



Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf

Postfachadresse: Postfach 10 10 17 · 40001 Düsseldorf
Hausadresse: Ernst-Schneider-Platz 1 · 40212 Düsseldorf
Telefon 0211 3557-0

Besondere Rechtsvorschriften für die Weiterbildungsprüfung „Fachkaufmann/-kauffrau für Vertriebsmanagement“

Die Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 28. November 2007, zuletzt geändert durch Beschluss vom 23.11.2009 als zuständige Stelle nach § 54 in Verbindung mit § 79 Abs. 4 Berufsbildungsgesetz (BBiG) vom 23. März 2005 (BGBl. I, Seite 931), zuletzt geändert durch Art. 15 Abs. 90 des Gesetzes vom 05.02.2009 (BGBl. I Seite 160), folgende besondere Rechtsvorschriften für die Fortbildungsprüfung zum/zur Fachkaufmann/-kauffrau für Vertriebsmanagement.

§ 1 Ziel der Prüfung

1. Durch die Prüfung ist festzustellen, ob der/die Prüfungsteilnehmer/in die notwendigen Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen (berufliche Handlungskompetenz) hat, die folgenden qualifizierten Aufgaben in Unternehmen verschiedener Größe und Branchen wahrzunehmen:
 - Führung von vertrieblich ausgerichteten Organisationseinheiten,
 - Aufbau und (Neu)-Organisation von Vertriebsstrukturen,
 - Planung und Steuerung des Vertriebs im Rahmen des betrieblichen Wertschöpfungsprozesses unter Berücksichtigung aller wirtschaftlichen, organisatorischen und rechtlichen Rahmenbedingungen in relevanten Märkten,
 - Umsetzung und Controlling vertriebsspezifischer Maßnahmen.
2. Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zum anerkannten Abschluss „Fachkaufmann/-kauffrau für Vertriebsmanagement“.

§ 2 Zulassungsvoraussetzungen

1. Zur Prüfung ist zuzulassen, wer
 - a. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf durchlaufen hat und eine mindestens einjährige kaufmännische Berufspraxis im Vertrieb nachweisen kann

oder

 - b. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem sonstigen anerkannten dreijährigen Ausbildungsberuf und eine mindestens zweijährige kaufmännische Berufspraxis im Vertrieb

oder

 - c. eine mindestens vierjährige kaufmännische Berufspraxis im Vertrieb nachweist.
2. Wenn die Voraussetzungen gemäß Absatz 1 nicht vorliegen, muss der/die Prüfungsteilnehmer/in auf geeignete Weise nachweisen, dass er/sie entsprechende Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen (berufliche Handlungskompetenz) erworben hat.

§ 3 Gliederung der Prüfung

1. Die Prüfung erstreckt sich über folgende Handlungsbereiche:
 - a. kundenorientiert denken und handeln und das marketingpolitische Instrumentarium einsetzen,
 - b. den Vertrieb managen und organisieren,
 - c. verhandeln und kommunizieren,
 - d. volkswirtschaftlich und betriebswirtschaftlich denken und handeln,
 - e. rechtsbewusst handeln,
 - f. Fallstudie.
2. Die Prüfung wird schriftlich und mündlich durchgeführt.

§ 4 Schriftliche Prüfung

In den in § 3 Abs. 1 Buchstaben a - c und f genannten Handlungsbereichen ist je eine schriftliche Aufsichtsrbeit anzufertigen. Die Aufgaben sind - im Sinne der Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit - fall- und situationsbezogen, der betrieblichen Praxis entsprechend, zu stellen. Die Bearbeitungsdauer beträgt in den Handlungsbereichen:

- | | |
|---|------------|
| 1. kundenorientiert denken und handeln und das marketingpolitische Instrumentarium einsetzen: | 3 Stunden, |
| 2. den Vertrieb managen und organisieren: | 3 Stunden, |
| 3. verhandeln und kommunizieren: | 2 Stunden, |
| 4. Fallstudie | 5 Stunden. |

§ 5 Mündliche Prüfung

1. Die in § 3 Abs. 1 Ziff. d und e genannten Handlungsbereiche werden nur mündlich geprüft. Eine weitere mündliche Prüfung findet - unabhängig vom Ergebnis der schriftlichen Prüfung - stets im Handlungsbereich gemäß § 3 Abs. 1 Ziff. b statt, sofern eine Zulassung zur mündlichen Prüfung gemäß Absatz 3 gegeben ist. Bei der Bewertung ist das Ergebnis der schriftlichen und der mündlichen Leistung im Verhältnis 1:1 zu gewichten.
2. Eine ergänzende mündliche Prüfung zu den übrigen schriftlich geprüften Handlungsbereichen ist auf Beschluss des Prüfungsausschusses möglich, wenn die Ergänzungsprüfung zum Bestehen der Prüfung oder zur eindeutigen Beurteilung der Leistung in dem Handlungsbereich notwendig ist. Bei der Bewertung ist das Ergebnis der schriftlichen und der mündlichen Prüfung im Verhältnis 2:1 zu gewichten. In der Fallstudie ist eine ergänzende mündliche Prüfung nicht möglich.
3. Die Zulassung zur mündlichen Prüfung gemäß § 5 Abs. 1 und 2 ist zu versagen, wenn in der schriftlichen Prüfung in mehr als einem Handlungsbereich keine ausreichenden Leistungen bzw. in einem Handlungsbereich ungenügende Leistungen erzielt wurden.
4. Die mündliche Prüfung in den nur mündlich zu prüfenden Handlungsbereichen (§ 3 Abs 1 Ziff. d und e) wird als Einzelprüfung von max. 20 Minuten in Form eines freien Gesprächs und im Handlungsbereich „den Vertrieb managen und organisieren“ (Ziff. b) in Form einer Präsentation einschließlich eines sich darauf beziehenden situationsbezogenen Fachgesprächs durchgeführt. Präsentation und Fachgespräch sollen in der Regel je 15 Minuten dauern. Die Entwicklung der Präsentation erfolgt auf Grund einer vom Prüfungsausschuss vorgegebenen betrieblichen Situationsaufgabe. Dafür sind dem/der Prüfungsteilnehmer/in in der Regel 30 Minuten Vorbereitungszeit einzuräumen.

§ 6 Prüfungsanforderungen

1. Im Handlungsbereich „kundenorientiert denken und handeln und das marketingpolitische Instrumentarium einsetzen“ soll der/die Prüfungsteilnehmer/in nachweisen, dass er/sie in der Lage ist, die Marktmacht des Kunden zu erkennen und dessen Vorstellungen und Wünschen entsprechend die unternehmerischen Prozesse und Organisationen auszurichten, um die Zukunft des Unternehmens zu sichern. Er/Sie soll verstehen, dass Vertrieb nur innerhalb der Marketingkonzeption des Unternehmens sinnvoll ist. Er/Sie soll fähig sein, die Marketinginstrumente zielgerichtet aus-

zuwählen und erfolgreich einzusetzen. Er/Sie soll Kundenwünsche frühzeitig erkennen und Kundenerwartungen schnell und flexibel erfüllen. Dabei sind insbesondere folgende Qualifikationsinhalte zu prüfen:

- der Markt,
 - die Kunden-/Zielgruppen,
 - der Wettbewerb,
 - Reaktion auf Marktveränderungen,
 - Marktforschung,
 - Vertrieb und Verkauf als Schnittstelle zum Kunden,
 - Kundenmanagement,
 - Kundenerwartungen und Angebotsrealität,
 - Bedeutung der Kundenorientierung für ein Unternehmen,
 - Kundenzufriedenheitsmanagement,
 - Aufbau einer Kunden-/Vertriebsdatenbank,
 - Marktsegmentierung,
 - das Instrumentarium des Marketings,
 - Marketingcontrolling.
2. Im Handlungsbereich „den Vertrieb managen und organisieren“ soll der/die Prüfungsteilnehmer/in nachweisen, dass er/sie erkannt hat, wie und wo der Vertrieb innerhalb des Wertschöpfungsprozesses eines Unternehmens positioniert ist, und dass er/sie in der Lage ist, Managementaufgaben im Vertrieb wahrzunehmen. Er/Sie soll fähig sein, Zielsetzungen, Strategien und Organisationsformen für den Vertrieb abzuleiten, die für das Unternehmen in Bezug auf Markt-/Kundenorientierung, Unternehmenszielsetzung und Unternehmensstrategie die geeignetsten sind, und in operative Konzeptionen und Maßnahmen umzusetzen. Der/Die Prüfungsteilnehmer/in soll wissen, wie dabei die Möglichkeiten eines modernen Controlling-Systems genutzt werden, um auf Veränderungen angemessen reagieren zu können. Dabei sind insbesondere folgende Qualifikationsinhalte zu prüfen:
- Vertrieb als Funktion des Marketing,
 - Vertriebswege,
 - Vertrieb als Marketinginstrument,
 - Aufgaben des Vertriebs,
 - Vertriebsmanagement und dessen Aufgaben,
 - Kostenbudgets,

- Vertriebsstrategien,
 - Marketing-Mix,
 - Aufbau einer Vertriebsorganisation,
 - Management der Kundenbeziehungen.
 - Mitarbeiterweiterbildung,
 - Vertriebskosten,
 - Vertriebscontrolling,
 - Außendienstmanagement,
 - Außendienstaufgaben,
 - Verkäufer-Informationsmanagement,
 - Verkaufsinendienst und Beziehung zum Außendienst,
 - Kundendienst,
 - Personal- und Qualifikationsmanagement,
 - Aufbau- und Ablauforganisation,
 - IT-Unterstützung der Organisation,
 - Organisationsentscheidungen,
 - Warenwirtschaftssysteme,
 - Vertriebswegemanagement,
 - Distributionsstrategien,
 - physische Distribution und Logistik,
 - Logistikorgane,
 - Optimierungsmöglichkeiten,
 - Reaktionen auf Marktveränderungen,
 - Vertriebscontrolling.
3. Im Handlungsbereich „verhandeln und kommunizieren“ soll der/die Prüfungsteilnehmer/in das Verständnis nachweisen, dass Erfolg im Vertrieb in hohem Maße von der Beherrschung schneller und präziser Kommunikationsabläufe abhängt. Er/Sie soll die Methoden und Techniken der modernen Kommunikation vertriebsbezogen beherrschen. Dabei sind insbesondere folgende Qualifikationsinhalte zu prüfen:
- Grundlagen der Kommunikation,
 - verbale Kommunikation,

- nonverbale Kommunikation,
 - Kommunikationsmodelle,
 - IT-Kommunikation,
 - Rhetorik,
 - interkulturelle Kommunikation und Verhandlungsstrategien,
 - interkultureller Vertrieb,
 - Kommunikation im Vertrieb,
 - Präsentationsformen und –techniken.
4. Im Handlungsbereich „volkswirtschaftlich und betriebswirtschaftlich denken und handeln“ soll der/die Prüfungsteilnehmer/in nachweisen, dass er/sie gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge und ihren Einfluss auf nationale und internationale Märkte sowie auf die Betriebswirtschaft des Unternehmens erkennen und daraus entsprechende Handlungsstrategien ableiten kann. Dabei sind insbesondere folgende Qualifikationsinhalte zu prüfen:
- Wirtschaftskreislauf,
 - Markt- und Preisbildung,
 - Unternehmenssteuerung und Wertschöpfung,
 - Kosten- und Leistungsrechnung,
 - Finanzierung,
 - Internationalisierung der Wirtschaft.
5. Im Handlungsbereich „rechtsbewusst handeln“ soll der/die Prüfungsteilnehmer/in nachweisen, dass er/sie die Grundzüge der juristischen Methodenlehre kennt und die wichtigsten Rechtsgebiete, die seine betriebliche Arbeit tangieren, unterscheiden, interpretieren und zuordnen kann. Dabei sind insbesondere folgende Qualifikationsinhalte zu prüfen:
- grundsätzliche Zusammenhänge im Rechtswesen,
 - Einteilung in öffentliches und privates Recht,
 - Rechtsquellen,
 - natürliche und juristische Personen, Persönlichkeitsrecht,
 - Rechtsgeschäfte,
 - Vertragsrecht; Arten, Form, Anfechtbarkeit, Nichtigkeit,
 - Vertretung, Vollmacht,
 - Verjährung,

- Schuldverhältnisse: Grundsätze, Arten, Bedeutung, Leistungsstörungen, Schadensersatz, Abtretung, Beendigung;
 - Sachenrecht: Unterschied zum Schuldrecht, Begriff der Sache, Besitz, Eigentum, Erwerb, Verlust, bewegliche unbewegliche Sachen;
 - Arbeitsrecht: Begründung/Beendigung von Arbeitsverhältnissen, Rechte und Pflichten von Arbeitgebern und Arbeitgeberinnen/Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen, Ausbildungsverhältnisse, Tarifvertrag, Arbeitsschutzrechte.
6. In der „Fallstudie“ hat der/die Prüfungsteilnehmer/in nachzuweisen, dass er/sie ein komplexes Vertriebsmanagement- und -organisationsproblem ganzheitlich und angemessen lösen kann. Das vom Prüfungsausschuss zu stellende Thema kann alle Qualifikationsinhalte des/der Fachkaufmanns/Fachkauffrau für Vertriebsmanagement umfassen.

§ 7 Anrechnung anderer Prüfungsleistungen

Der/Die Teilnehmer/in kann auf Antrag von der Ablegung einzelner Handlungsbereiche befreit werden, wenn er/sie in den letzten fünf Jahren vor einer zuständigen Stelle, einer öffentlichen oder staatlich anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss eine Prüfung mit Erfolg abgelegt hat, die dem Umfang und den Anforderungen der Prüfungsinhalte nach dieser Rechtsvorschrift entsprechen. Eine Freistellung von der Fallstudie ist nicht zulässig.

§ 8 Bestehen der Prüfung

Die Prüfung ist nur bestanden, wenn in allen Handlungsbereichen mindestens ausreichende Leistungen erzielt wurden.

§ 9 Wiederholung der Prüfung

1. Eine nicht bestandene Prüfung kann zweimal wiederholt werden.
2. Mit dem Antrag auf Wiederholung wird der/die Prüfungsteilnehmer/in von einzelnen Handlungsbereichen befreit, wenn die dort in einer vorangegangenen Prüfung erbrachten Leistungen mindestens ausreichend sind und der/die Prüfungsteilnehmer/in sich innerhalb von zwei Jahren, gerechnet vom Tage der nicht bestandenen Prüfung an, zur Wiederholungsprüfung angemeldet hat. Eine Prüfungsanmeldung ist nur zu einem ausgeschriebenen Prüfungstermin möglich. Bestandene Prüfungsleistungen können auf Antrag einmal wiederholt werden. In diesem Fall gilt das Ergebnis der letzten Prüfung.

§ 10 Inkrafttreten

1. Diese Rechtsvorschriften treten nach Ihrer Verkündung im Mitteilungsblatt der IHK Düsseldorf in Kraft.
2. Die bisherigen Rechtsvorschriften „Zum/Zur Fachkaufmann/Fachkauffrau für Vertrieb“ vom 28. Oktober 1996 treten spätestens am 31. Dezember 2008 außer Kraft. Nicht bestandene Prüfungen können auch noch nach dem 31. Dezember 2008 bis Ende 2009 nach dem bisherigen Recht wiederholt werden.

Düsseldorf, ausgefertigt, den 28. November 2007

Industrie- und Handelskammer
zu Düsseldorf

Der Präsident
gez. Prof. Dr. Ulrich Lehner

Der Hauptgeschäftsführer
gez. Dr. Udo Siepmann