

NHÂN VIÊN BÁN HÀNG

Verkäufer/in



Thời gian đào tạo:
2 năm

Lương trong quá
trình học:

Năm 1: 800- 1000 Euro

Năm 2: 900- 1100 Euro
(Lương chưa trừ thuế)

Mô tả công việc:

- Tư vấn khách hàng
- Bán hàng
- Quản lý hàng hóa
- Xử lý thanh toán
- Duy trì dịch vụ khách hàng

Mô tả tính chất công việc

Nhân viên bán hàng phải hiểu biết và quản lý được các hàng hóa mình chịu trách nhiệm. Họ kiểm tra hàng có đủ trên quầy hàng không, trang trí sắp xếp sao cho bắt mắt, ngoài ra họ phải quản lý kho đầu ra đầu vào, để ý đến chất lượng sản phẩm, hạn sử dụng và giữ gìn trật tự trong cửa hàng. Dù họ làm việc trong lĩnh vực dịch vụ hay bán hàng hóa thì họ là người đầu tiên khách hàng tìm đến để hỏi thông tin hoặc khiếu nại.

Thông tin tổng quát

Hình thức đào tạo	2 năm đào tạo lý thuyết trong trường. Song song thực tập trong các cửa hàng bán lẻ, siêu thị, trung tâm thương mại
Mức lương (trong quá trình học nghề)	Năm 1: 800- 1000 Euro, Năm 2: 900- 1100 Euro (Lương chưa trừ thuế)
Mức lương sau khi ra trường	1900 đến 2100 Euro (Chưa thuế)
Thời gian làm việc	Đa số làm việc giờ hành chính. Có một số nơi đòi hỏi làm theo ca và cả lễ cuối tuần
Quyền lợi người lao động	Chế độ về bảo hiểm, hưu trí, thất nghiệp, kỳ nghỉ được hưởng như các ngành nghề khác
Yêu cầu trình độ tiếng Đức	B1, giao tiếp tiếng Đức giỏi, phần học lý thuyết trong trường cần kiến thức B2 (không bằng); Một số doanh nghiệp yêu cầu B2.

Nhiệm vụ công việc cụ thể

- Mục tiêu là bán được hàng càng nhiều càng tốt, khách càng hài lòng thì mình càng thành công
- Chú ý đến khách hàng bước vào cửa hàng, nhận biết họ cần gì và có cần tư vấn không
- Tính toán nhanh và sử dụng các máy hỗ trợ tính tiền nhanh chóng thành thạo
- Nhớ được mặt hàng và nằm ở đâu để nhanh chóng chỉ cho khách và khi khách hỏi về thông tin hàng hóa thì có thể trả lời
- Luôn cập nhật nắm vững các ưu đãi, khuyến mãi để giới thiệu và tư vấn cho khách
- Luôn năng động, nhanh nhẹn và vui vẻ với khách hàng
- Nếu khách hàng phàn nàn thì luôn có thái độ đúng mực và biết tìm cách giải quyết.

Kế hoạch đào tạo và giảng dạy

Học viên học song song vừa trong trường lý thuyết, vừa thực hành ở một cửa hàng bán lẻ hoặc trung tâm thương mại hoặc siêu thị.

Năm 1 tại trường nghề học viên sẽ được học:

- Kiến thức cơ bản trong ngành bán hàng, có cái nhìn tổng quan, kiến thức về các mặt hàng hóa, học về các hệ thống và máy móc hỗ trợ cho việc thu ngân
- Học về các cách thức thanh toán như tiền mặt, EC, chuyển khoản,...

- Làm thế nào để khách luôn hài lòng, làm thế nào trong các trường hợp khách khiếu nại, phàn nàn.

Năm 2:

- củng cố kiến thức từ năm đào tạo thứ nhất và đào sâu mở rộng thêm
- Nhận hàng và lưu trữ hàng hóa: Học các phương pháp kiểm tra, quản lý kho sao cho hàng vào và ra đồng nhất và không bị thất thoát, sai sót. Học cách tính toán sao cho mặt hàng luôn được nhập về đủ, không bị thiếu, không thừa. Học cách nhận diện chất lượng của sản phẩm
- Học về Marketing: Học cách thực hiện các chiến lược quảng cáo để thúc đẩy việc kinh doanh của cửa hàng và cách giữ chân khách hiệu quả
- Học về kế toán

Kỳ thi giữa kỳ trước khi kết thúc năm đào tạo năm 1. **Kỳ thi tốt nghiệp** sau năm đào tạo thứ hai.

Tương lai cho người chọn nghề chuyên viên bán hàng
• Trở thành nhân viên bán hàng chuyên nghiệp trong các cửa hàng ở các lĩnh vực khác nhau như: siêu thị, thực phẩm, điện tử, vật liệu xây dựng, quần áo, dịch vụ.....
• Cơ hội làm việc ở các tập đoàn bán lẻ, siêu thị, các tập đoàn bán hàng đa quốc gia

Cơ hội học lên cao
• Cơ hội học nâng cao trong ngành bán hàng. Bạn có thể học đăng ký học thêm 1 năm nữa thay vì 2 năm để trở thành chuyên viên trong ngành bán lẻ (Einzelhandelskaufmann/frau)
• Chuyên ngành quản lý, quản trị kinh doanh, marketing...
• Học lên đại học theo các chuyên ngành liên quan

Yêu cầu tuyển sinh

- Bằng tốt nghiệp trung học phổ thông
- Nam nữ từ 18 đến 35 tuổi
- Giấy chứng nhận đủ điều kiện sức khỏe
- Không có tiền án tiền sự
- Giấy chứng nhận tiêm chủng
- Giấy chứng nhận chính thức về hạnh kiểm tốt.

Nghề này phù hợp với bạn nếu bạn	Những khó khăn trong ngành học bán hàng
• Có khả năng giao tiếp tốt, dễ dàng tiếp cận với mọi đối tượng, với mọi người	• Ít khó khăn hơn so với các ngành nghề khác
• Thích tính toán các con số, học tốt toán	• Lương khởi điểm thấp trong khi đòi hỏi giao tiếp tiếng Đức giỏi
• Bạn luôn có tâm trạng vui vẻ, hoạt náo, là người hướng ngoại	• Đi lại nhiều trong ngày
• Bạn không thích ngồi một chỗ, không thích làm việc văn phòng, bạn thích năng động, đi lại và làm nhiều công việc khác nhau trong ngày	• Áp lực từ khách hàng khó tính, doanh số bán hàng
• Bạn không thích làm việc một mình, thích làm việc với đội nhóm	• Ít sáng tạo không có nhiều thách thức trí tuệ

Tương lai khi trở về Việt Nam

- Nhân viên bán hàng trực tuyến
- Quản lý cửa hàng
- Tư vấn bán hàng cao cấp
- Nhân viên thu ngân
- Chuyên viên chăm sóc khách hàng
- Trưởng phòng kinh doanh
- Nhân viên marketing
- Chuyên viên nghiên cứu thị trường
- Chuyên viên mua hàng
- Chuyên viên phát triển sản phẩm
- Chuyên viên bán hàng qua điện thoại
- Chuyên viên bán hàng nội bộ
- Quản lý chuỗi cung ứng
- Tự mở cửa hàng kinh doanh.