

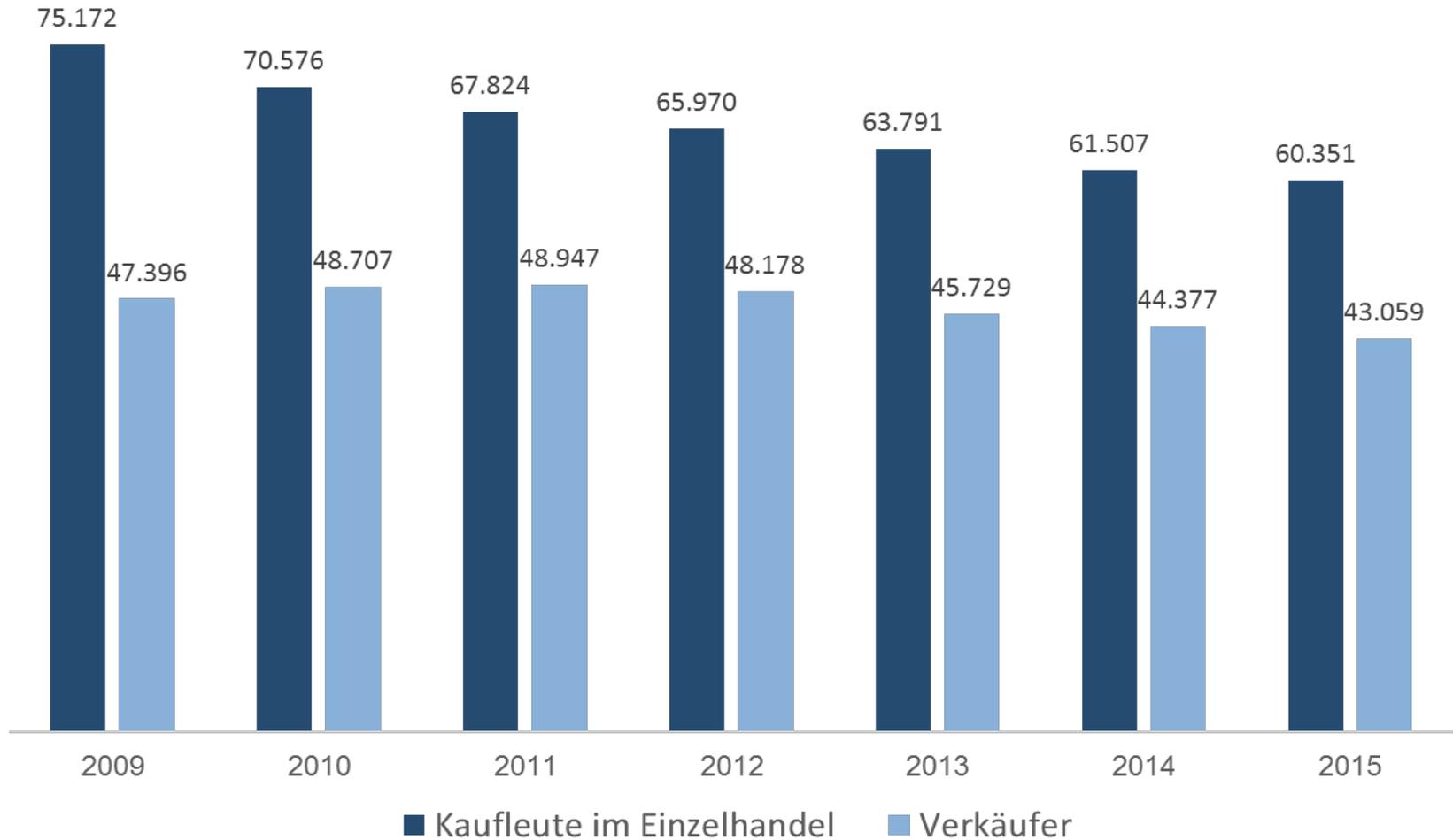


Neuordnungen im Einzelhandel

Verkäufer und Kaufleute im Einzelhandel



Gesamtvertragszahlen 2009 - 2015



Verfahrensbeteiligte im Erarbeitungsprozess

Erarbeitungsgrundlagen:

- Vorgaben des BBiG
- Hauptausschuss-empfehlungen des BiBB
- Vereinbarungen der Sozialpartner (Eckdatenentwurf)
- Weisung des BMWi

Bundesressorts

- Bundeswirtschaftsministerium (BMWi)
- Bundesbildungsministerium (BMBF)

**Ausbildungsverordnung
+
schulischer
Rahmenlehrplan**

Wirtschaft

- KWB
- IHK-Organisation
- Verbände (HDE, BDA)
- Handwerk, freie Berufe, etc.

Gewerkschaften

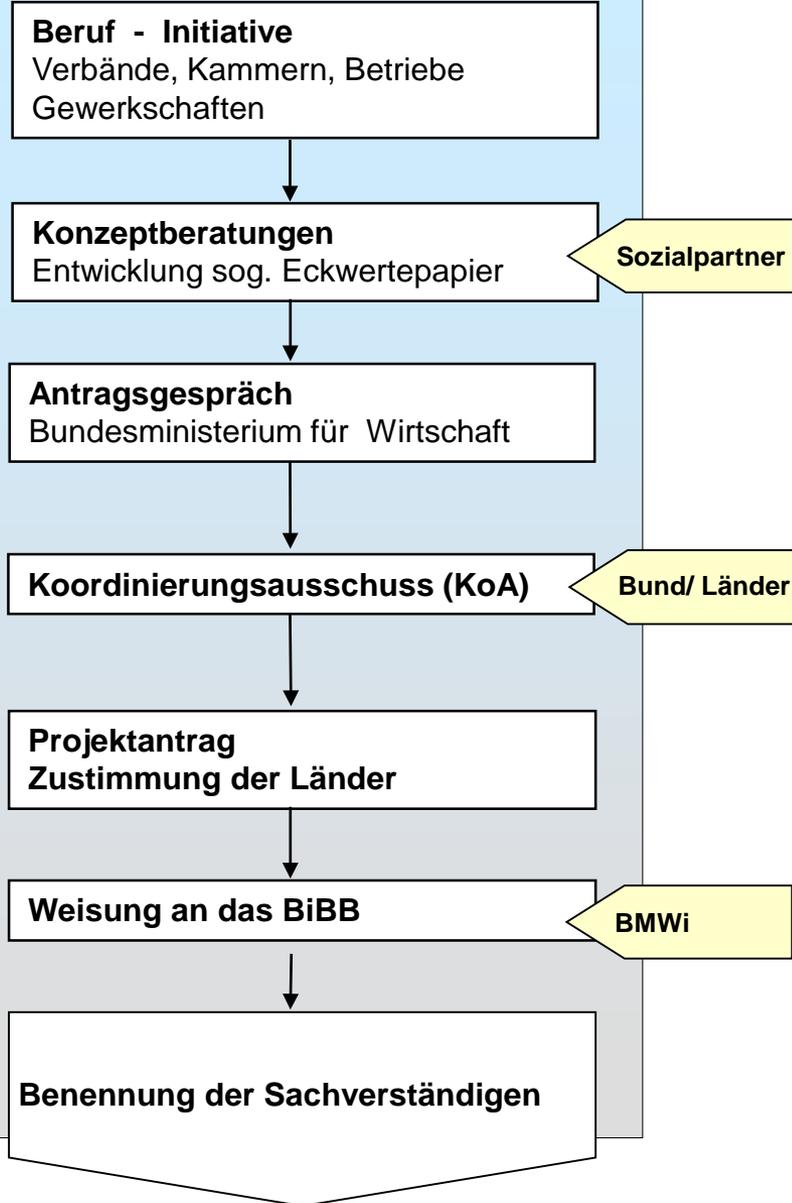
- DGB
- Ver.di
- IG Metall
- IG BCE, ...

16 Länder, KMK

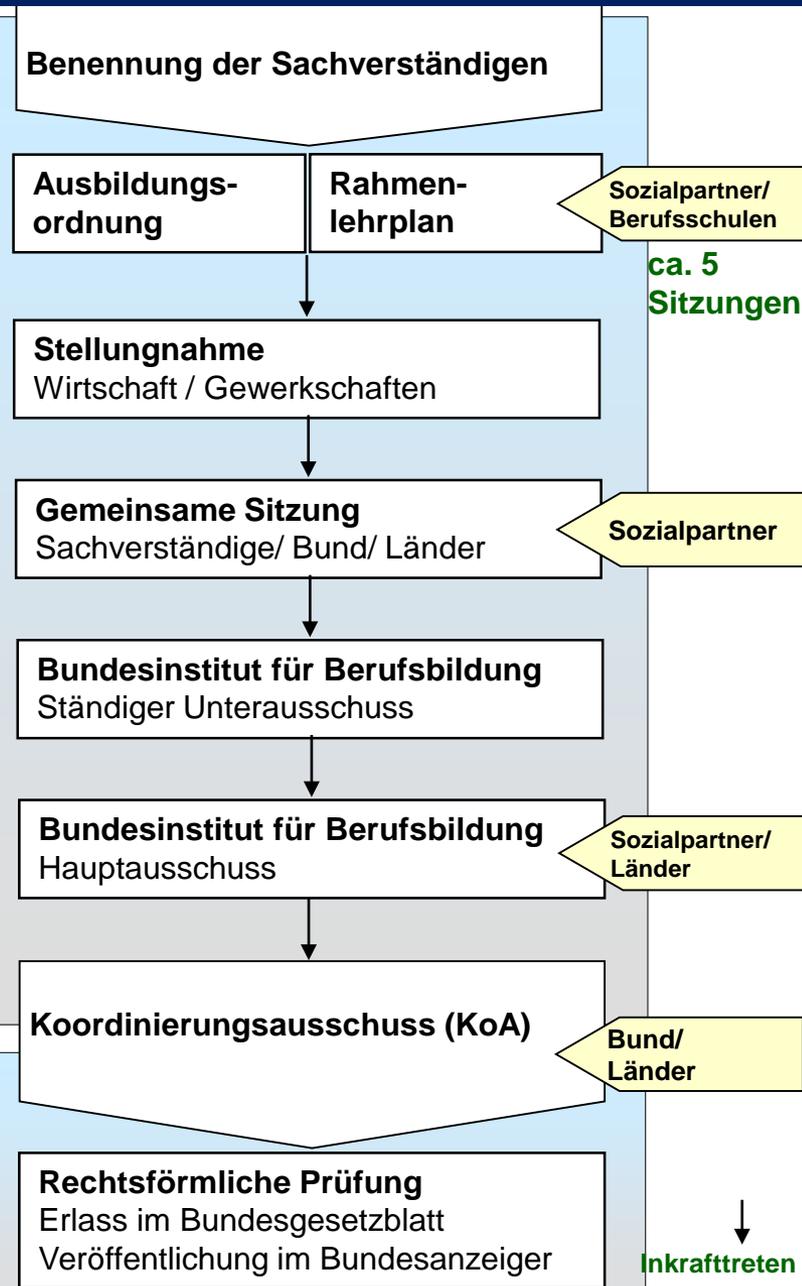
**Bundesinstitut
für
Berufsbildung
(BiBB)**

Ablaufplan: Entwicklung neuer Berufe

Vorbereitung



Erarbeitung





Aufbau der Berufe nach ihrer Aktualisierung

(Berufsbildpositionen der betrieblichen Ausbildung)

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

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)

Kaufleute im Einzelhandel (3 Jahre)



Aus- und Weiterbildung

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

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 im dritten Ausbildungsjahr)

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)

Alte WQ-Bezeichnung

Neue WQ-Bezeichnung

1. Warenannahme, Warenlagerung

**Sicherstellung der
Warenpräsenz**

2. Beratung, Verkauf

Beratung von Kunden

3. Kasse

**Kassensystemdaten und
Kundenservice**

4. Marketingmaßnahmen

Werbung und Verkaufsförderung

Alte WQ-Bezeichnung

Neue WQ-Bezeichnung

1. Beratung, Ware, Verkauf

**Beratung von Kunden in
komplexen Situationen**

2. Beschaffungsorientierte
Warenwirtschaft

Beschaffung von Waren

3. Warenwirtschaftliche Analyse

Warenbestandssteuerung

4. Kaufmännische Steuerung und
Kontrolle

**Kaufmännische Steuerung und
Kontrolle**

5. Marketing

Marketingmaßnahmen

6. IT-Anwendungen

Onlinehandel

7. Personal

**Mitarbeiterführung- und
Entwicklung**

8. Grundlagen unternehmerischer
Selbstständigkeit

**Vorbereitung unternehmerischer
Selbstständigkeit**

- Rechtsvorschriften bei der Betreuung eines Onlineshops
- Wechselwirkungen zwischen Onlinehandel und stationärem Verkauf
- Pflege des Produktkatalog im Onlineshop
- Instrumente des Onlinemarketings, Suchmaschinenplatzierung
- Kunden beim Onlinekauf beraten
- Feedback von Kunden im Onlinehandel auswerten, Verbesserungsvorschläge ableiten
- Kennziffern für den Onlineshop ermitteln und auswerten
- Verbesserungsvorschläge zu Sortimentsstrukturen, Logistikprozessen und Marketingmaßnahmen i. R. der Multi-Channel-Strategie
- mit IT-Dienstleistern den Onlinehandel weiterentwickeln sowie Maßnahmen zur Behebung von Störungen einleiten

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

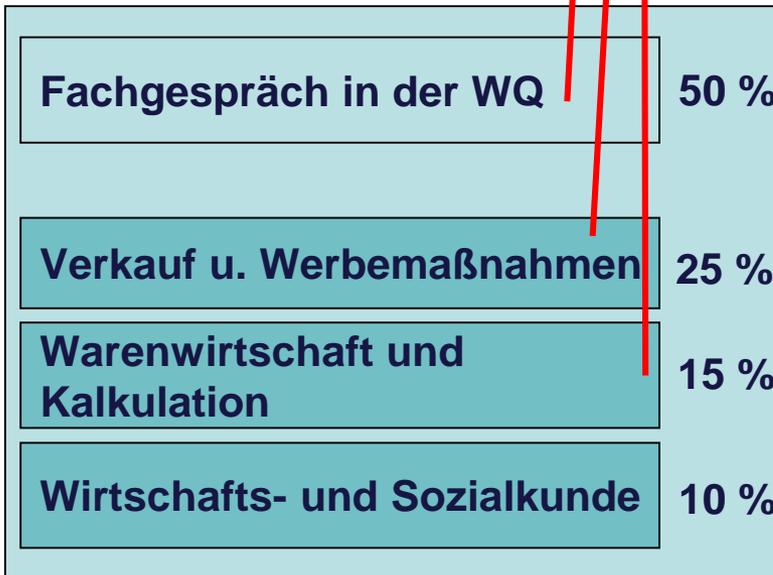
Aus- und Weiterbildung

geänderte
Zeitrichtwerte

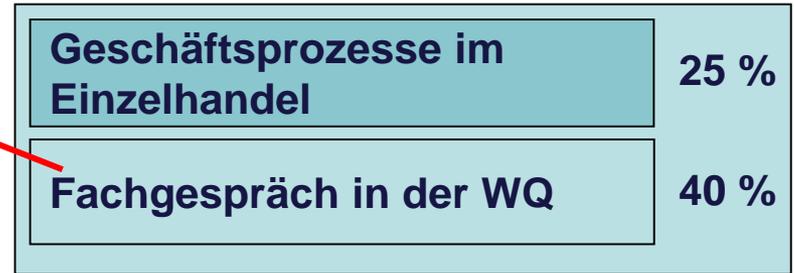
Anrechnungen von Prüfungsleistungen

(neue Bezeichnungen der Prüfungsbereiche)

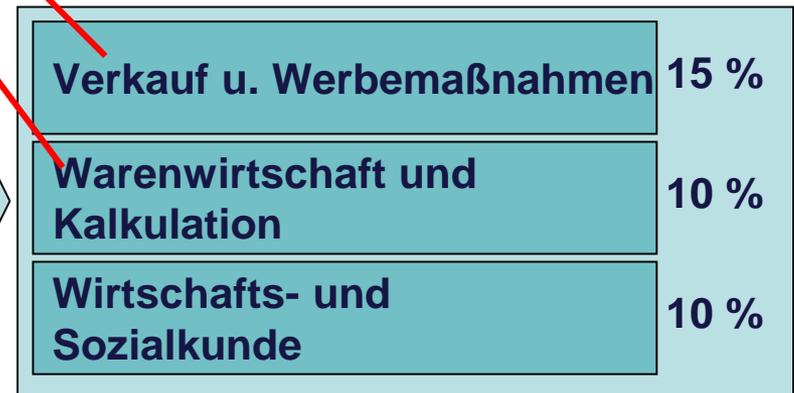
Verkäufer



Abschlussprüfung Teil 2 (nach 3 Jahren)



Teil 1 (Ende 2. Ausbildungsjahr)



Zwischenprüfung

Beginn des 2. Ausbildungsjahres

Kaufmann im Einzelhandel



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 %

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 %

Nachzuweisende Anforderungen an den Prüfling:

„Im Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation soll der Prüfling nachweisen, dass er in der Lage ist,

- berufstypische Aufgabenstellungen zu erfassen,
- Probleme und Vorgehensweisen zu erörtern,
- Problemlösungen zu entwickeln und zu begründen sowie
- dabei Warenkenntnisse zu nutzen und
- kunden- und serviceorientiert zu handeln und
- dabei wirtschaftliche und ökologische Zusammenhänge zu berücksichtigen sowie Rechtsvorschriften anzuwenden.“

Zur Durchführung des Gespräches:

- Prüfungsausschuss stellt dem Prüfling zwei praxisbezogene Aufgaben, aus denen der Prüfling eine Aufgabe auswählt.
- Grundlage für die Prüfungsaufgaben ist die im Ausbildungsvertrag ausgewiesene Wahlqualifikation.
- Der Prüfling soll die ausgewählte Aufgabe bearbeiten und einen Lösungsweg entwickeln (Vorbereitungszeit von 15 Minuten).
- Das fallbezogene Fachgespräch wird mit einer Darstellung des Lösungsweges durch den Prüfling eingeleitet. Weiterer Inhalt des fallbezogenen Fachgesprächs ist der im Betrieb vermittelte und im Ausbildungsnachweis dokumentierte Warenbereich.

1. Ausbildungsjahr, Kernqualifikation:

„den Warenbereich, in dem ausgebildet wird, in Warengruppen mit unterschiedlichen Artikeln und Sorten strukturieren und in das betriebliche Warensortiment einordnen“

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.“

Fachgespräch: „Weiterer Inhalt des fallbezogenen Fachgesprächs ist der im Betrieb vermittelte und im Ausbildungsnachweis dokumentierte Warenbereich.“

Kontaktdaten:

Simon Grupe

DIHK e. V., Bereich Ausbildung

Referatsleiter kaufmännische und Dienstleistungsberufe

Breite Straße 29, 10178 Berlin

Tel.: (030) 20 308 2511

Fax: (030) 20 308 5 2511

grupe.simon@dihk.de

www.dihk.de