

# Detailhandelsfachmann/-frau EFZ – Schuhe

## beraten, abklären, bestellen, organisieren, überwachen, planen

Detailhandelsfachmänner und Detailhandelsfachfrauen – Schuhe sind Experten und Expertinnen für Schuhe. Zuerst fragen sie nach, was der Kundin oder die Kundin für Wünsche und Ansprüche hat, in welchem Bereich der Schuh dienen soll, in welcher Preislage er sein darf usw. Erst dann holen sie die passenden Schuhmodelle, geben Tipps, informieren über Qualität, Verarbeitung oder Modetrends und sagen den Kundinnen und Kunden, was ihnen steht und was vielleicht weniger.

Zum Teil verkaufen die Detailhandelsfachleute – Schuhe auch Taschen und Accessoires oder geben den Kundinnen und Kunden Schuhpflege-mittel mit. Bei Kaufentscheid bedien-sen sie die Kasse, verpacken und übergeben die Schuhe.

Im Büro und Verkaufslager unter-stützen die Detailhandelsfachleute –

Schuhe den Einkauf, überwachen das Lager und kümmern sich auch um eine ansprechende Präsentation der Schuhe. Da sie den gesamten Waren-fluss überblicken, erkennen sie, welche Modelle gut laufen und können so Einfluss auf die Sortimentsgestal-tung nehmen.

In diesem Beruf gibt es zwei Schwerpunkte. Beim «Gestalten von Einkaufserlebnissen» schaffen die Detailhandelsfachleute produkt- und serviceorientierte Erlebniswelten, entwickeln Promotionen, organisie-ren Kunden-Events und führen an-spruchsvolle Verkaufsgespräche. Beim «Betreuen von Online-Shops» kümmern sich die Detailhandelsfach-leute um die Warenpräsentation und Abläufe im Online-Shop, erfassen Arti-kel, pflegen und werten Daten zu Onlineverkäufen und Kundenverhal-ten aus.



### Was und wozu?

- ▶ Damit die Kundin weiss, welcher Schuh am besten passt, berät sie der Detailhandelsfachmann – Schuhe fachkundig.
- ▶ Damit auch ein Kind, das noch nicht genau Auskunft darüber geben kann, ob der anprobierte Schuh gut sitzt, den passenden Schuh kaufen kann, ermittelt die Detailhandelsfachfrau – Schuhe die genaue Grösse.
- ▶ Damit die Produkte später optimal gegen Schmutz und Witterungseinflüsse geschützt werden, verkauft der Detailhandelsfachmann – Schuhe der Kundin ein passendes Pflegemittel.
- ▶ Damit es im Schuhgeschäft stets ordentlich ist, räumt die Detailhandelsfachfrau – Schuhe von Kunden liegengelassene Schuhe wieder an ihren Platz.

### Facts

**Zutritt** Abgeschlossene Volksschule, mittlere oder oberste Stufe.

**Ausbildung** 3 Jahre berufliche Grundbildung. 1 Tag bis 1½ Tage Berufs-fachschulunterricht sowie über-betriebliche Kurse ergänzen die prak-tische Bildung. Zu Beginn der Ausbil-dung entscheidet man sich für den Schwerpunkt «Gestalten von Ein-kaufserlebnissen» oder «Betreuen von Online-Shops». Wer sehr gute schulische Leistungen erbringt, kann während der Ausbildung die Berufs-maturitätsschule besuchen.

Detailhandelsassistent/in EBA Schuhe: 2-jährige, verkürzte Grundbildung für mehr praxisorientierte Jugendliche. Abschluss: Eidg. Berufsattest.

**Sonnenseite** Detailhandelsfachleute – Schuhe sind Expertinnen und Ex-perten für alle Arten von Schuhen. Schuhe sind weit mehr als nur simple Ge-brauchs-gegenstände. Optimal-passende Schuhe führen zu gesun-den Füßen und sorgen für einen

starken Auftritt. Der Beruf wird immer gefragt sein, denn Schuhe braucht jeder.

**Schattenseite** Die Arbeitszeiten richten sich in der Regel nach den Öffnungszeiten. Weil bei Schuhen die Passform höchste Priorität hat, ist das Anprobieren manchmal sehr zeitintensiv. Der Umgang mit Klein-kindern, Mitmenschen mit Beein-trächtigungen und betagten Kunden ist manchmal nervenaufreibend und anstrengend.

**Gut zu wissen** Detailhandelsfach-leute – Schuhe finden im Einzelhandel eine Anstellung. Sie arbeiten vor al-lem in Schuhgeschäften oder in Schuhwarenabteilungen von grossen Kaufhäusern. Ausserdem sind sie in Sportschuhfachgeschäften tätig. Ihr Arbeitsalltag besteht hauptsächlich darin, Pumps, Sneakers, Sandalen, Stiefel oder Sportschuhe sowie ver-schiedene Lederwaren an Kunden zu verkaufen.

### Anforderungsprofil

	vorteilhaft	wichtig	sehr wichtig
Belastbarkeit, Flexibilität	[Progressive bar chart]		
Fremdsprachenkenntnisse	[Progressive bar chart]		
Geduld	[Progressive bar chart]		
Interesse an Beratung, Interesse an Kundenkontakt, freundliches Auftreten	[Progressive bar chart]		
Interesse an der Branche, kaufmännisches Geschick	[Progressive bar chart]		
Organisationstalent, Selbstständigkeit	[Progressive bar chart]		
rasche Auffassungsgabe, Taktgefühl, Diplomatie	[Progressive bar chart]		
Sinn für Ordnung und Sauberkeit	[Progressive bar chart]		
Teamfähigkeit	[Progressive bar chart]		
Verantwortungsbewusstsein	[Progressive bar chart]		

### Karrierewege

Betriebsökonom/in FH (Bachelor)
Betriebswirtschafter/in HF, Marketingmanager/in HF (eidg. Diplom)
Detailhandelsmanager/in HFP, Marketingleiter/in HFP, Verkaufsleiter/in HFP, Einkaufsleiter/in HFP (eidg. Diplom)
Detailhandels-spezialist/in BP, Verkaufsfachmann/-frau BP, Marketingfachmann/-frau BP, Einkaufsfachmann/-frau BP, Farb- und Modestilberater/in BP (eidg. Fachausweis)
Fashion- & Lifestyleberater/in STF
Detailhandelsfachmann/-frau EFZ – Schuhe
Detailhandelsassistent/in EBA oder abgeschlossene Volksschule