

AKTION / Ausbildung zum Verkäufer oder Einzelhandelskaufmann

# Satten Kunden Appetit machen

Bewerber dürfen sich nicht vor dem täglichen Umgang mit Menschen fürchten

Längst umfasst der Beruf eines Verkäufers nicht mehr nur das Verkaufen der Ware. Kontaktfreudig und vielseitig müssen die Bewerber sein, um sich eine der mittlerweile begehrten Stellen zu sichern.

FLORIAN FLAIG

GÖPPINGEN ■ „Pro Jahrgang bilden wir acht Jugendliche in unseren Filialen aus“, erklärt Manfred Gebauer stolz. In der Regel würden die Auszubildenden dann auch übernommen, meint der Chef mehrerer Aktiv-Märkte im Kreis Göppingen. Neben guten Noten in der Berufsschule zähle bei der Ausbildung vor allem die Praxis. „Man muss sehen, dass die Verkäufer Spaß am Bedienen haben“, sagt Gebauer. „Der Aus-



„Die Auszubildenden sollen den Kunden als Partner betrachten“, erklärt Aktiv-Markt-Chef Manfred Gebauer. Vor allem kontaktfreudig und fachkundig müssen die Bewerber um eine Stelle im Einzelhandel sein. FOTO: FLORIAN FLAIG

ten eine große Rolle spielt.

„In einer Übungswoche können die Bewerber dann diese Fähigkeiten in einem unserer Märkte unter Beweis stellen“, erklärt Manfred Gebauer. Die Beurteilung fließe stark in die Bewerbung mit ein.

Der Bewerber kann bei einer Ausbildung im Einzelhandel zwei Richtungen einschlagen. Zum einen können Azubis mit etwas schlechterem Schulzeugnis eine Ausbildung als Verkäufer, mit einer späteren Option zur Weiterbildung als Einzelhandelskaufmann, anstreben. Für Schüler mit Mittlerer Reife besteht jedoch die Möglichkeit, sich direkt als Einzelhandelskaufmann zu bewerben.

„Bei beiden Ausbildungswegen durchlaufen die Azubis die verschiedensten Abteilungen unserer Märkte“, erläutert Gebauer. Im Laufe der Ausbildung zeigten sich dann bei jedem Auszubildenden Stärken und Schwächen. „Einer kann eben wunderbare Obsttheke herrichten, der andere organisiert besser“, berichtet Gebauer. „Auf diese individuellen Fähigkeiten muss man eingehen und sie fördern.“ Auf jeden Fall müsse der Auszubildende viel Ahnung von seinem Fachgebiet haben. „Die Kunden möchten ab und zu ein paar Tipps vom Verkäufer“, erläutert der Geschäftsmann. „Da ist man natürlich verantwortlich für die Kunden.“

Die besten Einstiegschancen bestehen momentan in Fleischereiabteilungen. Viele Bewerber glaubten immer noch, die Arbeit an der Fleischtheke sei ein „blutiges Geschäft“. Doch nach den Worten von Manfred Gebauer ist das schon lange nicht mehr so: „Verkauf und Beratung stehen im Fleischerbetrieb im Vordergrund.“

Aufstiegschancen gibt es bei der Firma Gebauer durchaus: „Viele ehemalige Auszubildende von uns sind heute Marktführer“, erzählt der Inhaber. Wer auf Kunden und ihre Wünsche eingehen kann, hat gute Chancen. „Am besten ist es, satten Kunden Appetit zu machen“, meint Gebauer mit einem Lächeln.

mir schaffet's

...mehr Lehrstellen im Stauferkreis

**Chance 2004**

Eine Lehrstellenaktion von

IHK

zubildende muss den Kunden als Partner betrachten.“ Im Klartext heißt das: Auch etwas schlechtere Schulabgänger haben eine Chance, da auch die Fähigkeit, mit Menschen umzugehen, neben den No-