgfältige Arbeitsweise

**sozial-beratende Fähigkeiten**

- > starke Kommunikationskompetenz
- > sicheres Auftreten
- > gutes Gespür für Kundenbedürfnisse
- > gute Umgangsformen
- > Freude an Arbeit im Team

**verwaltend-organisatorische Fähigkeiten**

- > problemlose Anpassung an neue Situationen
- > gute Ausdrucksweise
- > zuverlässiges & organisationsstarkes Handeln

**Wo?**

**Arbeitsbereiche**



**Arbeitsbereiche & Branchen**

Kaufleute im Einzelhandel arbeiten in Unternehmen mit unterschiedlicher Größe und vielfältigem Sortiment, z. B. in der Innenstadt, in Stadtteilzentren, in der Nachbarschaft, „auf dem Lande“, „auf der grünen Wiese“, in Stadtrandlagen - als Einzelgeschäft oder in Einkaufszentren.



**Mögliche Stellen & Aufgaben für Kaufleute im Einzelhandel**

**Einzelhandelskaufmann (m/w/d)**

- > Warenannahme und -bestellung, Warenpräsentation
- > Ansprechpartner für Kunden und passgenaue Beratung
- > Aktive Kundenberatung und Verkauf
- > Durchführung von Inventuren

**Kundenberater (m/w/d)**

- > Eigenverantwortliches Bearbeiten von Kundenanfragen
- > Unterstützung der Kunden bei der Produktauswahl

**Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)**

- > Eigenständige Outbound-Akquise neuer Kooperationspartner (B2B) am Telefon
- > Ausbau des Kundenstamms durch persönliche Beratung
- > Präsentation beim Kunden
- > Mitwirkung bei der Entwicklung des Angebots und Servicedienstleistungen

**Verkäufer (m/w/d)**

- > Optimale Produktberatung
- > Mitverantwortung für die Erreichung der Umsatzziele
- > Warenpräsentation
- > Pflege der Ausstellungsfläche

**Einsatzgebiete**



**Verkauf & Kundenservice**

- > Kundenwünsche ermitteln
- > Waren vorführen
- > Kunden beraten und informieren
- > Waren verkaufen
- > Reservierungen, Reklamationen aufnehmen, Waren umtauschen, bei Konflikten Lösungen suchen
- > spezielle Dienstleistungen anbieten und ausführen (z.B. Reparaturservice, Lieferservice)



**Warenbeschaffung & Einkauf**

- > Bedarf für einzelne Waren ermitteln
- > Einkaufsmenge und Bestellzeitpunkt bestimmen
- > Lieferfristen, Liefer- und Zahlungsbedingungen prüfen
- > Angebote einholen und vergleichen
- > Beschaffungsweg festlegen
- > Einkaufsverhandlungen führen, Waren bestellen
- > Qualitätskontrolle, Lieferantenbeurteilung erstellen, Bestell- und Einkaufsdateien und -listen führen

**Was?**



**Lagerhaltung & Versand**

- > Waren annehmen, auspacken, auszeichnen, verteilen bzw. einräumen
- > Lagerdateien und -statistik führen
- > Lagerbestände kontrollieren und Nachbestellungen durchführen oder veranlassen
- > Lieferscheine und Versandpapiere ausfertigen, Waren versandfertig machen
- > Vollständigkeit des Warenangebots in den Regalen bzw. Verkaufsflächen prüfen
- > Qualität der Waren laufend kontrollieren
- > Mitwirken bei Inventuren und Bestandskontrollen



**Personal & Rechnungswesen**

- > Verkaufspreis berechnen, dabei Skonti, Rabatte oder sonstige Nachlässe berücksichtigen
- > Verkaufspreis in unterschiedlichen Zahlungsformen kassieren
- > Rechnungen, Gutscheine, Quittungen ausstellen
- > Kasse abrechnen und Kassenberichte erstellen
- > Personalplanung, erstellen der Einsatzpläne



**Marketing & Werbung**

- > Planung und Umsetzung von werbe- und verkaufsfördernden Maßnahmen
- > Dekorationsarbeiten in Schaufenster und Verkaufsraum durchführen
- > Ladenlokaleinrichtungen (z.B. Regalanordnung) planen oder ändern
- > Sonderaktionen planen und durchführen
- > Werbeaktionen mitplanen und durchführen, Anzeigen in Medien planen und gestalten
- > Kundenwünsche und Marktbedürfnisse langfristig beobachten