

# **Aktualisierung der Einzelhandelsberufe**

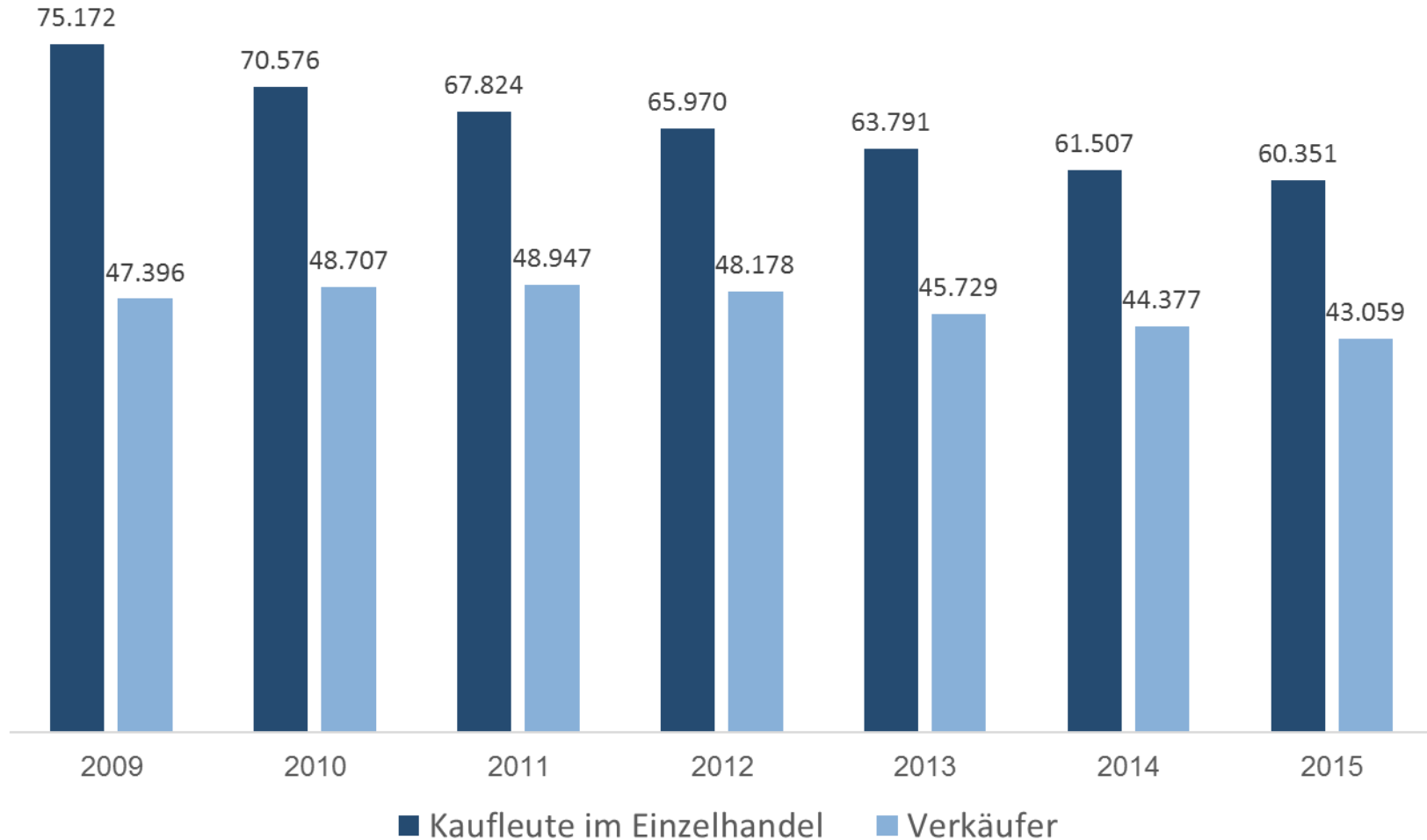
**Informationen zu den Ausbildungsberufen:**

**Verkäufer und Kaufleute im Einzelhandel**

**(Ausbildungsverordnungen ab dem 1. August 2017)**



## Gesamtvertragszahlen 2009 - 2015



Quelle: DIHK  
Erhebungsstichtag 31.12.

- Beginnend mit den Einzelhandelsberufen wurde die gestreckte Abschlussprüfung erstmals auch in kaufmännischen Berufen eingeführt
- BMWi erließ es aufgrund dieser Neuerung vorerst als Erprobungsverordnung
- Evaluierungsauftrag an das BiBB mit folgenden Fragestellungen:
- Fortführung des Strukturmodells der Einzelhandelsberufe (Wahlqualifikationen und Verknüpfung der beiden Berufe)?
- Beibehaltung der Gestreckten Abschlussprüfung?
- Inhaltlicher Erneuerungsbedarf (Wahlqualifikationen, Zusatzqualifikationen, Warenkenntnissen)
- Prüfungsinstrumente und -anforderungen, Bestehensregelung

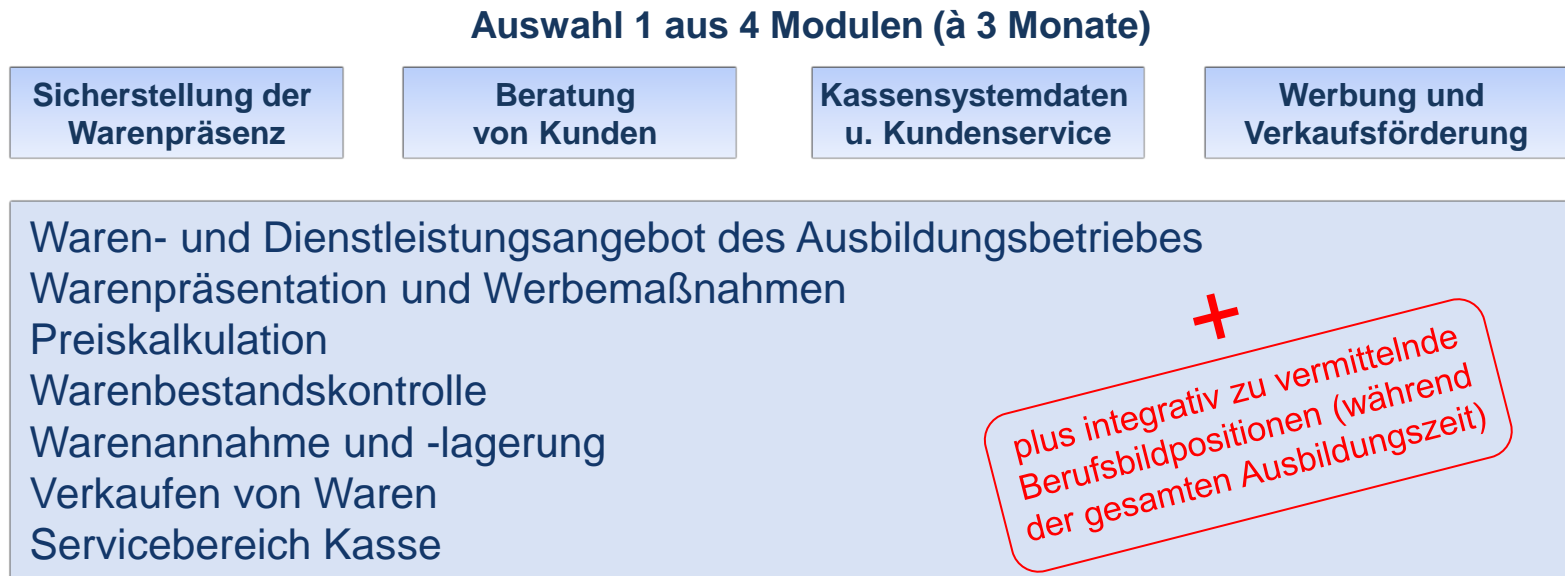


- Neuordnung der Einzelhandelsberufe sowie deren Ergänzung durch Erprobungsverordnungen hat sich bewährt
- Berufsbezeichnungen und jeweilige Ausbildungsdauer bleiben
- die ersten beiden Ausbildungsjahre bleiben inhaltlich identisch
- gestreckte Abschlussprüfung hat sich als Prüfungsform bewährt und kann in Dauerrecht überführt werden
- Anrechnung Prüfungsleistungen ist weiterhin möglich, wenn Verkäufer im dritten Jahr zum Kaufmann fortsetzt
- Differenzierung im 2. und 3. Ausbildungsjahr weiterhin mit Wahlqualifikationen
- Neuordnungsverfahren startete im Herbst 2015 und wurde in 2016 abgeschlossen (Erlass Anfang 2017)

# **Aufbau der Berufe**

## **(Berufsbildpositionen der betrieblichen Ausbildung)**

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





## 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)

# Berufsprofil Kaufmann im Einzelhandel\*

- **Anbieten und Verkaufen von Waren und Dienstleistungen**
- **Informieren und Beraten der Kunden, auch in einer Fremdsprache**
- **Einsetzen von Warenkenntnissen**
- **Platzieren und Präsentieren der Waren im Verkaufsraum**
- **Mitwirken bei Werbemaßnahmen**
- **Bedienen und Abrechnen der Kasse sowie Abwickeln des Zahlungsverkehrs**
- **Kontrollieren und Pflegen von Warenbeständen, Mitwirken bei der Warenannahme und -kontrolle**
- **Auszeichnen und Lagern der Waren**

\*beinhaltet das Berufsprofil Verkäufer  
(die ersten beiden Jahre sind identisch)



- **Nutzen warenwirtschaftlicher Kennziffern**
- **team-, kunden- und prozessorientiertes Arbeiten**
- **Anwenden von Informations- und Kommunikationstechniken**
- **Berücksichtigen von Aspekten der Nachhaltigkeit**
- **Mitwirken beim Umsetzen einer Multi-Channel-Strategie**
- **Auswerten von Kennziffern und Statistiken für die Erfolgskontrolle**
- **Mitwirken bei der Planung und Organisation von Arbeitsprozessen**
- **Planen des Personaleinsatzes im eigenen Arbeitsbereich**

## 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).

# Anrechnung von Prüfungsleistungen

(bitte neue Bezeichnungen der Prüfungsbereiche beachten)

## Verkäufer

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

**Zwischenprüfung**  
Beginn des 2. Ausbildungsjahres

## 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 %

## Kaufmann im Einzelhandel

Aus- und Weiterbildung

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)
<b>Summe (insgesamt 880 Stunden)</b>		<b>320</b>	<b>280</b>	<b>280</b>

Aus- und Weiterbildung

geänderte  
Zeitrichtwerte

# Zwischen- und Abschlussprüfung Verkäufer

<b>Zwischenprüfung</b>	<b>Prüfungsbereich Verkaufsprozesse</b> Schriftliche Aufgabenstellungen (90 Minuten)
------------------------	---

<b>Abschlussprüfung</b>	<b>Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen</b>  Schriftliche Aufgabenstellungen (90 Minuten)	<b>Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation</b>  Schriftliche Aufgabenstellungen (60 Minuten)	<b>Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde</b>  Schriftliche Aufgabenstellungen (60 min)	<b>Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation</b>  Fallbezogenes Fachgespräch (20 min)
<b>(100%)</b>	<b>25%</b>	<b>15%</b>	<b>10%</b>	<b>50%</b>

<b>Bestehensregelung mit Sperrfach</b>	<b>Gesamtergebnis mit mindestens „ausreichend“, Fachgespräch in der Wahlqualifikation mit mindestens „ausreichend“ mindestens zwei weitere Prüfungsbereiche mit mindestens „ausreichend“ und kein Prüfungsbereich mit „ungenügend“</b>
--	--

# Gestreckte Abschlussprüfung Kaufmann im Einzelhandel

<b>Teil 1 der Abschlussprüfung</b>	<b>Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen</b>  Schriftliche Aufgabenstellungen (90 Minuten)	<b>Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation</b>  Schriftliche Aufgabenstellungen (60 Minuten)	<b>Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde</b>  Schriftliche Aufgabenstellungen (60 min)
<b>35%</b>	<b>15%</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>

<b>Teil 2 der Abschlussprüfung</b>	<b>Prüfungsbereich Geschäftsprozesse im Einzelhandel</b>  Schriftliche Aufgabenstellungen (120 Minuten)	<b>Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation</b>  Fallbezogenes Fachgespräch (20 min)
<b>65%</b>	<b>25%</b>	<b>40%</b>

<b>Bestehensregelung mit Sperrfach</b>	<b>Gesamtergebnis von Teil 1 und 2 mit mindestens „ausreichend“, Geschäftsprozesse im Einzelhandel mit mindestens „ausreichend“ Fachgespräch in der Wahlqualifikation mit mindestens „ausreichend“.</b>
--	---