

Ausbildung mit System

Unsere Ausbildungsangebote umfassen vier Berufsfamilien:

- **Kaufmännische Berufe**
- **Dienstleistungsberufe**
- **IT-Berufe**
- **Medienberufe**

Dabei durchlaufen Sie drei Ausbildungsphasen:

1. Kernqualifikation

Sie erlangen gemeinsam mit anderen Teilnehmern Ihrer Berufsfamilie ein qualifiziertes kaufmännisches Grundwissen. Diese Phase des Gruppenunterrichts mit erfahrenen Dozenten dauert ca. 35-40 Wochen.

2. Fachqualifikation

In kleineren Gruppen werden Sie von kompetenten Lernberatern betreut und spezialisieren sich auf Ihr Berufsziel. Durch moderne Lernformen wie selbstgesteuertes Lernen bereiten Sie sich intensiv auf das Arbeitsleben vor. Neben der fachlichen Qualifizierung trainieren Sie in dieser Phase (ca. 20-24 Wochen) Lern- und Arbeitskompetenzen und verschaffen sich so einen beruflichen Vorteil.

3. Praxisqualifikation

Die Praxisphase dauert 18 Monate. Wir begleiten Sie in dieser Zeit mit Coachings und bereiten Sie gegen Ende rund sechs Wochen lang intensiv auf Ihre IHK-Prüfung vor.

Alle Ausbildungen enden mit der Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer (IHK) Berlin.

Das bringen Sie mit

Sie sind mindestens 18 Jahre alt und haben das (Fach-) Abitur bzw. die Fachhochschulreife oder ein sehr gutes Realschulzeugnis. (Ausnahmen sind möglich.)

Dauer/Termine

Alle kaufmännischen Ausbildungen dauern 36 Monate und beginnen zwei mal jährlich im Frühjahr und im Herbst. Eine Verkürzung der Ausbildungszeit ist möglich.

Ausbildungsgebühr

Gesamtkosten 10.908,00 € (36 Monate)

Zahlungsmodell I

Auszubildender zahlt 303,00 € (36 Monate)

Zahlungsmodell II

Auszubildender zahlt 150,00 € (36 Monate)

Praktikumsbetrieb zahlt 306,00 € (18 Monate)

Förderung

Die private Berufsfachschule der GPB wurde 2006 vom Landesschulamt Berlin als Ergänzungsschule (§102 SchulG) bestätigt und alle Ausbildungsgänge als BAföG-förderungswürdig nach § 2 Abs. 2 Bundesausbildungsförderungsgesetz anerkannt.

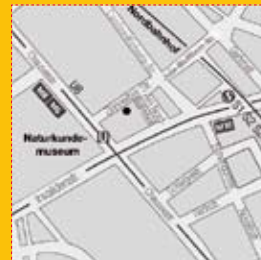
Im Schulverzeichnis wird die Private Berufsfachschule der GPB unter der Schulnummer 01E25 geführt.

Schüler-BAföG oder Bildungskredit können beantragt werden.

Lernen Sie uns kennen

Die GPB-Mitarbeiter machen es sich täglich neu zur Aufgabe, Sie auf Ihrem beruflichen Weg zu begleiten und neue Perspektiven zu schaffen. Ganz gleich, wo Sie im Leben stehen und wonach Sie suchen, wir heißen Sie willkommen und laden Sie zu einem persönlichen Beratungsgespräch oder zu unserer offenen Informationsveranstaltung ein.

- **Rufen Sie an oder mailen Sie uns und vereinbaren Sie einen individuellen Beratungstermin.**
- **Besuchen Sie unsere offene Informationsveranstaltung zur Ausbildung jeden Mittwoch um 16:00 Uhr.**
- **Der kaufmännische Eignungstest findet jeden Donnerstag um 14:30 Uhr in unserem Institut Berlin-Mitte statt.**



GPB Mitte

Zinnowitzer Straße 8
10115 Berlin
Fon 030 9339480
Fax 030 93772355
mitte@gpb.de



GPB Neukölln

Juliusstraße 2
12051 Berlin
Fon 030 6835795
Fax 030 68302772
neukoelln@gpb.de

www.GPB.de



Private Berufsfachschule
Staatlich anerkannte Ergänzungsschule

Kaufmännische Berufe
Dienstleistungsberufe

Ausbildung

GPB

Gesellschaft für Personalentwicklung und Bildung mbH

Veranstaltungskaufmann/-frau



Zu den Aufgaben von Veranstaltungskaufleuten gehören Konzeption, Organisation, Durchführung und Nachbereitung unterschiedlichster Veranstaltungen. Sie entwickeln zielgruppengerechte Konzepte für Messen, Kongresse, Konzerte oder Ausstellungen, schätzen Veranstaltungsrisiken ein, kalkulieren die Kosten und erstellen Leistungsangebote. Sie beraten und betreuen Kunden vor und während der Veranstaltungen, erstellen Ablauf- und Regiepläne und setzen diese um. Darüber hinaus bearbeiten sie kaufmännische und personalwirtschaftliche Vorgänge und sind an der Kosten- und Erlösplanung beteiligt.

Sport- und Fitnesskaufmann/-frau inkl. Fitness-Trainer-B-Lizenz



Sport- und Fitnesskaufleute sind Dienstleistungskaufleute, die durch ihre vielfältigen kaufmännischen, organisatorischen und kundenorientierten Tätigkeiten zu einem reibungslosen Sportbetrieb beitragen. In Fitness- und Gesundheitsstudios sowie Vereinen und Verbänden entwickeln sie Konzepte für Sport- und andere Dienstleistungsangebote. Sie betreuen Kunden und beraten sie zu Sportangeboten sowie zu gesundheitlichen Aspekten von Bewegung und Ernährung. Marketing- und gesundheitsbezogene Veranstaltungen zu planen und durchzuführen gehört ebenfalls zu ihrem Beschäftigungsfeld.

Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit



Kaufleute für Tourismus und Freizeit entwickeln, vermitteln und verkaufen touristische Produkte und Dienstleistungen der Region. Sie beraten Feriengäste oder Gäste von Gesundheits-, Wellness- und Kureinrichtungen über das touristische und kulturelle Angebot. Sie koordinieren verschiedene Freizeitangebote im Hinblick auf Kundenwünsche und geben Auskünfte. Außerdem fördern sie durch Öffentlichkeitsarbeit und Werbung den regionalen Tourismus. Sie inszenieren auch Veranstaltungen und organisieren deren Ablauf. Dabei arbeiten sie eng mit Partnern unterschiedlicher Branchen zusammen. Englisch ist Pflicht.

Kaufmann/-frau im Gesundheitswesen



Kaufleute im Gesundheitswesen planen und organisieren Verwaltungsvorgänge, Geschäftsprozesse und Dienstleistungen in den unterschiedlichen Arbeitsgebieten des Gesundheitswesens. Hierfür wenden Kaufleute im Gesundheitswesen sozial- und gesundheitsrechtliche Regelungen an, informieren und betreuen Kunden. Sie erfassen Patientendaten und rechnen Leistungen mit Krankenkassen und sonstigen Kostenträgern ab. Sie entwickeln Marketingstrategien und wirken beim betrieblichen Qualitätsmanagement mit.

Kaufmann/-frau für Bürokommunikation Bürokaufmann/-frau



Bürokaufleute erledigen kaufmännisch-verwaltende und organisatorische Tätigkeiten von allgemeinen Verwaltungsaufgaben über die Buchhaltung, die Lohn- und Gehaltsabrechnung bis zum Rechnungswesen. Sie schreiben Rechnungen, überwachen Zahlungseingänge etc. In der Lagerwirtschaft prüfen sie die eintreffende Ware, kontrollieren die Lagerbestände, erstellen Statistiken und überwachen die Lagerkosten. Zu ihren Tätigkeiten können auch Aufgaben in Vertrieb, Einkauf und Verkauf gehören. Bürokaufleute beherrschen Textverarbeitungs- und Tabellenkalkulationsprogramme, E-Mail-Verkehr, Telefonanlagen und Faxgeräte.

Kaufmann/-frau im Einzelhandel/ Groß- und Außenhandel



Kaufleute im Einzelhandel informieren und beraten Kunden und verkaufen Waren aller Art. Außerdem arbeiten sie im Einkaufs- und Lagerwesen, übernehmen betriebswirtschaftliche Aufgaben im Personal- und Rechnungswesen und wirken bei der Sortimentsgestaltung sowie bei Marketingaktionen mit. Kaufleute im Großhandel kaufen Waren aller Art bei Herstellern bzw. Lieferanten und verkaufen sie an Handel, Handwerk und Industrie weiter. Sie sorgen für eine kostengünstige Lagerhaltung und einen reibungslosen Warenfluss, sie überwachen die Logistikkette, prüfen den Wareneingang, die Lagerbestände, bestellen Ware nach und planen die Warenauslieferung.

Automobilkaufmann/-frau



Automobilkaufleute übernehmen hauptsächlich organisatorische und kaufmännische Aufgaben in Kfz-Betrieben und bei Automobilherstellern. Sie bearbeiten Rechnungen und Aufträge, bereiten Unterlagen für den Verkauf vor, erstellen Abschlüsse sowie Kosten-Leistungs-Rechnungen und wirken bei Marketingmaßnahmen mit. Weiterhin beraten sie Kunden. Sie disponieren und verkaufen Kfz-Teile und -Zubehör. Überwiegend sind sie in Autohäusern, bei Auto- und Motorradimporteuren und bei Automobilherstellern tätig. Darüber hinaus arbeiten sie auch bei Auto- und Lkw-Verleihern oder in Fuhrparks.

Immobilienkaufmann/-frau



Immobilienkaufleute kennen die wichtigsten gesetzlichen Vorschriften, ob im Grundstücksrecht, Bau- und Mietrecht oder Steuer- und Kaufvertragsrecht. Die Profis für Grundstücke, Wohnungen und Häuser arbeiten in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft. Sie verwalten Wohnungen und Gebäude, vermitteln, vermieten oder verpachten Immobilien oder kümmern sich um die Finanzierung beim Kauf. Sie beraten Kaufinteressenten, Mieter und Vermieter und wickeln alle Geschäfte rund um Haus und Grundstück ab. Sie verfügen über gute kaufmännische Kenntnisse und zeichnen sich durch eine hohe soziale Kompetenz aus.