

## Studienführer



[www.akademie-handel.de](http://www.akademie-handel.de)

# Abiturientenprogramm Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel

Die Qualifikation zur Übernahme von Führungsaufgaben im Vertrieb

# Inhalt

|   |    |
|---|----|
| Uni oder Beruf? .....   | 03 |
| Abiturientenprogramm  |    |
| Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel .....   | 04 |
| Sprungbrett   |    |
| für Ihre Karriere .....   | 05 |
| Einordnung des Abschlusses Geprüfter Fachwirt für<br>Vertrieb im Einzelhandel in den Deutschen und<br>Europäischen Qualifikationsrahmen ..... | 06 |
| Wie unterstützt Sie die Akademie Handel? .....  | 07 |
| Wie erreichen Sie einen<br>nachhaltigen Prüfungserfolg? .....   | 08 |
| Kostenloser Online-Campus.....  | 09 |
| Zulassungsvoraussetzungen .....   | 10 |
| So finden Sie eine Traineeestelle!.....   | 10 |
| Aufbau des Studiums.....  | 11 |
| Inhalte der betrieblichen Traineephasen.....  | 11 |
| Studienplan.....  | 12 |
| Prüfungen und Prüfungsvorbereitung  |    |
| Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel.....  | 15 |
| Handlungsbereiche der Prüfung und<br>Kompetenzprofil Fachwirt für Vertrieb<br>im Einzelhandel .....   | 16 |
| Kontakt.....  | 18 |

# Uni oder Beruf?

Sie sind vielleicht nicht der Studiertyp, wollen aber auch nicht „nur“ eine Lehre absolvieren, die man auch mit Haupt- oder Realschulabschluss machen könnte. Nicht ganz einfach, sich bei diesen Rahmenbedingungen zu entscheiden.

Wer sich nach dem Abitur fragt, ob er an der Uni richtig aufgehoben ist, dem geht es wie vielen anderen. Die meisten wissen gar nicht, dass der Handel eine Alternative bietet: Das Abiturientenprogramm Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel. Es qualifiziert in nur 34 Monaten bezahlter Ausbildung zur Führungskraft im Verkauf des Einzelhandels. Absolventen des betont praxisorientierten Studiengangs sind danach im Besitz von drei staatlich anerkannten Abschlüssen und genießen allerbeste Karrierechancen.

Das Abiturientenprogramm Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel ist ein Studiengang, der direkt aus der Praxis kommt und direkt in die Praxis zielt. Nicht zufällig ist es der Sektor Handel, der durch diesen Studiengang seine Führungskräfte rekrutiert. Ein möglichst unmittelbarer Kontakt zu den Menschen entscheidet über Erfolg oder Misserfolg. Daher die besonderen Kennzeichen dieses Studiengangs: schnell, intensiv, aussichtsreich und von Anfang an bezahlt.

Damit präsentiert sich das Abiturientenprogramm Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel als ideale Alternative für diejenigen, die nicht zeitaufwändig und theorieschwer auf einer Hochschule studieren wollen, aber andererseits auch nicht vorhaben, ihr Abitur zu verschenken.

# Abiturientenprogramm Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel\*

Im Konkreten vollzieht sich der Studiengang folgendermaßen: Zwei Lernorte – Handelsunternehmen und die AKADEMIE HANDEL – teilen sich die Aufgabe der Qualifizierung des Führungsnachwuchses. Als Studierender durchlaufen Sie abwechselnd praktische Phasen im Unternehmen und Studienphasen an der Akademie Handel.

Sie schließen mit einem Unternehmen einen Trainee-Vertrag ab und lernen im Betrieb das praktische Handwerkszeug Ihres Berufs kennen. An der Akademie Handel werden Sie systematisch und organisiert auf die Prüfungen durch die IHK vorbereitet. In dieser effektiven Doppelrolle bauen Sie sowohl theoretische als auch berufspraktische Kompetenzen auf.

Die Betriebe übernehmen die Studiengebühren und zahlen ihren Trainees eine monatliche Vergütung. Die Investition lohnt sich für beide Seiten, denn meistens führt das Abiturientenprogramm direkt in die Anstellung: Ohne Aufwand für Suche und Einarbeitung besetzen die Unternehmen eine Führungsposition im Verkauf mit einem bekannten Gesicht. Und die Fachwirte für Vertrieb im Einzelhandel beginnen nicht als Praktikanten unter Praxischock, sondern als Profis mit entsprechendem Einstiegsgehalt.

Typische Positionen und Aufgabenfelder sind:

- Store Manager oder Floor Manager
- Shopleiter
- Sales Manager oder Area Sales Manager
- Gebietsverkaufsleiter
- Gebietsmanager Vertrieb
- Vertriebsleiter
- Verkaufsleiter
- Key Account Manager Vertrieb

Neben der Verknüpfung von Praxis und Theorie ist das zweite Merkmal des Abiturientenprogramms Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel seine kurze Dauer. Nach nur 34 Monaten haben die Absolventen drei vollwertige Abschlüsse erworben, jeder staatlich anerkannt:

- **Kaufmann im Einzelhandel**
- **Ausbildung der Ausbilder**
- **Geprüfte Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel**

Die Qualifikation Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel ist ein Studium für Abiturienten, die eine Führungsposition in den Bereichen Verkauf und Kundenbetreuung im Einzelhandel anstreben. In den Themenfeldern Kundenorientierung, Personalmanagement, Marketing im Einzelhandel, Vertriebssteuerung, Führung und Kommunikation wird Ihnen die erforderliche Handlungskompetenz für den Einstieg in das Vertriebsmanagement vermittelt. In unterschiedlichen Betriebsformen des Einzelhandels können Sie eigenständig und verantwortlich Fach-, Organisations- und Führungsaufgaben im Vertrieb wahrnehmen.

Sie lernen vertriebliche Pläne in die Unternehmensziele zu integrieren und sind in der Lage, Vertriebskonzeptionen zu entwickeln und strategisch umzusetzen. Sie sind aber nicht einfach nur ein guter Verkäufer, sondern führen das gesamte Verkaufsteam, entwickeln Verkaufs- und Servicestrategien, geben Ziele vor, betreuen den Online-Handel und arbeiten eng mit dem Visual Merchandising zusammen. Ihr Beruf wird also nie langweilig!

\* Im Interesse der besseren Lesbarkeit verzichten wir im Folgenden auf die Unterscheidung männlicher und weiblicher Schreibweise.

# Sprungbrett für Ihre Karriere

Im Verlauf des Abiturientenprogramms Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel erwerben Sie drei hochwertige und bundesweit anerkannte IHK-Abschlüsse. Die in Stellenanzeigen aufgeführten Bezeichnungen Sales Manager, Vertriebsleiter, Marktleiter, Store Manager, Floor Manager, Area Sales Manager, Gebietsverkaufsleiter, Gebietsmanager Vertrieb, Abteilungsleiter, Verkaufsleiter, Sales Marketing Manager, Vertriebsrepräsentant, Key Account Manager Vertrieb und noch viele mehr können von Fachwirten für Vertrieb im Einzelhandel erfüllt werden.

## **Und was kommt nach dem Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel?**

Der Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel ist die Grundlage für Ihre persönliche Weiterentwicklung. Wenn Sie weiter nach oben wollen, können Sie nach Ihrem Weiterbildungsabschluss das Aufbaustudium zum Geprüften Betriebswirt (IHK) machen. Die Voraussetzungen hierfür haben Sie mit dem Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel erfüllt.

# Einordnung des Abschlusses Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel in den Deutschen und Europäischen Qualifikationsrahmen


Der Deutsche Qualifikationsrahmen (DQR) und der Europäische Qualifikationsrahmen (EQR) sind Instrumente zur Einordnung von Qualifikationen im deutschen und europäischen Bildungssystem. Mit der Einordnung der Weiterbildung zum Geprüften Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel in den DQR/EQR wird die Transparenz und Vergleichbarkeit des Abschlusses sowohl innerhalb Deutschlands als auch in der EU ermöglicht und damit Mobilität in der Bildung und Arbeitswelt garantiert.

Auf den IHK-Zeugnissen ist ein Hinweis auf die Einstufung nach DQR und EQR seit 2014 enthalten. Grundlage für die Einordnung bilden die erworbenen Lernergebnisse und Kompetenzen. Das Erreichen eines bestimmten Niveaus des DQR/EQR berechtigt nicht automatisch zum Zugang zur nächsten Stufe.

Anhand der Einordnung in die Qualifikationsrahmen können Sie Ihren Karriereweg planen, weiterführende Bildungsmaßnahmen auswählen und sich somit den Zugang zu anderen Bildungsgängen erleichtern. Das Erreichen eines Niveaus ist nicht gekoppelt an tarifrechtliche Auswirkungen.

Der Geprüfte Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel wird dem akademischen Bachelorabschluss auf Niveau 6 zugeordnet, da beide Abschlüsse zur Bewältigung von Aufgaben mit vergleichbar hohen Anforderungen befähigen. Der Erwerb des Bachelorabschlusses ist jedoch nur durch ein entsprechendes Hochschulstudium möglich.

Die Zuordnung zum Qualifikationsrahmen begründet keinerlei Rechtsansprüche.



| DQR/EQR-Niveau | Ausbildungsebene  | Berufliche Qualifikation  | Akademischer Grad  |
|----------------|---|---|--------------------|
| 8              | universitäre Ausbildung                                 | -   | Promotion / Doktor |
| 7              | 2. Aufstiegsfortbildung                                 | Geprüfte/-r Betriebswirt/-in  | Master             |
| 6              | 1. Aufstiegsfortbildung                                 | Fachwirt/-in bzw. Fachkauffrau/-mann<br><b>(z.B. Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel)</b> | Bachelor           |
| 5              | Zusatzqualifikation                                     | -   | -                  |
| 4              | drei- oder dreieinhalbjährige berufliche Erstausbildung | z.B. Kauffrau/-mann im Einzelhandel   | -                  |
| 3              | zweijährige berufliche Erstausbildung                   | z.B. Verkäufer/-in  | -                  |
| 2<br>1         | Berufsvorbereitende Maßnahmen                           | Berufsvorbereitungsjahr   | -                  |

# Wie unterstützt Sie die Akademie Handel?

## Näher am Möglichen –

### Leitbild der Akademie Handel

Um unseren Kunden ein kompetenter, verlässlicher und fairer Partner zu sein, haben wir folgende Grundsätze aufgestellt, auf die wir uns bei unserer täglichen Arbeit konzentrieren:

- Wir sind die erste Adresse für Qualifizierung im Handel.
- Wir qualifizieren für erfolgreiches Handeln im Handel.
- Lernen heißt für uns, die praktische Anwendungskompetenz zu verbessern.
- Wir engagieren uns für Privat- und Firmenkunden.
- Wir vermitteln betriebswirtschaftliches Wissen und Führungskompetenz.
- Persönlicher Einsatz, Verlässlichkeit und Fairness sind unsere Werte.
- Wir sichern erfolgreiches Lernen bei unseren Kunden und uns selbst.
- Wir investieren in das Lernumfeld.

Den vollständigen Text unseres Leitbildes finden Sie unter **www.akademie-handel.de** in der Rubrik „Akademie Handel“.

### Jahrelange Erfahrung

Die Akademie Handel bietet Ihnen durch die jahrelange Erfahrung (seit über 60 Jahren qualifizieren wir Führungsnachwuchs im Handel) die besten Voraussetzungen, um die IHK-Prüfung zu bestehen. Seit Jahrzehnten richten wir berufliche Weiterbildung präzise am Bedarf der Praxis aus.

Dabei geht es uns nicht nur darum, Sie gut auf die IHK-Prüfung vorzubereiten, sondern darüber hinaus Ihnen das richtige Werkzeug an die Hand zu geben, damit Sie Ihre Aufgaben in der Berufspraxis erfolgreich lösen können.

Diese Erfahrung und die Einbettung in die drei bay-

erischen Handelsverbände

- Handelsverband Bayern e.V. (HBE)
- Landesverband Groß- und Außenhandel, Vertrieb und Dienstleistungen Bayern e.V. (LGAD)
- Europäischer Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb e.V. (EWH)

erlauben es uns, Tendenzen früh zu erkennen und Zukunft mitzugestalten.

### Fachlich hochwertige Manuskripte

In unserer eigenen Entwicklungsabteilung werden die Manuskripte prüfungsrelevant gestaltet und auf die IHK-Prüfung abgestimmt. Durch integrierte Übungs- und Kontrollaufgaben können Sie Ihren persönlichen Wissensstand zu jeder Zeit kontrollieren.

### Dozenten aus der Praxis

Unsere Dozenten kommen aus der freien Wirtschaft und müssen sich täglich im Wettbewerb behaupten. Die dabei gewonnene Praxiserfahrung und das fachliche Wissen geben sie bei ihrer Dozententätigkeit an die Studierenden weiter. Sie werden nach pädagogischen und fachlichen Kriterien ausgewählt. Durch regelmäßige Dozentenseminare stellen wir sicher, dass das fachliche und didaktische Wissen der Dozenten immer auf dem neuesten Stand ist. Aufgrund dieser Auswahl können wir garantieren, dass nicht nur Wissen sondern auch anwendbare Praxis vermittelt wird.

### Individuelle Betreuung

Die Akademie Handel lässt Sie während Ihres Studiums nicht allein. Vielmehr genießen Sie eine umfassende Betreuung durch unsere Mitarbeiter, damit Sie bestens informiert und auf Ihre Abschlussprüfungen vorbereitet sind.

## Wie erreichen Sie einen nachhaltigen Prüfungserfolg?

Um einen nachhaltigen Lernerfolg (auch Prüfungserfolg) zu erreichen, benötigen wir Ihre Aktivität als Studierende. So ist es aus lernpsychologischer Sicht zwingend notwendig, dass der durch den Unterricht vermittelte Lehrstoff von Ihnen nachbereitet wird.

Im Abiturientenprogramm Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel heißt das, Lernen findet nicht nur zu den Unterrichtsterminen (Präsenzunterricht) in der Akademie Handel statt, sondern der Lehrstoff muss auch zu Hause nochmals bearbeitet werden. Unsere Erfahrung zeigt, dass Sie zusätzlich zu den Studienphasen an der Akademie Handel etwa die Hälfte der Unterrichtszeit (manchmal kann das auch etwas mehr sein) für Ihre Lernzeit zu Hause aufbringen sollten.

Für zentrale Fächer haben wir für Sie Lerneinheiten entwickelt (siehe nächste Seite), die zusätzlich zum Präsenzunterricht ein multimediales Lernen ermöglichen. Bei Fragen zu Ihrem Lernprozess stehen Ihnen die Dozenten und die Studienbetreuung der Akademie Handel mit Rat und Tat zur Seite.



# Kostenloser Online-Campus

Wir setzen verstärkt auf Online-Medien, um unseren Studierenden ein Lernen am Arbeitsplatz, unterwegs oder zuhause zu ermöglichen. Sie finden unseren Online-Campus unter der Internet-Adresse:

**online-campus.akademie-handel.de**

Hier bieten wir zusätzliches Informations-, Lern-, Hintergrund- und Übungsmaterial an.

**Um den Online-Campus zu nutzen, benötigen Sie einen Internetzugang und eine E-Mail-Adresse!**

## Online-Lerneinheiten

Mit den Online-Lerneinheiten haben Sie die Möglichkeit, Ihren Lernprozess ganz individuell nach Ihren Bedürfnissen zu gestalten – wann und wo Sie wollen. Zudem können die Lerneinheiten beliebig oft wiederholt werden.

Ihnen stehen folgende Lerneinheiten zur Verfügung (in Klammern finden Sie die entsprechenden Studienfächer, siehe S. 13):

- Personalführung (Führungsinstrumente- und methoden, Mitarbeiterentwicklung, Team- und Gruppenentwicklung)
- Personalwirtschaft (Personalplanung, Personalmarketing- und -bindung, Personalkennziffern)
- Kostenrechnung (Kosten- und Leistungsrechnung)
- Handelsmarketing (Marketing im Einzelhandel, Vertriebssteuerung)

Zudem bieten wir Ihnen aus dem Handlungsfeld „Einkaufszentrum“ 35 fallbezogene Lerneinheiten zu folgenden Spezialthemen an:

- Marktforschung
- Kundenbindung
- Werbung
- Bestandsmanagement
- Waren- und Datenflusssteuerung

## Zulassungs- voraussetzungen

Für das Abiturientenprogramm **Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel** benötigen Sie die **Hochschul-, Fachhochschul- oder fachgebundene Hochschulreife**.

Für alle, die in Ihrem Hochschulstudium den Praxisbezug vermissen und es daher abgebrochen haben, kommt dieser Studiengang natürlich auch in Frage.

## So finden Sie eine Traineeestelle!

Sie können sich bei Handelsunternehmen in Bayern, die bereits im Abiturientenprogramm Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel mit uns zusammenarbeiten, bewerben. Gerne berät Sie hierzu Ihr Ansprechpartner der Akademie Handel:

### **Wolfgang Förster**

Fon 089 55145 – 27, Fax 089 55145 – 12  
wolfgang.foerster@akademie-handel.de

Natürlich können Sie sich auch bei Unternehmen im Handel bewerben, die bisher noch nicht im Abiturientenprogramm Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel ausbilden. Hierfür fordern Sie bitte unsere Informationsmappe an, in der wir alle wichtigen Daten über das Abiturientenprogramm Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel zur Weitergabe an einen neuen Betrieb aufführen.

## Traineeestelle gefunden – Wie geht's weiter?

Wenn Sie einen Traineeplatz in einem Unternehmen gefunden haben, schließen Sie mit diesem Unternehmen einen Traineevertrag, der die Inhalte, Dauer, Urlaub, Freistellung für die Studienphasen und Vergütung regelt. Die Anmeldung zu den Studienphasen und deren Kosten übernimmt Ihr Betrieb, sodass für Sie keine Kosten anfallen.

**Das Traineeprogramm beginnt in der Regel am 1. September.**

# Aufbau des Studiums

Die betrieblichen Traineephasen werden ergänzt durch zehn Theoriephasen in der Akademie Handel. Diese Studieneinheiten dauern jeweils zwischen einer und drei Wochen und sind über den Zeitraum von 34 Monaten verteilt.

Der Studiengang ist in zehn Abschnitte eingeteilt:

## **Studienphase 1 bis 4b**

Hier werden Sie auf die Abschlussprüfung Kauffrau/ Kaufmann im Einzelhandel vorbereitet.

## **Studienphase 5**

Training für die Ausbilderprüfung.

## **Studienphasen 6 bis 8b**

In diesen Abschnitten bereiten Sie sich auf die Prüfung zum Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel vor.

# Inhalte der betrieblichen Traineephasen

Zu Beginn des Studiengangs wird zwischen dem Betrieb und dem Trainee ein Ausbildungsplan vereinbart. Dieser soll die Traineephasen zeitlich und inhaltlich regeln. Das heißt, wann man in bestimmten Abteilungen eingesetzt ist und welche Kenntnisse dort vermittelt werden sollen.

## **Die ersten 18 Monate des Studiums**

In dieser Zeit erwerben Sie im Unternehmen die berufspraktischen Fähigkeiten für die Prüfung zum Kaufmann im Einzelhandel. Während der Studienphasen 1 bis 4b erwerben Sie die geforderten theoretischen Kenntnisse, um die Kaufmannsprüfung erfolgreich abzulegen.

## **Das letzte Jahr des Studiums**

Vertieftes, auf den Wirtschaftszweig Handel bezogenes Fachwissen sowie organisatorisch-methodische Kenntnisse gehören zum Qualifikationsprofil des Fachwirts für Vertrieb im Einzelhandel. Der Trainee kann an der Entscheidungsvorbereitung und an Leitungs- und Führungsaufgaben beteiligt werden. Daher erhalten die Studierenden im letzten Jahr des Studiums im Unternehmen die Möglichkeit entsprechend dem späteren Einsatzgebiet, die zukünftigen Aufgaben als Store Manager, Shopleiter, Abteilungsleiter usw. kennen zu lernen und hierbei im Betrieb praktische Erfahrungen zu sammeln.

# Studienplan – Abiturientenprogramm Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel

## 1. Studienphase 1 – (2 Wochen)

Einführungsveranstaltung  
Finanzbuchführung, Teil 1\*  
Handelsbetriebslehre\*  
Verkauf, Teil 1\*  
Wirtschaftsrechnen, Teil 1\*

## 2. Studienphase 2 – (2 Wochen)

Tests aus Phase 1  
Absatz\*  
Finanzbuchführung, Teil 2\*  
Firmenrecht\*  
Kaufvertragsrecht\*

## 3. Studienphase 3 – (3 Wochen)

Tests aus Phase 2  
Arbeitsrecht\*  
Beschaffung, Teil 1\*  
Finanzbuchführung, Teil 3\*  
Informationswirtschaft  
Personalwirtschaft\*  
Verkauf, Teil 2\*  
Wirtschaftslehre

## 4. Studienphase 4a – (2 Wochen)

Tests aus Phase 3  
Finanzwirtschaft  
Kostenrechnung, Teil 1  
Logistik, Teil 1  
Mitarbeiterführung, Teil 1  
Steuerlehre  
Wirtschaftsrechnen, Teil 2

## 5. Studienphase 4b – (1 Woche)

Prüfungstraining Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel

## 6. Studienphase 5 – (2 Wochen)

Ausbildung der Ausbilder (AdA)  
Mitarbeiterführung, Teil 2\*

Vorbereitung auf die mündliche Ausbilderprüfung

## 7. Studienphase 6 – (3 Wochen)

Grundlagen Kommunikation  
Grundlagen Marketing  
Rechtliche Grundlagen im Handel 1  
Kundenberatung  
Kundengewinnung und -bindung  
Personalentwicklung  
Personalwirtschaft  
Qualitätssicherung  
Moderations- und Präsentationstechniken  
Prüfungsvorbesprechung

## 8. Studienphase 7 – (3 Wochen)

Prüfungstraining  
Kosten- und Leistungsrechnung  
Märkte und Zielgruppen  
Sortiments-, Preis- und Konditionspolitik  
Werbekonzepte und Marketingpartner  
Verkaufsförderung und Visual Merchandising  
Themenfindung mündliche Prüfung

## 9. Studienphase 8a – (2 Wochen)

Prüfungstraining  
E-Commerce und Kundenbindung  
Umsatz-, Ertrags- und Kostenplanung  
Beschaffung und Logistik  
Vorbereitung mündliche Prüfung  
(Besprechung Gliederung)

## 10. Studienphase 8b - (1 Woche) - Prüfungstraining Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel

Prüfungstraining  
Kundenorientierung  
Personalmanagement  
Führung und Kommunikation  
Marketing im Einzelhandel  
Vertriebssteuerung

Vorbereitung mündliche Prüfung  
(Übung Präsentation)

\* Über diese Fächer findet ein Test in der nachfolgenden Studienphase statt.

# Zeitliche Darstellung der Studienphasen

|           | Phase 1      | Phase 2      | Phase 3      | Phase 4a     | Phase 4b     | Phase 5      | Phase 6      | Phase 7      | Phase 8a     | Phase 8b    |
|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|
| September | Praxisphase  |              |              |              |              |              |              |              |              |             |
| Oktober   | Praxisphase  |              |              |              |              |              |              |              |              |             |
| November  | Studienphase |              |              |              |              |              |              |              |              |             |
| Dezember  | Praxisphase  |              |              |              |              |              |              |              |              |             |
| Januar    |              | Praxisphase  |              |              |              |              |              |              |              |             |
| Februar   |              | Studienphase |              |              |              |              |              |              |              |             |
| März      |              | Praxisphase  |              |              |              |              |              |              |              |             |
| April     |              | Praxisphase  |              |              |              |              |              |              |              |             |
| Mai       |              |              | Studienphase |              |              |              |              |              |              |             |
| Juni      |              |              | Praxisphase  |              |              |              |              |              |              |             |
| Juli      |              |              | Praxisphase  |              |              |              |              |              |              |             |
| August    |              |              | Praxisphase  |              |              |              |              |              |              |             |
| September |              |              |              | Studienphase |              |              |              |              |              |             |
| Oktober   |              |              |              | Praxisphase  |              |              |              |              |              |             |
| November  |              |              |              |              | Studienphase |              |              |              |              |             |
| Dezember  |              |              |              |              | Praxisphase  |              |              |              |              |             |
| Januar    |              |              |              |              | Praxisphase  |              |              |              |              |             |
| Februar   |              |              |              |              | Praxisphase  |              |              |              |              |             |
| März      |              |              |              |              |              | Studienphase |              |              |              |             |
| April     |              |              |              |              |              | Praxisphase  |              |              |              |             |
| Mai       |              |              |              |              |              |              | Praxisphase  |              |              |             |
| Juni      |              |              |              |              |              |              | Studienphase |              |              |             |
| Juli      |              |              |              |              |              |              | Praxisphase  |              |              |             |
| August    |              |              |              |              |              |              | Praxisphase  |              |              |             |
| September |              |              |              |              |              |              |              | Praxisphase  |              |             |
| Oktober   |              |              |              |              |              |              |              | Studienphase |              |             |
| November  |              |              |              |              |              |              |              | Praxisphase  |              |             |
| Dezember  |              |              |              |              |              |              |              |              | Praxisphase  |             |
| Januar    |              |              |              |              |              |              |              |              | Studienphase |             |
| Februar   |              |              |              |              |              |              |              |              |              | Praxisphase |

März/April Abschlussprüfung zum Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel

Nach Ablauf der Phasen 1–4 erfolgt die Prüfung zum/-r Kaufmann/-frau im Einzelhandel

Praxisphase
  Studienphase

# Prüfungen und Prüfungsvorbereitung

## Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel

Die Gesamtprüfung beinhaltet:

- **eine zweitägige schriftliche Abschlussprüfung**
- **eine mündliche Prüfung**

### **Schriftliche Prüfungen**

Die schriftliche Abschlussprüfung der IHK wird in Form zweier Fallstudien auf der Grundlage einer betrieblichen Situationsbeschreibung mit daraus abgeleiteten Aufgabenstellungen durchgeführt.

### **Mündliche Prüfung**

Die mündliche Prüfung besteht aus einer fünfzehnminütigen Präsentation und einem anschließenden zwanzigminütigen Fachgespräch. Das Präsentationsthema können Sie selbst wählen. Es muss sich

auf je einen Handlungsbereich der schriftlichen Abschlussprüfung beziehen und dem Prüfungsausschuss am zweiten Tag der schriftlichen Abschlussprüfung mit einer Kurzbeschreibung eingereicht werden.

Zur Vorbereitung auf die jeweiligen Prüfungen und während der einzelnen Studienphasen sind **Prüfungstrainings** der Akademie Handel vorgesehen. Innerhalb dieser Trainings werden nochmals Schwerpunkte gebildet und Prüfungsfragen simuliert. Sie erkennen durch die Prüfungstrainings das Leistungsniveau der IHK-Prüfung und können Ihren eigenen Wissensstand damit vergleichen und somit rechtzeitig Ihr Lern- und Arbeitsverhalten anpassen.

# Handlungsbereiche der Prüfung und Kompetenzprofil Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel

## Abschlussprüfung 1. Tag (Fallstudie, 300 min.)

### HB 1: Kundenorientierung

- Gestalten des Beratungsprozesses und Unterstützen der Mitarbeiter bei der Durchführung von Kundengesprächen
- Durchführen und Auswerten von Kundengesprächen, -befragungen und -foren zur Sicherstellung und Optimierung von Qualitätsstandards
- Entwickeln und Umsetzen von Maßnahmen der Kundenbindung und -gewinnung
- Umsetzen serviceorientierter Konzepte
- Umsetzen des Beschwerdemanagements und Durchführen eines effizienten Qualitätsmanagements

### HB 2: Personalmanagement

- Durchführen der Personalbedarfs- und Personalkostenplanung
- Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Auswahl und Einstellung von Mitarbeitern und Auszubildenden
- Planen und Durchführen der Berufsausbildung
- Steuern des Personaleinsatzes
- Bewerten und Einsetzen von Maßnahmen der Personalentwicklung und Personalbindung
- Auswerten von Personalkennziffern

### HB 3: Führung und Kommunikation

- Anwenden von Methoden des Zeit- und des Selbstmanagements
- Einsetzen von Führungsinstrumenten und -methoden
- Fördern der beruflichen Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen
- Beurteilen von Mitarbeiterentwicklungspotenzialen sowie Vereinbaren von individuellen Entwicklungszielen und -maßnahmen
- Unterstützen und Beurteilen von Lernprozessen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen
- Fördern der Teamentwicklung
- Planen und Steuern von Arbeits- und Projektgruppen
- Optimieren der Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern
- Einsetzen von Instrumenten zur Konfliktlösung
- Nutzen von Moderations- und Präsentationstechniken.

## **Abschlussprüfung 2. Tag (Fallstudie, 300 min.)**

### **HB 4: Marketing im Einzelhandel**

- Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten und Zielgruppen sowie des Wettbewerbs und der Nachfrage
- Ableiten von Marktstrategien unter Berücksichtigung von Kooperationsformen und Zusammenwirken der Marketinginstrumente
- Entwickeln und Umsetzen von Maßnahmen des Standortmarketings
- Optimieren und Pflegen des Sortiments
- Analysieren und Steuern von Verkaufskonzepten
- Umsetzen der Preispolitik
- Planen, Umsetzen und Kontrollieren von Werbekonzepten
- Entwickeln und Umsetzen von Konzepten der Verkaufsförderung unter Berücksichtigung von Visual Merchandising
- Kooperieren und Kommunizieren mit internen und externen Partnern des Marketings
- Umsetzen von E-Commerce-Konzepten und Kundenbindungsprogrammen
- Umsetzen standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit

### **HB 5: Vertriebssteuerung**

- Planen von Umsatz, Erträgen und Kosten unter Berücksichtigung von Markt und Preisentwicklungen, Vertriebskennziffern und Veränderungen im Kaufverhalten von Kunden sowie in der Kundenstruktur
- Analysieren der warenwirtschaftlichen Daten und der Sortimentsentwicklung, Steuern der Bestände und Ableiten von Maßnahmen
- Steuern und Organisieren der Warenlogistik und betrieblichen Lagerwirtschaft
- Auswerten der Kosten- und Leistungsrechnung und Entwickeln von Verbesserungsvorschlägen
- Einsetzen von betrieblichen Steuerungsinstrumenten zur Qualitätssicherung



# Kontakt

Für Ihre Karriereplanung stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen:

## Akademie Handel e.V.

Brienner Straße 47  
80333 München

Gaby Grosam

Fon 089 55145 – 21, Fax 089 55145 – 72  
gaby.grosam@akademie-handel.de

### Stuttgart A8

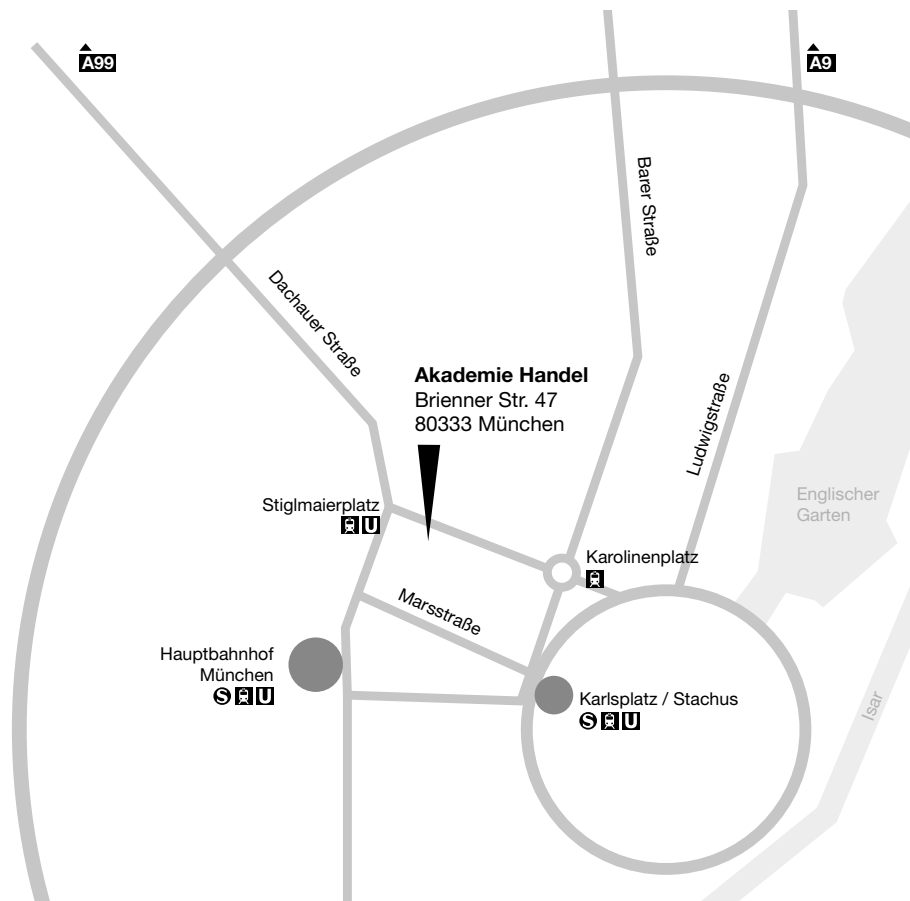
- VerdisträÙe
- Romanplatz
- Arnulfstraße
- Seidlstraße
- Brienner Straße 47

### GAP A95

- Salzburg A8
- Lindau A96
- Mittlerer Ring
- Nymphenburger Str.
- Brienner Straße 47

### Passau A94

- Prinzregentenstraße
- Oskar v. Miller Ring
- Brienner Straße 47



### Bitte beachten Sie:

Unsere zentrale Innenstadtlage hat den Vorteil, dass Sie uns mit den öffentlichen Verkehrsmitteln sehr schnell erreichen: Vom Hauptbahnhof in 10 Minuten zu Fuß, mit den Straßenbahnen 20 oder 21 bis Stiglmaierplatz, mit der U 1/U 7 bis Stiglmaierplatz oder mit der U 2 bis Königsplatz

Wenn Sie mit dem Auto kommen, empfehlen wir Ihnen, das Parkhaus im Hotel Ibis, Dachauer Straße 21 zu benutzen. Von dort sind Sie zu Fuß in 5 Minuten in der Akademie Handel.