

Ihr Bildungsträger

So finden Sie uns

Das ISE Sprach- und Berufsbildungszentrum arbeitet bereits seit 1989 im Raum Amberg-Sulzbach und Schwandorf mit den jeweiligen Arbeitsagenturen, Jobcentern und der regionalen Wirtschaft im Bereich der Aus-, Fort- und Weiterbildung sowie der Arbeitsvermittlung zusammen.

Während sich in den Anfangsjahren der Schwerpunkt weitgehend auf Sprachlehrgänge beschränkte, wurde im Laufe der Jahre das Bildungsangebot auf die Sparten Umschulungen, Qualifizierungen, Trainings-/Eignungsmaßnahmen und Arbeitsvermittlung ausgebaut.

Das ISE beschäftigt zurzeit ca. 50 Mitarbeitende, die in den von uns betriebenen Sparten als Dozentinnen und Dozenten, pädagogische Betreuungskräfte, in der Arbeitsvermittlung usw. tätig sind. Unsere Dozentinnen und Dozenten spezialisieren sich in bestimmten Fachgebieten und halten sich durch interne und externe Qualifizierungen auf dem aktuellen Wissensstand.

Das ISE unterhält seinen Hauptsitz mit modernem Schulungszentrum im Postgebäude Amberg, sowie einige weitere Schulungsstätten.

Zu unseren Kunden im Rahmen der Unterrichtung, Ausbildung und Vermittlung zählen in erster Linie Personen, die bei den ansässigen Arbeitsagenturen und Jobcentern arbeitslos bzw. arbeitssuchend gemeldet sind. Außerdem pflegen wir Geschäftskontakte zu ca. 600 Betrieben der regionalen und überregionalen Wirtschaft.

Im Rahmen der Lehrgänge und Umschulungen haben wir im Laufe der Jahre mehr als 19.000 Teilnehmende geschult und vielen dadurch zu einem Berufsabschluss und zu einem Beschäftigungsverhältnis verholfen.

Das ISE Sprach- und Berufsbildungszentrum ist ein durch die Fachkundige Stelle der TÜV Rheinland Cert GmbH nach dem Recht der Arbeitsförderung zugelassener Träger. Die Maßnahme ist zertifiziert durch die QUACERT Gesellschaft zur Zertifizierung von Qualitätsmanagement-Systemen mbH. Beide Zertifizierungsstellen sind durch die Deutsche Akkreditierungsstelle (DAKKS) akkreditiert.

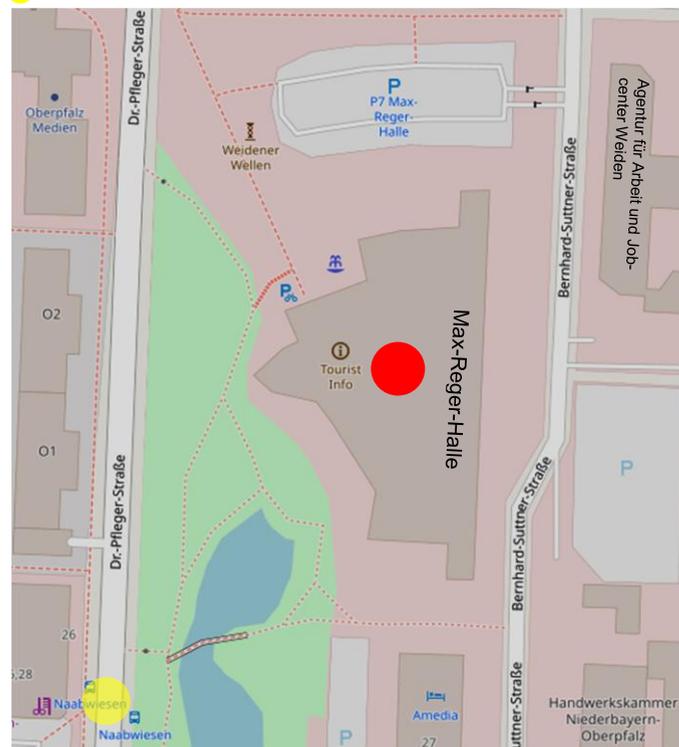
Methodik und Strategien in der Maßnahme:

- Präsenzunterricht und persönliche Betreuung durch qualifizierte Fachdozentinnen und Fachdozenten über die gesamte Unterrichtsdauer
- Frontalunterricht in sinnvoll portionierten Themenpaketen
- Autodidaktisches Lernen (im geringen Umfang)
- Unterstützung bei der Vermittlung in Beschäftigung oder Ausbildung
- Sozialpädagogische Betreuung bei individuellen Problemen

Bei all unseren Aktivitäten steht ein Grundsatz immer an erster Stelle:

Die Zufriedenheit unserer Kunden!

- ISE Schulungsstätte Dr.-Pfleger-Str. 17 (Max-Reger-Halle), 92637 Weiden
- Bushaltestellen (gelb markiert)



© OpenStreetMap contributors

Wichtige Informationen:

- Maßnahmekosten werden im Schulungsvertrag erläutert. Für Inhaber eines Bildungsgutscheins entstehen **keine Kosten**.
- Die gestellte Fachliteratur ist in den Maßnahmekosten enthalten.
- Die Teilnehmenden erhalten ein ISE-Zertifikat und eine Teilnahmebescheinigung mit den detaillierten Lehrgangsinhalten.
- Die Qualifizierung dient vor allem dazu, Kenntnisse im Verkaufsbereich zu erwerben, zu erweitern und zu vertiefen, um im Anschluss ein Beschäftigungsverhältnis aufzunehmen. Darüber hinaus dient die Maßnahme dazu, die Deutschkenntnisse speziell für den Verkaufsbereich zu verbessern.
- Die Qualifizierung umfasst in Teilzeit **500 Unterrichtseinheiten** und **100 Praktikumsstunden**
- Es werden den Teilnehmenden **23 Ferientage** gewährt. Die Ferientage werden dabei durch das ISE festgelegt und zu Lehrgangsbeginn mitgeteilt.

Vorqualifizierung im Verkauf mit berufsbezogenem Deutsch in Teilzeit



Eine zertifizierte FbW-Maßnahme zur Qualifizierung Arbeitssuchender

Zielgruppe:

Die Maßnahme richtet sich an arbeitsuchende oder arbeitslose Personen, die beim Jobcenter Weiden - Neustadt/WN oder der Agentur für Arbeit gemeldet sind und Kenntnisse im Verkaufsbereich erwerben, erweitern bzw. vertiefen wollen.

Förderung:

Bei Vorliegen der persönlichen Voraussetzungen kann die Förderung durch das Jobcenter/die Arbeitsagentur erfolgen. Hierzu kann ein **Bildungsgutschein** ausgestellt und beim ISE eingelöst werden.

Auskunft:

ISE Sprach- und Berufsbildungszentrum GmbH
Kaiser-Ludwig-Ring 9, 92224 Amberg
Tel. 09621 7868-0, info@ise-berufsbildung.de

Schulungsstätte:

Dr.-Pfleger-Straße 17 (Max-Reger-Halle),
92637 Weiden

Unterricht in Teilzeit:

Mo - Fr: 08:15 - 12:15 Uhr

Nächster Kurstermin:

29.09.2025 – 24.04.2026
(inkl. 4 Wochen Praktikum)

Kommunikation im Verkauf/Einzelhandel (250 UE)

- | Fachbezogener Wortschatz in den Bereichen:
 - Kasse
 - Verkaufsgespräche
 - Warenkunde
- | Arbeitsbereiche im Einzelhandel, Verkaufsfläche, Lager, Kasse
- | Alltag im Betrieb:
 - Allgemeine Tätigkeiten und Aufgaben im Einzelhandel beschreiben und verstehen
 - Arbeitsabläufe planen, vereinbaren, abstimmen
 - Verhalten am Arbeitsplatz
 - Zusammenarbeit im Team
- | Ausgewählte Waren und deren Art, Herkunft und Herstellung
- | Kommunikationstraining:
 - Richtige Umgangsformen mit Kunden, Vorgesetzten und Arbeitskollegen
 - Kundenwünsche verstehen
- | Sozialkompetenzen erweitern
- | Schlüsselqualifikationen erlernen

Methodische Kompetenzen (25 UE)

- | Problemlösung
- | Arbeitsorganisation
- | Lerntechniken
- | Einordnung und Bewertung von Wissen

Grundlagenvermittlung (170 UE)

- | Unternehmen im Einzelhandel
- | Lern- und Arbeitsmethoden
- | Verkauf und Beratung
- | Gesprächsführung
- | Besondere Verkaufssituationen
- | Kasse und Bezahlung
- | Warenkunde
- | Warenbeschaffung und -kontrolle
- | Warenwirtschaftssystem
- | Warenwirtschaftliche Analyse
- | Warenannahme, Lagerung und Pflege
- | Warenpräsentation
- | Werbung und Verkaufsförderung
- | Wirtschafts- und Sozialkunde
- | Recht und Gesetz
- | Serviceleistungen
- | Umwelt
- | Sicherheit
- | Kaufmännisches Rechnen



Praxistage (30 UE)

- | Praktische Übungen an Scannerkassen
- | Bestandspflege
- | Verkaufssimulationen
- | Betriebsbesichtigungen
- | Exkursionen, Messebesuche

Bewerbungsmanagement (25 UE)

- | Aktualisierung / Optimierung der Bewerbungsunterlagen, Profilerstellung
- | Formen der Onlinebewerbung
- | Nutzung der Jobbörse und Online-Stellenportale
- | Selbstmarketing
- | Punkten beim persönlichen Vorstellungsgespräch
- | Soft Skills

Betriebspraktikum (100 h)

- | Kontakt zu potentiellen Arbeitgebern herstellen
- | Praxisnahe Anwendung erworbener Kenntnisse
- | Einblicke in betriebliche Abläufe und Kundenprozesse gewinnen
- | Erfahrungen mit Kunden und Verkaufsgesprächen sammeln