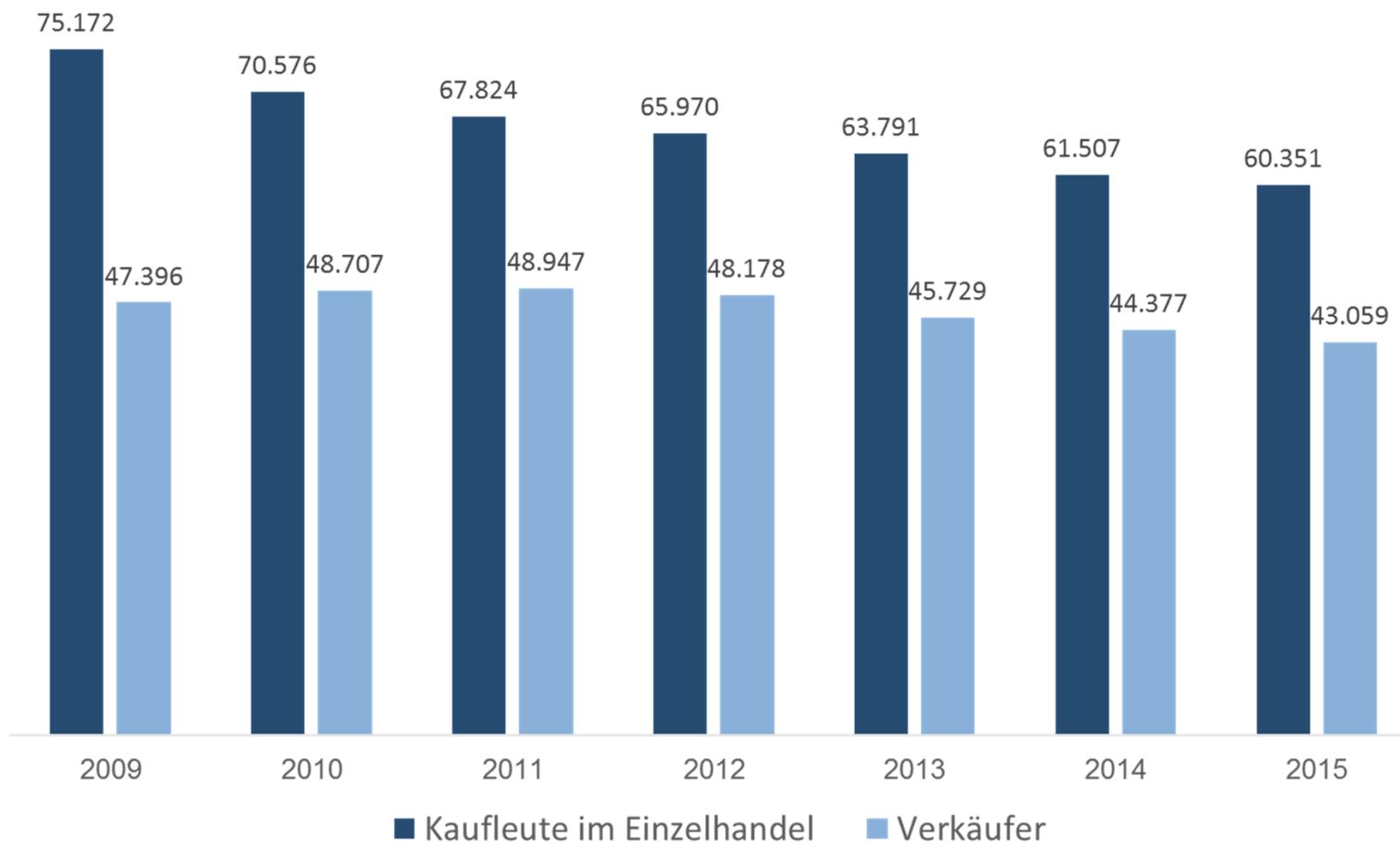


Neuordnungen im Einzelhandel

Verkäufer und Kaufleute im Einzelhandel

Verkäufer und Kaufmann im Einzelhandel

Gesamtvertragszahlen 2009 - 2015

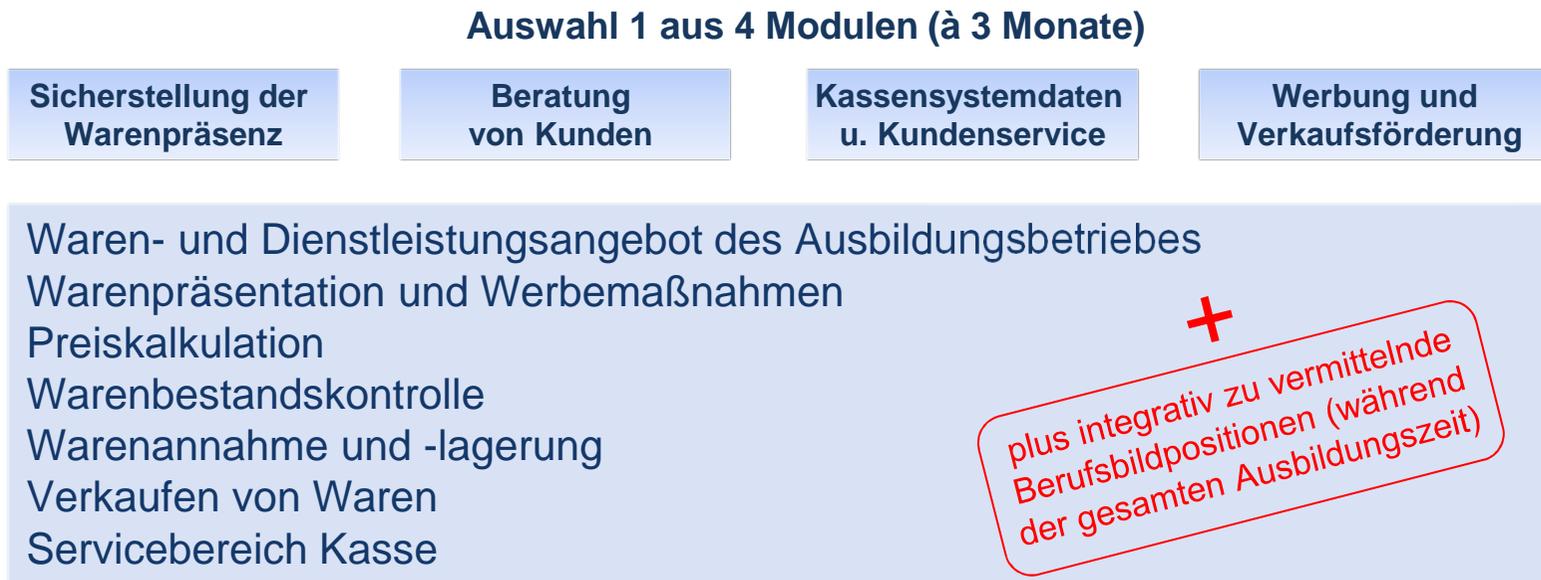


Aus- und Weiterbildung

Aufbau der Berufe nach ihrer Aktualisierung

(Berufsbildpositionen der betrieblichen Ausbildung)

A U S B I L D U N G
(Betrieb und Berufsschule)



Kaufleute im Einzelhandel (3 Jahre)



Aus- und Weiterbildung

Eine dieser WQs MUSS gewählt werden

Auswahl 3 aus 8 Modulen (à 3 Monate)

Beratung v. Kunden in komplexen Situationen	Beschaffung von Waren	Warenbestandssteuerung	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle
Marketingmaßnahmen	Onlinehandel	Mitarbeiterführung und -entwicklung	Vorbereitung unternehmerischer Selbstständigkeit

Einzelhandelsprozesse (Pflicht für alle)

Auswahl 1 aus 4 Modulen (à 3 Monate)

Sicherstellung der Warenpräsenz	Beratung von Kunden	Kassensystemdaten u. Kundenservice	Werbung und Verkaufsförderung
---------------------------------	---------------------	------------------------------------	-------------------------------

Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes
 Warenpräsentation und Werbemaßnahmen
 Preiskalkulation
 Warenbestandskontrolle
 Warenannahme und -lagerung
 Verkaufen von Waren
 Servicebereich Kasse

+
 plus integrativ zu vermittelnde Berufsbildpositionen (während der gesamten Ausbildungszeit)

A U S B I L D U N G
(Betrieb und Berufsschule)

Anrechnungen von Prüfungsleistungen



Aus- und Weiterbildung

(bitte neue Bezeichnungen der Prüfungsbereiche beachten)

Verkäufer

Fachgespräch in der WQ	50 %
Verkauf u. Werbemaßnahmen	25 %
Warenwirtschaft und Kalkulation	15 %
Wirtschafts- und Sozialkunde	10 %

Abschlussprüfung Teil 2 (nach 3 Jahren)

Geschäftsprozesse im Einzelhandel	25 %
Fachgespräch in der WQ	40 %

Teil 1 (Ende 2. Ausbildungsjahr)

Verkauf u. Werbemaßnahmen	15 %
Warenwirtschaft und Kalkulation	10 %
Wirtschafts- und Sozialkunde	10 %

Zwischenprüfung
Begin des 2. Ausbildungsjahres

Kaufmann im Einzelhandel



1. Ausbildungsjahr, Kernqualifikation:

„Im Beratungsgespräch vertiefte Kenntnisse aus einem Warenbereich mit mindestens zwei Warengruppen anwenden, dabei Leistungsversprechen des Unternehmens gegenüber Kunden vertreten.“

2. Ausbildungsjahr, WQ Beratung von Kunden:

„Verkaufs- und Beratungsgespräche erfolgsorientiert führen und dabei vertiefte Kenntnisse aus einem Warenbereich mit mindestens zwei Warengruppen anwenden.“

3. Ausbildungsjahr, WQ Beratung von Kunden in komplexen Situationen:

„Im Beratungsgespräch vertiefte Kenntnisse aus einem Warenbereich mit mindestens zwei Warengruppen anwenden, dabei Leistungsversprechen des Unternehmens gegenüber Kunden vertreten.“

→ D. h., die bisherige WQ-Mindestanforderung des 3. Ausbildungsjahres entfällt (dort war bisher von „zwei weiteren Warengruppen“ die Rede).

Schulischer Rahmenlehrplan

Lernfeld		1.	2.	3.
1	Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren	80		
2	Verkaufsgespräche kundenorientiert führen	80		
3	Kunden im Servicebereich Kasse betreuen	80		
4	Waren präsentieren	40		
5	Werben und den Verkauf fördern	40		
6	Waren beschaffen		60	
7	Waren annehmen, lagern und pflegen		60	
8	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren		60	
9	Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen		40	
10	Besondere Verkaufssituationen bewältigen		60	
11	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern			80
12	Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden			80 (+20)
13	Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen			60
14	Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln			60 (-20)
Summe (insgesamt 880 Stunden)		320	280	280

Aus- und Weiterbildung

geänderte
Zeitrichtwerte

Zwischen- und Abschlussprüfung Verkäufer

DIE PRÜFUNGSBEREICHE IM ÜBERBLICK: Verkäufer/-in

	Prüfungsbereich	Dauer	Prüfungsinstrument	Gewichtung
Zwischenprüfung Mitte der Ausbildung	Verkaufsprozesse	90 Minuten	Schriftliche Prüfung	-
Abschlussprüfung Ende der Ausbildung	Verkauf und Werbemaßnahmen	90 Minuten	Schriftliche Prüfung	25 %
	Warenwirtschaft und Kalkulation	60 Minuten	Schriftliche Prüfung	15 %
	Wirtschafts- und Sozialkunde	60 Minuten	Schriftliche Prüfung	10 %
	Fachgespräch in der Wahlqualifikation	20 Minuten	Fallbezogenes Fachgespräch	50 %

Abschlussprüfung Kaufleute im Einzelhandel

DIE PRÜFUNGSBEREICHE IM ÜBERBLICK: Kaufmann/-frau im Einzelhandel

	Prüfungsbereich	Dauer	Prüfungsinstrument	Gewichtung
Teil 1 Ende zweites Ausbildungsjahr	Verkauf und Werbemaßnahmen	90 Minuten	Schriftliche Prüfung	15 %
	Warenwirtschaft und Kalkulation	60 Minuten	Schriftliche Prüfung	10 %
	Wirtschafts- und Sozialkunde	60 Minuten	Schriftliche Prüfung	10 %
Teil 2 Am Ende der Ausbildung	Geschäftsprozesse im Einzelhandel	120 Minuten	Schriftliche Prüfung	25 %
	Fachgespräch in der Wahlqualifikation	20 Minuten	Fallbezogenes Fachgespräch	40 %

