



## Ihr persönliches Bildungsangebot









Teilqualifizierung

Zertifizierungsnummer: 2021M101248-10001

# Teilqualifizierung im Beruf Verkäufer/-in - TQplus Modul 2 Service und Beratung

inkl. Förderunterricht mit individuellen Schwerpunkten

 <b>Termin</b>	Auf Anfrage	 <b>Ansprechpartnerin</b>
 <b>Abschluss</b>	Abschlusszeugnis, bbw Zertifikat	Tina Sasse Tel.: 03334/2787-10
 <b>Unterrichtsform</b>	Vor-Ort-Teilzeit	Fax: 03334/2787-11
 <b>Dauer</b>	600 Unterrichtseinheiten zzgl. 200 Stunden betriebliche Qualifizierungsphase	Mail: tina.sasse@bbw-akademie.de
<b>Zeiten</b>	Montag bis Freitag 08:00 Uhr bis 15:15 Uhr	 <b>Veranstaltungsort</b>
<b>Förderung</b>	Agentur für Arbeit / Jobcenter, Berufsgenossenschaften, Bundeswehr, Rententräger, WeGebAU	Eberswalde Friedrich-Ebert-Str. 33 16225 Eberswalde

## Inhalte

Das **Gütesiegel "Eine TQ besser!"** der ARBEITGEBERINITIATIVE TEILQUALIFIZIERUNG, ein Zusammenschluss deutscher Arbeitgeberverbände und der verbandsnahen Bildungsträger, garantiert Ihnen eine bundeseinheitliche Durchführung von Teilqualifizierungen nach einem gemeinsamen Konzept und festgelegten Standards.

Bei der Teilqualifizierung wird der anerkannte Ausbildungsberuf Verkäufer/in in folgende Module aufgliedert:

Modul 1 - Ware und Kassensysteme

Modul 2 - Service und Beratung

Modul 3 - Warenwirtschaft

Modul 4 - Werbung

Modul 5 - Organisation

### Individuelle Kompetenzfeststellung und Prüfungsregularien

Zum Abschluss jedes TQ-Moduls absolvieren Sie eine individuelle Kompetenzfeststellung mit einer praktischen und theoretischen Prüfung vor dem Prüfungsausschuss der bbw-Gruppe.

Die Kompetenzfeststellung ist durch die bundeseinheitliche Prüfungsordnung der Arbeitsgemeinschaft der Bildungswerke der deutschen Wirtschaft ADBW e.V. festgelegt und regelt die Struktur und die Arbeitsweise des von der bbw-Gruppe einzusetzenden unabhängigen Prüfungsausschusses.

Bei erfolgreicher Kompetenzfeststellung erhalten Sie nach jedem Modul ein **Zertifikat** inklusive Kompetenzfeststellungsergebnis, das im Rahmen der ARBEITGEBERINITIATIVE TEILQUALIFIZIERUNG bundesweit anerkannt ist. Nach erfolgreichem Abschluss aller Module können Sie sich zur Externenprüfung bei der zuständigen Kammer anmelden.

Unter [www.nachqualifizierung.de](http://www.nachqualifizierung.de) finden Sie das Gesamtangebot der ARBEITGEBERINITIATIVE TEILQUALIFIZIERUNG.

### Inhalte Modul 2: Service und Beratung

- Kommunikation mit Kunden (60 UE)
- Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten (60 UE)
- Beratungs- und Verkaufsgespräche (100 UE)
- Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen (60 UE)
- Kundenbindung und Kundenservice (50 UE)
- Erfolgsunterstützung und Kompetenzfeststellung (30 UE)
- Steigerung der Integrationskompetenz
- Förderunterricht mit individuellen Schwerpunkten

**Betriebliche Qualifizierungsphase** bei Betrieben in der Region (200 Stunden)

---

## Vorteile

Jedes Modul der Teilqualifizierung endet mit einer Prüfung durch den Kompetenzfeststellungsausschuss. Nach erfolgreicher Prüfung wird ein Zertifikat mit dem Gütesiegel "**Eine TQ besser!**" ausgestellt. Das Vorliegen aller Modulabschlüsse ermöglicht die externe Kammerprüfung und führt zu einem anerkannten Berufsabschluss.

---

## Zielgruppe

Die Teilqualifizierung richtet sich an Arbeitssuchende, die keinen oder einen fachfremden Berufsabschluss haben sowie an geringqualifizierte Beschäftigte in Unternehmen, die sich weiter qualifizieren möchten und einen anerkannten Berufsabschluss anstreben.

---

## Zugangsvoraussetzungen

Folgende Voraussetzungen müssen Sie für die Teilqualifizierung mitbringen:

- ausreichendes Sprachniveau (min. B1),
- hohe Lernmotivation und Kommunikationsfähigkeiten,
- kaufmännisches Grundverständnis,
- Interesse an einer Arbeitsaufnahme im Bereich Verkauf

Ihre Eignung prüfen wir gemeinsam mit Ihnen in einem persönlichen Beratungsgespräch.

---

## Ablauf

Im Vordergrund der Teilqualifizierung steht die theoretische Ausbildung mit 600 Unterrichtseinheiten im Bereich Service und Beratung. Anschließend werden die berufstheoretischen Kenntnisse in einer betrieblichen Qualifizierungsphase mit 200 Stunden angewendet, die auch am künftigen Arbeitsplatz stattfinden kann.

---

## Praktikum

Die betriebliche Qualifizierungsphase (200 Stunden) findet im Bereich Verkauf statt. Hier werden die theoretischen Ausbildungsinhalte in der Praxis erprobt und angewendet und Sie lernen die betriebliche Praxis kennen.

---

## Lernmittel

Sie erhalten Bücher und entsprechendes Lehrmaterial (Handouts und Skripte), welche konkret auf die Ausbildung abgestimmt sind.

---