



INFORMATIONEN UND BERATUNG

Sie möchten ein persönliches Gespräch und Informationen zu unserem Umschulungsangebot? Nutzen Sie das **SBB Kundencenter**. Kommen Sie einfach ohne Anmeldung vorbei **Montag bis Freitag von 9.00 bis 13.00 Uhr**

FINANZIERUNG

Der Kurs ist nach AZAV zertifiziert. Eine Förderung per Bildungsgutschein ist möglich. Sprechen Sie Ihr Jobcenter oder Ihre Agentur für Arbeit an. Gerne beraten wir Sie zu weiteren Fördermöglichkeiten.



SBB KOMPETENZ gGmbH

Wendenstraße 493
20537 Hamburg
Tel. 040-211 12-123
Fax 040-211 12-111
www.sbb-hamburg.de

ANSPRECHPARTNER:IN PROJEKTKOORDINATION

Jorgeane Anthes, Tel. 040-211 12-408
jorgeane.antes@abb-hamburg.de

INFORMATION UND BERATUNG

Montag - Freitag von 9.00 - 13.00 Uhr
Wendenstraße 493, 20537 Hamburg
kundencenter@sbb-hamburg.de

IHR WEG ZU UNS

U4 und U2 bis Hammer Kirche
Bus 130 bis Diagonalstraße,
Bus 12 bis Osterbrookplatz



FINANZIERUNG
ÜBER BGS

VERKAUF UND KASSE IM EINZELHANDEL



Fotos: istockphoto - Umsetzung: corinnaesigner-punkt.de

07_2026

TEILZEIT | **8 Wochen**

www.sbb-hamburg.de

RAHMENDATEN

In unserem Kurs erlangen Sie wichtige Grundkenntnisse in den Bereichen Kassensysteme und Kundenbetreuung. Weiterhin vertiefen Sie Ihr Wissen in Marketing und Verkaufsförderung.

Der Kurs eignet sich sowohl für Einsteiger als auch für Fachkräfte, die ihr vorhandenes Wissen auffrischen möchten. Sie bekommen Einblicke in die täglichen Herausforderungen des Verkaufs und lernen, wie man effektiv auf besondere Situationen im Berufsalltag reagiert.

START

laufend

KURSZEITEN

Vollzeit Montag - Freitag
8.30 bis 13.30 Uhr

Die Zeiten während der
zweiwöchigen betrieblichen
Erprobung können abweichen.

DAUER

8 Wochen (6 Wochen Theorie, 2 Wochen Erprobung)
Inklusive begleitendes Coaching

Betriebliche Erprobung (2 Wochen)

- Praktischer Einsatz im Unternehmen zur Erprobung des Gelernten

Flankierendes Coaching

- Individuelle Unterstützung bei Bewerbung & Vermittlung



KURSinHALTE

Einstieg und Grundlagen

- Einstieg in die Maßnahme & individuelles Profiling
- Grundlagen im Einzelhandel
- Waren- und Warenverkaufskunde

Verkaufstechniken & Training

- Grundlagen des Verkaufs
- Wortschatztraining für Verkaufssituationen
- Warenpräsentation, -auszeichnung und -platzierung
- Simulation: Verkauf, Kassieren, Abrechnung

Verkaufs- & Beratungsgespräche

- Kundenberatung & Verkaufsgespräche
- Umgang mit Reklamationen & Konflikten
- Kommunikation mit schwierigen Kunden
- Sicherer Verkaufsabschluss

Kassenschulung

- Organisation der Kassenzone & professionelles Verhalten
- Bedienung verschiedener Kassensysteme
- Durchführung von Zahlungsvorgängen
- Abrechnungsprozesse: Kassenssturz, Differenzen, Kassenführung

Kassentraining & Kundenumgang im Alltag

- Ausgabe von Waren
- Deeskalation in Stresssituationen
- Prävention von Falschgeld & Verhalten bei Diebstahl
- Kassensimulationen im Übungsladen

Bewerbungstraining & Persönliche Entwicklung

- Erstellung von Bewerbungsunterlagen
- Aktive Bewerbung & Selbstpräsentation
- Förderung beruflicher Schlüsselqualifikationen
- Umgang mit Belastungssituationen im Berufsalltag