

Fachverkäuferin für Schmuck, Uhren, Gold und Silberwaren

Hinter jedem Schmuckstück steckt eine Geschichte

Nach ihrer Ausbildung zur Handelsfachwirtin bei dem Juwelier Wempe in Frankfurt am Main wird Sophia Kessler (23) gleich zwei Abschlüsse in der Tasche haben. Doch bevor sie anschließend eine Führungs- oder Expertenfunktion anstrebt, auf die die sogenannte Abiturientenausbildung vorbereitet, hat sie noch ein anderes Ziel.



In einem Juweliergeschäft werden Kunden mit besonderen Wünschen beraten.

Foto: Meramo Studios

Hochwertiger Schmuck wie Armreife, Ringe und Colliers, exklusive Uhren – wer das Juweliergeschäft Wempe in Frankfurt betritt, ist meist auf der Suche nach einem ganz besonderen Geschenk. Bei vielen Schmuckstücken und Uhren, die in der Niederlassung verkauft werden, handelt es sich um Ware aus einem hohen Preissegment, weshalb besondere Sicherheitsstandards gelten. Einlass erhalten die Kunden ausschließlich durch Sicherheitsmitarbeiter*innen. Wer eine Sonnenbrille trägt, muss diese absetzen. Für Sophia Kessler sind diese Vorkehrungen jedoch kein Grund zur Sorge. „Eine gefährliche Situation gab es noch nie“, sagt die Auszubildende im zweiten Lehrjahr.

Kein Verkauf ohne Beratung

Sophia Kessler Im Verkaufsraum erwartet die Kund*innen dann eine ausführliche Beratung, die Sophia Kessler bereits selbst durchführt. „Häufig erfahre ich in den Gesprächen, was der Anlass des Kaufs ist – zum Beispiel ein Heiratsantrag, der Uniabschluss der Tochter oder die Geburt eines Babys. Das macht die Gespräche sehr intensiv und persönlich. Allein dadurch, dass die Kunden verschieden sind, ist jeder Tag anders“, sagt die 23-Jährige. Da viele internationale Kunden in das Geschäft kommen, berät sie häufig auf Englisch. „Ohne Englischkenntnisse geht es nicht, aber die verfestigen sich auch durch die Beratung.“

Einen Verkaufsabschluss ohne Beratungsgespräch gibt es nicht. „Jedem Kunden, der ins Geschäft kommt, wird ein Berater zugewiesen, der sich mit ihm zusammensetzt und ihm die Waren zeigt“, erklärt sie. „Oberste Priorität ist es, eine angenehme Atmosphäre für den Kunden zu schaffen.“

Learning by doing statt grauer Theorie

Verkaufsgespräche führen ist jedoch nur eine von Sophia Kesslers Aufgaben. Ebenso versendet und verräumt sie Waren, pflegt das Warenwirtschaftssystem und dekoriert die Schaufenster und Vitrinen. Hinter den Kulissen erhält die Auszubildende Einblick in die Geschäftsprozesse. Hier kann sie ihr kaufmännisches Wissen aus dem Berufsschulunterricht anwenden und vertiefen. Kosten- und Leistungsrechnung, Statistiken, Finanzierung, Buchführung – Sophia Kessler hatte schon immer ein Interesse an kaufmännischen Themen. Deshalb entschied sie sich nach dem Abitur zunächst für ein Studium in Betriebswirtschaftslehre, brach es jedoch nach zwei Semestern ab. In der Abiturientenausbildung, wie sie beispielsweise Wempe anbietet, fand sie eine passende Alternative.

Während ihrer dreijährigen Ausbildung zur Handelsfachwirtin erwirbt Sophia Kessler zwei Abschlüsse: Nach eineinhalb Jahren legt sie vor der Industrie- und Handelskammer (IHK) die Prüfung zur Einzelhandelskauffrau ab, eineinhalb Jahre später folgt die Prüfung zur Handelsfachwirtin. Dementsprechend hoch ist das Lernpensum in der Doppelausbildung. „Nach der Arbeit setze ich mich häufig hin, um mich auf die Seminarphasen und Klausuren vorzubereiten. Da heißt es öfter mal Zähne zusammenbeißen.“

Traum von der Fifth Avenue

Alle zwei Monate besucht die 23-Jährige ein zweiwöchiges Blockseminar im Berufszentrum des Einzelhandels in Springe/Goslar bei Hannover, wo sie während der Unterrichtszeit auch wohnt. Die Weiterbildung zur Handelsfachwirtin umfasst unter anderem Fächer wie Verkauf und Marketing, Warenwirtschaft und Rechnungswesen sowie Personalmanagement und Logistik. Sie soll auf Führungspositionen und Expertenfunktionen im Einzelhandel vorbereiten, zum Beispiel als Niederlassungsleiterin, Führungskraft für den Bereich Schmuck oder Uhren in der Niederlassung oder als Markenbotschafterin.

Bevor es soweit ist, hat Sophia Kessler noch einen anderen Wunsch: „Bevor ich mich auf eine Führungsposition bewerbe, möchte ich unbedingt noch mehr Erfahrung sammeln und gerne noch einmal ins Ausland. Mein großer Traum ist es, einmal in unserer Filiale auf der Fifth Avenue in New York zu arbeiten.“

So kann ein typischer Arbeitstag aussehen>>

abi» 12.10.2020



Diese Seite ist erreichbar unter:

<https://abi.de/ausbildung/ausbildungsreportagen/sonderausbildungen/fachverkaeufferin-fuer-schmuck-017741.htm?zg=schueler>

oder scanne einfach den QR-Code