

Verkäuferin/Verkäufer : ein attraktiver Beruf mit Aufstiegschancen

Autor(en): **Baeriswyl, Max**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schatzkästlein : Pestalozzi-Kalender**

Band (Jahr): - **(1978)**

PDF erstellt am: **09.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-987658>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Verkäuferin/ Verkäufer – ein attraktiver Beruf mit Aufstiegs- chancen

Mit dem Wandel der Kundenbedürfnisse und des Kundenverhaltens erlebte auch der Verkäuferberuf in den letzten Jahren gewaltige Änderungen. Die Aufgaben des modernen Verkäufers sind vielseitig und anspruchsvoll geworden: er verkauft, er bietet dem Kunden Problemlösungen an, er gibt dem verunsicherten Kunden Sicherheit und muss es verstehen, angenehme zwischenmenschliche Beziehungen zu knüpfen. Der Verkäufer hilft bei der Organisation, Disposition, Präsentation und Kontrolle – er nimmt im heutigen Detailhandel eine wichtige Stellung ein.

Wer den Verkaufsberuf ergreifen will, muss

- Köpfchen haben
- sich für andere Menschen interessieren
- den Kontakt mit Mitmenschen schätzen
- Freude an einem lebhaften Betrieb haben
- gute Nerven haben zur Bewältigung aller Situationen
- angenehme Umgangsformen besitzen
- sich sprachlich gut ausdrücken können
- eine gute Leistungsbereitschaft mitbringen.

Kontaktfreude ist das Grundkapital des guten Verkäufers. Ob ein Kunde freundlich oder missmutig, jung oder alt, rasch entschlossen oder unentschlossen ist – der



Der Kunde ist Partner. Beim Verkaufsgespräch muss die Verkäuferin stets neu versuchen, die Sympathie der Kunden zu gewinnen und mit fachlichen Argumenten zu überzeugen.

Verkäufer soll immer den richtigen Ton finden. Diese Einstellung ist nicht veraltet, denn auch in unserer schnelllebigen Zeit verfügen die meisten Geschäfte über eine treue Stammkundschaft. Hin und wieder mag der günstige Preis Grund dazu sein, aber meistens liegt der Grund beim Verkaufspersonal. Jedermann kauft gerne dort ein, wo er aufmerksam be-



Jeder Kunde hat unterschiedliche Bedürfnisse und Wünsche. Daher bringt jedes Verkaufsgespräch neue Situationen und stellt hohe Anforderungen an die Anpassungsfähigkeit des Verkäufers.

dient und fachkundig beraten wird. Das schafft Vertrauen und bringt treue Kunden, auch wenn einige Artikel anderswo etwas weniger kosten.

Gute Verkäufer und Verkäuferinnen sind gesucht und verdienen in der Regel auch gut. In wenigen Berufen gibt es so viele Spitzenverdiener wie im Verkauf. Natürlich gibt es Schwankungen nach



Wer nicht lächeln kann, sollte nicht Verkäufer werden. Lächeln allein genügt jedoch nicht. Gute Waren- und Fachkenntnisse sind für den Verkaufserfolg wichtig.

oben und nach unten. Diese können branchen- und betriebsbedingt sein. Meistens wird der Lohn aber vom Verkäufer mitbestimmt: wer sich einsetzt, wer über gute Kenntnisse verfügt und bereit ist, Mitverantwortung zu tragen, verdient auch mehr.

Wer im Verkauf arbeitet, hat viele Aufstiegsmöglichkeiten und Weiterbildungsmöglichkeiten. Seit



Wissen gibt Sicherheit und bildet die Voraussetzung für Berufserfolg. Nach der Lehre gibt es für den Verkäufer noch viele Weiterbildungsmöglichkeiten.

1. April 1973 ist das «Reglement über Stufenausbildung und Lehrabschlussprüfungen des Verkaufspersonals im Detailhandel» in Kraft.

Was versteht man unter Stufenlehre?

Die Tabelle zeigt den Weg von der Grundlehre zur Meisterprüfung in drei Stufen:

1. Stufe

Grundstufe	=	Lehre als Verkäufer
Dauer:		2 Jahre
Ziel:		selbständiges Verkaufen, Erledigen aller im täglichen Geschäftsablauf vorkommenden Arbeiten
Berufsschulunterricht:		vorwiegend praxisbezogen, Kernfächer sind Warenkunde, Verkaufs- und Berufskunde, allgemeinbildende Fächer sind Deutsch, Korrespondenz, Fremdsprache, Wirtschafts-, Staats- und Rechtskunde
Ausbildung im Lehrgeschäft:		gemäss internem Ausbildungsprogramm
Abschlussprüfung:		eidg. Fähigkeitszeugnis mit gesetzlich geschützter Berufsbezeichnung «Gelernter Verkäufer»

2. Stufe

Aufbaustufe	=	Lehre als Detailhandelsangestellter
Dauer:		1 Jahr. Voraussetzung: guter Abschluss der 1. Stufe
Ziel:		neben dem praktischen Verkauf Kenntnisse erwerben über die betriebswirtschaftlichen Belange im Detailhandel
Berufsschulunterricht:		neben Betriebslehre und Verkaufspsychologie starke Betonung der Handels- und Sprachfächer
Ausbildung im Lehrbetrieb:		gemäss individuellem innerbetrieblichem Ausbildungsprogramm
Abschlussprüfung:		eidg. Fähigkeitszeugnis mit gesetzlich geschützter Berufsbezeichnung «Gelernter Detailhandelsangestellter»

3. Stufe

Meisterprüfung = Vorbereitungskurs auf die Höhere Fachprüfung im Detailhandel und eidgenössischer Prüfung

Dauer:	Hauptkurs 1 ½ Jahre mit 5 Lektionen pro Woche. Voraussetzung: Lehrabschluss als Detailhandelsangestellter oder andere Lehre plus Vorkurs und Vorprüfung (½ Jahr, 5 Lektionen pro Woche)
Ziel:	Erlangen der Fähigkeiten und Kenntnisse zur selbständigen Führung eines Detailhandelsgeschäftes oder für eine gleichwertige Stellung in einem Filial- oder Grossbetrieb
Berufsschulunterricht:	Handelsfächer, u. a. Volkswirtschaft, allgemeine Betriebslehre, Rechnungswesen, Personalwesen, Führungstechnik, Marketing
Betrieb:	mindestens vier Jahre Praxis nach Abschluss der Grundlehre
Abschlussprüfung:	eidg. Diplom, berechtigt zur Führung des Titels «Diplomierter Kaufmann des Detailhandels»

Nach der Stufenlehre gibt es noch weitere Bildungsmöglichkeiten für Verkaufspersonal. Die Schweizerische Fachschule für den Detailhandel (Postfach 218, 8022 Zürich, Tel. 01 34 70 97) befasst sich mit der Aus- und Weiterbildung des Verkaufspersonals. Jährlich werden in der ganzen Schweiz Kurse über alle Gebiete des Detailhandels durchgeführt.

Was in anderen Branchen mühselig vonstatten geht, ist im Verkauf längst Wirklichkeit: Mädchen sind den Burschen in allen Belangen

ebenbürtig. Das betrifft nicht nur die Aus- und Weiterbildung, sondern auch die Bezahlung und die Karriere. Grundsätzlich stehen allen Interessenten alle Branchen offen. Oft ist mit der Branchenwahl die Kundschaft schon fest umrissen. Wer also kleine Kinder nicht mag, wird kaum eine Lehre in einem Kinderbekleidungs-geschäft beginnen. Wer andererseits Freude hat an Uhren und Schmuck, wird sich eine Stelle in einer Bijouterie suchen. Die Branchenwahl ist ausschlaggebend. Hier eine Auswahl der wichtigsten Branchen:

Lebensmittel

Fleischwaren

Bäckerei/Konditorei

Konfektion

Damenkonfektion

Herrenkonfektion

Kinderkonfektion

Bébéartikel

Damenwäsche

Herrenmodeartikel

Textilien

Kleiderstoffe

Dekorations- und
Vorhangstoffe

Tisch- und Bettwäsche

Mercerie/Bonneterie

Wolle und Handarbeiten

Schuhe

Lederwaren/Reiseartikel

Papeterie, Mal- und
Zeichenartikel

Sämereien/Gartenartikel

Tierhandlung

Spielwaren

Fotoartikel

Radio und Fernsehen

Elektroartikel

Musikalien

Schallplatten

Parfumerie/Kosmetik

Bijouterie

Sportartikel

Autozubehör

Autoersatzteile

Eisenwaren und Werkzeuge

Eisenwaren und Beschläge

Haushaltartikel, Glas, Keramik
und Porzellan

Du hast selber feststellen können, wie vielseitig und abwechslungsreich der Verkaufsberuf ist und welche Weiterbildungs- und Karrieremöglichkeiten dir offenstehen. Für weitere Informationen wendest du dich an die kantonalen Berufsämter, an einen Berufsberater oder an die Schweiz. Fachschule für den Detailhandel. In vielen Detailhandelsgeschäften ist es möglich, eine Schnupperlehre von ein bis vier Wochen vor dem eigentlichen Lehrbeginn zu machen. Das gibt dir die Möglichkeit, dich mit der Berufswelt des Verkäufers vertraut zu machen. Verkaufen ist ein Beruf für Leute, die gerne mit Menschen Kontakt haben, denn verkaufen macht Spass.

Max Baeriswyl