Einzelhandel - Textilhandel (Lehrberuf)

BERUFSBESCHREIBUNG

Einzelhandelskaufleute im Bereich Textilhandel verkaufen Herren-, Damen- und Kinderbekleidung und beraten ihre Kundinnen und Kunden. Sie bestellen die Waren, übernehmen die Lieferungen und sorgen für die fachgerechte Lagerung. Sie planen verkaufsfördernde Maßnahmen (z. B. Werbung oder Preisausschreiben) und führen diese durch. Außerdem dekorieren sie das Geschäftslokal passend zu den jahreszeitlichen Gegebenheiten (Weihnachten, Ostern, ...). Beim Verkauf ihrer Waren wickeln sie den Zahlungsverkehr ab. Für das Erledigen der anfallenden betriebswirtschaftlichen Tätigkeiten beherrschen sie den Umgang mit dem Computer.

Sie arbeiten in Einzelhandelsbetrieben der Textilbranche oder in Filialen von Textilhandelsunternehmen im Team mit ihren Kolleginnen/Kollegen und haben Kontakt zu Fachkräften aus anderen Abteilungen und zu ihren Kundinnen und Kunden.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Bedarf für die Warenbeschaffung ermitteln und die Warenbestellungen durchführen
- Einkauf unter Berücksichtigung aktueller Modetrends, Designerlinien, saisonaler und regionaler Erfordernisse planen
- Warenlieferungen überwachen und administrativ bearbeiten
- Waren übernehmen, kontrollieren, lagern und pflegen
- betriebliches Warensortiment vorbereiten, bereitstellen und verkaufsgerecht präsentieren, modische Ensembles gestalten
- Kunden und Kundinnen bei der Produktauswahl beraten; vor allem hinsichtlich Farbe, Stil und Größe unter Berücksichtigung modischer Einflüsse und Trends sowie über die Zusammensetzung, die Verträglichkeit und die Pflege der Textilien
- Serviceleistungen und Zusatzverkäufe anbieten
- Verkaufsgespräche führen
- Bestellungen und Aufträge entgegennehmen und abwickeln, inklusive Rechnungslegung und Zahlungsverkehr
- Reklamationen behandeln

Anforderungen

- gute körperliche Verfassung - Stehen

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen

- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Hilfsbereitschaft
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verkaufstalent

- Aufmerksamkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- gute Beobachtungsgabe
- gutes Gedächtnis / Merkfähigkeit
- Modebewusstsein
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein

- gepflegtes Erscheinungsbild

- Organisationsfähigkeit
- Problemlösungsfähigkeit
- Prozessverständnis
- systematische Arbeitsweise
- Umgang mit sozialen Medien

Ausbildung

Die Ausbildung erfolgt als **Lehrausbildung** (= Duale Ausbildung). Voraussetzung dafür ist die Erfüllung der 9-jährigen Schulpflicht und eine Lehrstelle in einem Ausbildungsbetrieb. Die Ausbildung erfolgt überwiegend im **Ausbildungsbetrieb** und begleitend dazu in der **Berufsschule**. Die Berufsschule vermittelt den theoretischen Hintergrund, den du für die erfolgreiche Ausübung deines Berufs benötigst.

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft