

Rahmendaten

Termine

02.02.2026	03.08.2026
02.03.2026	07.09.2026
07.04.2026	05.10.2026
05.05.2026	02.11.2026
01.06.2026	07.12.2026
06.07.2026	04.01.2027

Dauer

8 Wochen, davon 2 Wochen betriebliche Erprobung

Wochenstundenzahl

30 Unterrichtsstunden

Kurszeiten

Montag bis Freitag
von 08.30 bis 13.30 Uhr

Finanzierung

Für Arbeitsuchende werden die Kosten durch das Jobcenter team.arbeit.hamburg übernommen. Dafür wird eine Zuweisung der zuständigen Integrationsfachkraft benötigt.

jobcenter
team.arbeit.hamburg



Kontaktdaten

SBB Kompetenz gGmbH
Wendenstraße 493
20537 Hamburg

Ansprechpartnerin

Daniela Loos
040-21112-527
daniela.loos@sbb-hamburg.de

Jennifer Rothweiler

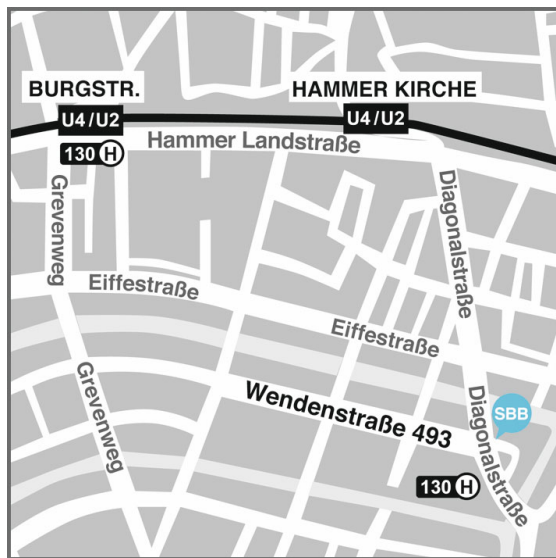
040-21112-409
jennifer.rothweiler@sbb-hamburg.de

Geschäftszeiten

Montag bis Donnerstag
08.00 - 17.00 Uhr
Freitag
08.00 - 15.00 Uhr

Anfahrt mit öffentlichen Verkehrsmitteln:

U2 / U4 bis Hammer Kirche, dann Fußweg 10 Minuten
U2 / U4 bis Burgstraße - dann Bus 130 bis Diagonalstraße



Verkaufs- und Kassentraining



Der QR Code führt Euch zu unserem YouTube Video mit Informationen zu dem Kursangebot.



Inhalte

- ➔ Standortbestimmung
- ➔ Grundlagen Verkauf
- ➔ Waren– und Verkaufskunde
- ➔ Kassenbedienung und Kassentraining
- ➔ Verkaufstechniken und Verkaufstraining - inklusive Verkaufssimulation
- ➔ Exkursionen in Einzelhandelsgeschäften
- ➔ Betriebliche Erprobung
- ➔ Bewerbungstraining und aktives Bewerben
- ➔ Reflexion und Coaching
- ➔ Körper– und Bewegungslehre

Berufliche Ziele

Eine Tätigkeit im Verkauf ist vielseitig und erfordert umfassendes und aktuelles Fachwissen.

Der Kurs unterstützt Sie dabei Ihre berufsfachlichen Kenntnisse auszubauen. Sie erwerben aktuelle Kenntnisse im Umgang mit Kassensystemen und lernen moderne Kassen zu bedienen.

Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Stärken zu erkennen und ihre Kompetenzen zu nutzen!

Sie trainieren ihre Verkaufstechniken und setzen sich mit Ihrem Verkaufsstil auseinander.

Der Umgang mit dem Kunden wird im Rahmen des Kurses trainiert. Verkaufsgespräche werden simuliert - das ist eine gute Möglichkeit Feedback zum eigenen Arbeitsstil zu bekommen. Das Ziel ist, dass Sie Ihre Handlungsmöglichkeiten ausweiten und Ihre Ansprache an die Kunden und Ihre Arbeitsweise neue Impulse bekommen.



Jobperspektiven

Im Einzelhandel und im Verkauf gibt es viele freie Stellen.

Die Branchen sind sehr vielseitig und so mit ist das detaillierte Fachwissen für die Tätigkeit sehr abhängig vom zukünftigen Arbeitgeber.

Wichtige Basiskenntnisse, also der Umgang mit dem Kunden, mit Warenwirtschaftssystemen und mit Kassensystemen sind jedoch überall erforderlich.

Das Training unterstützt Sie dabei ihre individuellen beruflichen Perspektiven zu verbessern.

Im Rahmen der betrieblichen Erprobung festigen Sie ihr erworbenes Wissen.

In unserem Kurs frischen Sie Ihre Kenntnisse im Verkauf und an der Kasse auf oder erwerben neue Fachkenntnisse.

Mit dem aktuell erworbenen Wissen können Sie sich aktiv auf offene Stellen bewerben.