

Wir über uns

Die Deutsche Angestellten-Akademie ist seit mehr als 60 Jahren als gemeinnütziger Weiterbildungsträger auf dem Sektor der beruflichen Aus-, Fort- und Weiterbildung tätig. Wir sind bundesweit mit rund 320 Kundencentern vertreten.

Alle Mitarbeiter/-innen der DAA verfügen über eine langjährige fachliche und pädagogische Erfahrung. Die ständige Aktualisierung fachlicher sowie methodisch-didaktischer Kenntnisse und Fähigkeiten ist durch deren regelmäßige Weiterbildung gewährleistet.

Über 6 Millionen Menschen haben bis heute mit uns die Voraussetzungen für ihre berufliche Zukunft verbessert und sich weitergebildet.

Qualitätssiegel

Die Deutsche Angestellten-Akademie ist nach der AZAV (Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung) zertifiziert und zugelassen für die Durchführung von Maßnahmen der Arbeitsförderung. Sie ist eine gemeinnützige Bildungseinrichtung. Sitz der Gesellschaft ist Hamburg.

Information und Beratung

Jeden Mittwoch von 09:00 bis 11:00 Uhr stehen wir Ihnen für Ihre individuelle Beratung zur Verfügung.

Deutsche Angestellten-Akademie

DAA Trier

Hawstraße 2a
54290 Trier

Ihre Ansprechpartnerin

Jennifer Mertes
Telefon 0651 91867-42
Fax 0651 91867-04
E-Mail jennifer.mertes@daa.de

Ihr Weg zu uns



wissen wandeln wachsen
weiterbilden • weiterkommen



Verkauf und Handel

05.03.2019 -
02.07.2019

Das Lernkonzept

Zielsetzung und berufliche Tätigkeitsfelder

Moderne zukunftsorientierte Verkaufsberater im Einzelhandel benötigen heute nicht nur umfangreiche Kenntnisse in Verkaufsgesprächen und Kunden-psychologie, sondern müssen, um ihre Kompetenz zu erhöhen, unter anderem vertraut sein mit EDV und der speziellen Warenwirtschaft des Handels. Immer mehr an Bedeutung gewinnen umfangreiche Warenkenntnisse, vor allem auch das Wissen, wie man sich schnell neue Produktkenntnisse aneignet.

Sie erwartet:

- ein Weiterbildungsangebot, das aktuelle Kenntnisse und Standards vermittelt
- eine abwechslungsreiche Schulung, die die verschiedenen modernen Lernformen miteinander verbindet
- ein motiviertes, praxiserfahrenes Dozententeam mit aktuellen Kenntnissen des Fachbereiches und der Anforderungen des Arbeitsmarktes
- ein Unterrichtskonzept, das die individuellen Lernanforderungen und Prozesse der Teilnehmer berücksichtigt
- eine Weiterbildung, die Sie fit macht für eine (weitere) Tätigkeit im Bereich Verkauf und Handel

Die Module

Modul 1

EDV-Praxistraining + Kasse

- EDV
- Kasse/Zahlungsverkehr
- Warenwirtschaft des Handels
- Bewerbungstraining
- Kaufmännisches Rechnen

05.03.2019 - 01.04.2019

Modul 2

Allgemeine Warenkunde

- Warenkenntnisse und -präsentation
- Warenpflege und -lagerung
- Sortimentsgestaltung
- Marketing und Marktanalyse
- Spezielle Warenkunde
- EDV-Auffrischung
- Bewerbertraining

02.04.2019 - 02.05.2019

Modul 3

Verkaufstechniken

- Kommunikation
- Verkaufsgespräch, Bedarfsanalyse
- Telefontraining
- Kundenbetreuung
- Spezielle Verkaufssituationen
- Bewerbertraining

03.05.2019 - 31.05.2019

Modul 4

Praktikum und Abschluss

03.06.2019 - 02.07.2019

Dauer und Teilnahmezeiten

Dauer je Modul 20 Tage = 1 Monat

Vollzeit 08:00 Uhr - 15:30 Uhr (8 UE)

Teilzeit 08:00 Uhr - 12:00 Uhr (5 UE)

Die Module sind **in sich abgeschlossen**. Sie können **zusammenhängend** oder **unabhängig** voneinander belegt werden.

Finanzierungsmöglichkeit

- Bildungsgutschein der Agentur für Arbeit oder der Jobcenter
- Kostenübernahme durch die Deutsche Rentenversicherung (DRV) oder Berufsgenossenschaften (BG)
- Firmen/Betriebe
- Selbstzahler/-innen mit individuellen Zahlungsbedingungen
- Quali-Scheck oder Bildungsprämie

