

Studienführer



www.akademie-handel.de

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel

Die Qualifikation zur Übernahme von Führungsaufgaben im Vertrieb.

Inhalt

Berufsbild Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel	03
Sprungbrett für Ihre Karriere	04
Einordnung des Abschlusses in den Deutschen und Europäischen Qualifikationsrahmen	05
Wie unterstützt Sie die Akademie Handel?	06
Wie erreichen Sie einen nachhaltigen Prüfungserfolg?	08
Zulassungsvoraussetzungen	09
Studienplan	10
Prüfungen und Prüfungsvorbereitung	11
Handlungsbereiche (HB) Prüfungs- und Studieninhalte	12
Ausbildung der Ausbilder (AdA)	13
Finanzielle Förderung	14
Kontakt	15

(1906/MASTER)

Berufsbild Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel*

Die Qualifikation zum Geprüften Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel ist für Berufspraktiker aus dem Handel konzipiert, 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. Sie lernen Vertriebskonzeptionen zu entwickeln und strategisch umzusetzen.

Als Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel sind Sie Verkaufsspezialist. Sie sind aber nicht einfach nur ein guter Verkäufer, sondern führen das gesamte Verkaufsteam, entwickeln Verkaufs- und Servicestrategien, geben Ziele vor und arbeiten eng mit dem Visual Merchandising zusammen.

Sie nehmen verantwortlich Fach-, Organisations- und Führungsaufgaben im Vertrieb wahr. Dazu zählen insbesondere das Marketing im Einzelhandel, das Umsetzen und Fördern von Kunden- und Dienstleistungsorientierung im Vertrieb sowie das Erarbeiten und Umsetzen kundenorientierter und wirtschaftlicher Vertriebsstrategien und -lösungen. 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

Mit der Qualifizierung zum Geprüften Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel erwerben Sie einen hochwertigen bundesweit anerkannten und bundeseinheitlich geprüften IHK-Abschluss. Gleichzeitig erhalten Sie so den allgemeinen Hochschulzugang.

Als Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel eröffnen sich Ihnen neue berufliche Perspektiven.

Typische Positionen und Aufgabenfelder im Einzelhandel sind:

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

Mit dem Abschluss Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel verdienen Sie mehr Geld und sichern Ihren Arbeitsplatz. Denn laut einer Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung ist durch eine praxisorientierte Weiterbildung zum Fachwirt das Risiko, arbeitslos zu werden, kleiner als mit einem Hochschulstudium. Diese praxisorientierte Weiterbildung ist die Grundlage für Ihre persönliche Weiterentwicklung.

Eine Abrundung Ihrer praxisorientierten Karriere bietet das Studium zum Geprüften Betriebswirt (IHK). Die Voraussetzungen hierfür haben Sie mit dem Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel erfüllt. Dieser Top-Abschluss öffnet Ihnen weitere Türen auf Ihrem Weg in das gehobene Management.

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 (z.B. Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel)	Bachelor
5	Zusatzqualifikation	-	-
4	drei- oder dreieinhalbjährige berufliche Erstausbildung	z.B. Kauffrau/-mann im Einzelhandel	-
3	zweijährige berufliche Erstausbildung	z.B. Verkäufer/-in	-
2	Berufsvorbereitende Maßnahmen	Berufsvorbereitungsjahr	-
1			

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 bayerischen 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.

Dozenten aus der Praxis

Unsere Dozenten kommen aus der freien Wirtschaft und müssen sich täglich im harten 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. Durch diese Auswahl können wir garantieren, dass nicht nur Wissen, sondern vor allem auch anwendbare Praxis vermittelt wird.

Individuelle Betreuung

Um das richtige Studium für Sie zu finden, stehen Ihnen bereits in der Entscheidungsphase unsere Mitarbeiter beratend zur Seite. Diese individuelle Betreuung begleitet Sie bis zu Ihrem erfolgreichen Abschluss. Egal ob kleinere oder größere Wünsche – wir sind für Sie da.

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 bisher folgende Lerneinheiten zur Verfügung:

- Lern- und Arbeitsmethodik
- Personalführung
- Personalwirtschaft
- Kostenrechnung
- Handelsmarketing

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.

Bei der Weiterbildung zum Geprüften 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 pro Woche zusätzlich zum Unterricht etwa die Hälfte der wöchentlichen Unterrichtszeit (manchmal kann das auch etwas mehr sein) für Ihre Lernzeit zu Hause aufbringen sollten.

Bei einem berufsbegleitenden Studiengang mit wöchentlich 8 Unterrichtsstunden beträgt diese Lernzeit ca. 4-6 Stunden um den gewünschten Lernerfolg zu sichern.

Natürlich begleiten wir Sie dabei, z.B. indem wir Ihnen im Fach Lern- und Arbeitsmethodik moderne Lerntechniken vorstellen. Zur Unterstützung stehen Ihnen die Dozenten und die Studienbetreuung der Akademie Handel mit Rat und Tat zur Seite.

Zulassungs- voraussetzungen

Um zur Prüfung Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel zugelassen zu werden, muss eine der unten genannten Voraussetzungen erfüllt sein:

Kaufmännische Ausbildung im Handel

Sie werden zur Prüfung zugelassen, wenn Sie eine mit Erfolg abgeschlossene Ausbildung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Einzelhandel und eine weitere Berufspraxis im Handel von mindestens einem Jahr (zum Zeitpunkt der Prüfung) vorweisen können.

Abschluss einer anerkannten Ausbildung

Sie werden zur Prüfung zugelassen, wenn Sie eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Verkäufer oder zur Verkäuferin oder in einem anerkannten dreijährigen kaufmännisch-verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis im Handel (zum Zeitpunkt der Prüfung) vorweisen können.

Nachweis von ECTS-Punkten

Sie werden zur Prüfung zugelassen, wenn Sie den Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis im Handel (zum Zeitpunkt der Prüfung) vorweisen können.

Keine der beschriebenen Qualifikationen

Wenn Sie keine der genannten Qualifikationen vorweisen können, muss eine mindestens fünfjährige Berufspraxis im Handel zum Zeitpunkt der Prüfung erbracht sein.

Wichtig: Die Praxiszeiten müssen erst zum Zeitpunkt der schriftlichen IHK-Prüfung vollständig erbracht sein (Ausnahme: Bei Vollzeitstudiengängen muss die Berufspraxis bereits bei Studienbeginn erbracht sein).

Die Zulassung zur Prüfung Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel muss bei der zuständigen IHK beantragt werden. Wir unterstützen Sie gerne bei der Antragsstellung. Sprechen Sie uns einfach an.

Bitte beachten Sie: Die Prüfungsgebühr wird von der Industrie- und Handelskammer gesondert in Rechnung gestellt.

Anerkannte dreijährige kaufmännische Berufsausbildung im Einzelhandel	Ausbildung zum/-r Verkäufer/-in oder anerkannte dreijährige kaufmännisch-verwaltende Berufsausbildung	mindestens 90 ECTS-Punkte in einem betriebswirtschaftlichen Studium	Keine der beschriebenen Qualifikationen
1 Jahr Berufspraxis	2 Jahre Berufspraxis	2 Jahre Berufspraxis	5 Jahre Berufspraxis
Prüfungszulassung			
	Prüfungszulassung	Prüfungszulassung	

Studienplan – Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel

Handlungsbereich - Grundlagen	Unterrichtsstunden¹
Lern- und Arbeitsmethodik	
Grundlagen Kommunikation	
Grundlagen Marketing	
Grundlagen Kostenrechnung und Controlling	
Rechtliche Grundlagen im Handel 1 (Online- und Wettbewerbsrecht)	
Rechtliche Grundlagen im Handel 2 (Arbeitsrecht)	
<hr/>	
Handlungsbereich 1 - Kundenorientierung	
Kunden gewinnen und binden	
Kunden beraten, Verkaufsgespräche führen	
<hr/>	
Handlungsbereich 2 - Personalmanagement	
Planung und Durchführung der Ausbildung	
Personalwirtschaft	
<hr/>	
Handlungsbereich 3 - Führung und Kommunikation	
Moderations- und Präsentationstechniken	
Mitarbeiter führen und entwickeln	
<hr/>	
Fallstudien und Prüfungstraining 1	
Klausurtechnik	
Fallstudie 1	
<hr/>	
Handlungsbereich 4 - Marketing im Einzelhandel	
Märkte und Zielgruppen	
Sortiments-, Preis- und Konditionenpolitik	
Werbekonzepte und Marketingpartner	
Verkaufsförderung und Visual Merchandising	
E-Commerce und Kundenbindung	
<hr/>	
Handlungsbereich 5 - Vertriebssteuerung	
Beschaffung und Logistik	
Kosten- und Leistungsrechnung	
Umsatz-, Ertrags- und Kostenplanung	
Qualitätssicherung	
<hr/>	
Fallstudien und Prüfungstraining 2	
Fallstudie 2	
<hr/>	
Gesamtstunden	ca. 520

^w Eine Unterrichtsstunde beträgt 45 Minuten.

Prüfungen und Prüfungsvorbereitung

Die Gesamtprüfung beinhaltet:

- **zwei schriftliche Teilprüfungen**
- **eine mündliche Teilprüfung**

Die Prüfungen finden am Ende des Studiengangs statt.

Schriftliche Prüfungen

Die erste und zweite schriftliche Teilprüfung der IHK wird in Form einer Fallstudie 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 beiden schriftlichen Teilprüfungen beziehen und dem Prüfungsausschuss am Tag der zweiten schriftlichen Teilprüfung mit einer Kurzbeschreibung eingereicht werden.

Zur Vorbereitung auf die jeweiligen Prüfungen ist ein **Prüfungstraining** der Akademie Handel vorgesehen. Innerhalb dieses Trainings werden nochmals Schwerpunkte gebildet und Prüfungsfragen simuliert.

Im Laufe des Studiengangs werden in den Unterricht Zwischentests integriert. Sie erkennen durch die Tests das Leistungsniveau der IHK-Prüfung und können Ihren eigenen Wissensstand damit vergleichen und somit rechtzeitig Ihr Lern- und Arbeitsverhalten anpassen. Von der Akademie Handel erhalten Sie ein Zeugnis, in dem alle Einzelnoten der Tests aufgeführt sind.

Handlungsbereiche (HB)

Prüfungs- und Studieninhalte

1. Teilprüfung (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 Mitarbeiterentwicklungspotenzia-

len 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 Präsentations-techniken.

2. Teilprüfung (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

Ausbildung der Ausbilder (AdA)

Die Ausbildung der Ausbilder, der so genannte AdA-Schein, ist für eine Führungskraft unentbehrlich, denn sie vermittelt die pädagogischen und organisatorischen Fähigkeiten, um in einem Handelsbetrieb verantwortlich auszubilden. Die Ausbildereignungsprüfung besteht aus einer schriftlichen und einer mündlichen Prüfung.

Neu:

Um den AdA-Schein zu erhalten, müssen Absolventen des Studienganges Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel nur noch die mündliche Prüfung ablegen, da der schriftliche AdA-Prüfungsstoff bereits mit der ersten Teilprüfung des Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel als bestanden gilt.

Die Akademie Handel bietet zur Vorbereitung auf die mündliche AdA-Prüfung ein Vorbereitungsseminar mit einem Umfang von drei Abenden an.

Wichtig:

Das Vorbereitungsseminar und die Ausbildereignungsprüfung sind nicht Bestandteil des Studienganges Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel. Das Vorbereitungsseminar sowie die Prüfungsgebühren der Ausbildereignungsprüfung werden den Teilnehmern gesondert in Rechnung gestellt.

Finanzielle Förderung

Gesetz zur Förderung der beruflichen Aufstiegsfortbildung gültig ab 01.08.2016 (AFBG – „Aufstiegs-BAföG“, ehemals „Meister-BAföG“)

Als Studierender können Sie bei den zuständigen Ämtern für Ausbildungsförderung das so genannte „Aufstiegs-BAföG“ beantragen. Hier bekommt der Studierende 40 % der Studiengebühr der Akademie Handel (ohne Manuskriptkosten) und der IHK-Prüfungsgebühren als Zuschuss. Dieser muss vom Studierenden nicht zurückgezahlt werden.

Die restlichen Studiengebühren können über ein zinsgünstiges Darlehen bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) finanziert werden. Wurde die IHK-Prüfung bestanden, reduziert sich der Rückzahlungsbetrag des KfW-Darlehens um ebenfalls 40%. Dadurch erhöht sich der staatliche Zuschuss auf insgesamt 64 % der Studiengebühren. Die Rückzahlung und Verzinsung dieses Darlehens beginnt frühestens zwei Jahre nach Abschluss des Studiums.

Vereinfachtes Rechenbeispiel Aufstiegs-BAföG*:

Studiengebühren: 3.400 €*

40 % Zuschuss zu den Studiengebühren: 1.360 €

40 % Darlehenserlass bei bestandener Prüfung auf die Restsumme von 2.040€ = 816 €

Fördersumme insgesamt (64 %): 2.176 €

Verbleibende Eigenleistung: 1.224 €

Nähere Informationen und Antragsvordrucke erhalten Sie unter:

www.aufstiegs-bafoeg.de

Meisterbonus der Bayerischen Staatsregierung

Der Freistaat Bayern gewährt ab September 2013 für erfolgreich abgelegte Meisterprüfungen oder gleichwertige öffentlich-rechtliche Fortbildungsprüfungen in gewerblichen und kaufmännischen Berufen (hierzu zählt auch der Abschluss „Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel“) den „Meisterbonus der Bayerischen Staatsregierung“.

Jeder, der nach dem 31. August 2013 seine Prüfung zum/-r Geprüften Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel erfolgreich ablegt, erhält automatisch den Meisterbonus. Der Bonus beträgt 2.000 Euro für Prüfungen, bei denen das Prüfungsergebnis nach dem 31. Mai 2019 festgestellt wird.

Der Hauptwohnsitz oder der Beschäftigungsort müssen zum Zeitpunkt der Prüfungsanmeldung oder zum Zeitpunkt der Feststellung des Prüfungsergebnisses in Bayern liegen. Der Meisterbonus wird ohne Rechtsanspruch gewährt. Zuständig für die Auszahlung ist die Kammer, die auch die Prüfung abnimmt. Eine Antragsstellung ist nicht erforderlich.

Die Förderung „Meisterbonus der Bayerischen Staatsregierung“ ist vorerst bis 31. Dezember 2020 befristet.

Ratenzahlung möglich

Die Studiengebühren können in Raten gezahlt werden.

Gebühren steuerlich absetzbar

Die Studiengebühren sind von der Steuer absetzbar.

Kontakt

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

Akademie Handel e.V.

Sandstraße 29
90443 Nürnberg

Rubina Gerhards

Fon 0921 72679 – 0
bayreuth@akademie-handel.de

Lisa Wechsler

Fon 0911 376627-0
bayreuth@akademie-handel.de