

Aktualisierung der Einzelhandelsberufe

**Verkäufer/-in und Kaufleute im Einzelhandel
ab dem 1. August 2017**

1. Hintergrund der Aktualisierung
2. Ergebnisse/Schlussfolgerungen der BiBB-Evaluierung
3. Überblick über die Wahlqualifikationen
 - Verkäufer/-in
 - Kaufmann/-frau im Einzelhandel
4. Berufsprofile Verkäufer/-in und Kaufleute im Einzelhandel
5. Thema Warenkunde – Auszug aus der aktualisierten Ausbildungsordnung
6. Schulischer Rahmenlehrplan
7. Prüfung
 - Anrechnung von Prüfungsleistungen
 - Zwischen- und Abschlussprüfung Verkäufer/-in
 - Gestreckte Abschlussprüfung Kaufmann/-frau im Einzelhandel

- 2009 – die gestreckte Abschlussprüfung
Beginnend mit den Einzelhandelsberufen wurde die gestreckte Abschlussprüfung erstmals im diesem Jahr auch in kaufmännischen Berufen eingeführt
 - Vorerst als Erprobungsverordnung erlassen bis zum **31.06.2015**
- 2014 - 2. Erprobungsverordnung mit folgendem Inhalt:
...wird jeweils die Angabe „2015“ durch die Angabe „2018“ ersetzt....



Jede Erprobungsverordnung wird durch das Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB) evaluiert

Hierbei soll der Sinn bzw. Nutzen einer neuen Ausbildungsform überprüft werden.

- Während der Erprobung eine Untersuchung durch 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?

Ergebnisse der BiBB-Evaluierung

- Neuordnung der Einzelhandelsberufe sowie deren Ergänzung durch Erprobungsverordnungen hat sich bewährt
- Berufsbezeichnungen und jeweilige Ausbildungsdauer sollen 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

Auf Grundlage dieser Ergebnisse:

- Start Neuordnungsverfahren im Herbst 2015
- Durch Wirtschaftsministerium im Frühjahr 2017 erlassen
- Start der neuen Einzelhandelsberufe - **01. August 2017**



rot = frühere Bezeichnung

Auswahl 1 aus 4 Modulen (à 3 Monate)

Warenannahme,
Warenlagerung

1. Sicherstellung der
Warenpräsenz

Beratung und
Verkauf

2. Beratung
von Kunden

Kasse

3. Kassensystemdaten
u. Kundenservice

Marketingmaßnahmen

4. Werbung und
Verkaufsförderung

Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes (Der Ausbildungsbetrieb)
 Warenpräsentation und Werbemaßnahmen (Marketinggrundlagen) **+**
 Preiskalkulation (Grundlagen des Rechnungswesen)
 Warenbestandskontrolle (Warenwirtschaft)
 Warenannahme und –lagerung (Warensortiment)
 Verkaufen von Waren (Grundlagen von Beratung und Verkauf)
 Servicebereich Kasse

plus integrativ zu vermittelnde
Berufsbildpositionen (während
der gesamten Ausbildungszeit)

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

rot = frühere Bezeichnung

Aus- und Weiterbildung

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

Auswahl 3 aus 8 Modulen (à 3 Monate)



Einzelhandelsprozesse (Pflicht für alle)

Auswahl 1 aus 4 Modulen (à 3 Monate)



Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes (Der Ausbildungsbetrieb)
 Warenpräsentation und Werbemaßnahmen (Marketinggrundlagen) **+**
 Preiskalkulation (Grundlagen des Rechnungswesen)
 Warenbestandskontrolle (Warenwirtschaft)
 Warenannahme und -lagerung (Warensortiment)
 Verkaufen von Waren (Grundlagen von Beratung und Verkauf)
 Servicebereich Kasse

plus integrativ zu vermittelnde Berufsbildpositionen (während der gesamten Ausbildungszeit)



- **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**

- 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



- **Beratung von Kunden in komplexen Situationen:**
 - **Kaufmotive berücksichtigen**
 - **preis- und qualitätsbestimmte Merkmale**
 - **Rücknahme, Entsorgung**
 - **Umtausch, Beschwerde**
 - **...**



- **Beschaffung von Waren:**
 - **Warenbedarf aus Warenwirtschaftssystem**
 - **Bestellverfahren, Liefermodalitäten**
 - **Vertrags- Zahlungsbedingungen**
 - **Vollständigkeit**
 - **Vorschläge Warensortiment**
 - **Neuaufnahme von Waren**
 - **....**



- **Warenbestandsteuerung:**
 - **Bestandsstatistik**
 - **Umsatzkennziffern**
 - **Maßnahmen Umsatzsteigerung**
 - **Warenbestände steuern**
 - **Ursachen Inventurdifferenzen**
 - **...**



- **Kaufmännische Steuerung- und Kontrolle:**
 - **Ergebnisse Kosten- Leistungsrechnung**
 - **betriebliche Erfolgskontrolle**
 - **Statistiken**
 - **betriebliche Kennzahlen**
 - **Auswirkungen unterschiedlicher Faktoren**
 - **....**



- **Marketingmaßnahmen:**
 - **Marktsituation am Standort**
 - **Marktauftritt von Mitbewerbern**
 - **Vorschläge Marketingmaßnahmen**
 - **Instrumente Marktbeobachtung**
 - **Zielgruppenmarketing**
 - **Platzierung im Verkaufsraum**
 - **Erfolgskontrolle**
 - **....**



- **Onlinehandel:**
 - **Betreuung Onlineshop**
 - **Wechselwirkung berücksichtigen**
 - **Onlinemarketing**
 - **Feedback auswerten**
 - **Kennziffern ermitteln**
 - **Verbesserungen allg.**
 - **Zusammenarbeit mit IT-Dienstleistern**
 - **....**



- **Mitarbeiterführung –und entwicklung:**
 - **Maßnahmenpläne Personalentwicklung**
 - **Gespräche führen**
 - **Konfliktlösung**
 - **Personaleinsatzplan**
 - **Arbeits- Sozialrecht**
 - **....**



- **Vorbereitung unternehmerischer Selbstständigkeit:**
 - **Chancen und Risiken**
 - **Marktforschungsdaten**
 - **Rechtsformen**
 - **Personalbedarf**
 - **Finanzierung**
 - **Versicherungen**
 - **Kennziffern für Entwicklung**
 - **....**

1. Ausbildungsjahr, Kernqualifikation:

„Im Beratungsgespräch 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).

1. Ausbildungsjahr, Kernqualifikation:

„Im Kundengespräch Kenntnisse über Waren anwenden.“

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.“

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
13	Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen			60
14	Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln			60
Summe (insgesamt 880 Stunden)		320	280	280

Aus- und Weiterbildung

geänderte
Zeitrichtwerte

(+20)

(- 20)

Prüfungen

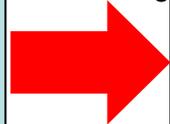
Verkäufer

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

Zwischenprüfung Beginn des 2. Ausbildungsjahres

(bitte neue Bezeichnungen der Prüfungsbereiche beachten)

Anrechnung



Kaufmann im Einzelhandel

Teil 1 (Ende 2. Ausbildungsjahr)

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

Abschlussprüfung Teil 2 (nach 3 Jahren)

Geschäftsprozesse im Einzelhandel	25 %
Fachgespräch in der WQ	40 %



Zwischenprüfung	Prüfungsbereich Verkaufsprozesse Schriftliche Aufgabenstellungen (90 Minuten)
------------------------	---

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

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

Gestreckte Abschlussprüfung Kaufmann/-frau im Einzelhandel



Teil 1 der Abschlussprüfung 35%	Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen Schriftliche Aufgabenstellungen (90 Minuten) 15%	Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation Schriftliche Aufgabenstellungen (60 Minuten) 10%	Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde Schriftliche Aufgabenstellungen (60 min) 10%
Teil 2 der Abschlussprüfung 65%	Prüfungsbereich Geschäftsprozesse im Einzelhandel Schriftliche Aufgabenstellungen (120 Minuten) 25%	Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation Fallbezogenes Fachgespräch (20 min) 40%	
Bestehensregelung mit Sperrfach	Gesamtergebnis von Teil 1 und 2 mit mindestens „ausreichend“, Geschäftsprozesse im Einzelhandel mit mindestens „ausreichend“ Fachgespräch in der Wahlqualifikation mit mindestens „ausreichend“.		

Fachgespräch in der Wahlqualifikation



Zwei Praxisbezogene Aufgaben

Vorbereitung 15 Minuten

Inhalt:

Berufstypische Aufgabenstellung erfassen

Probleme lösen, Vorgehensweise erörtern, Problemlösungen entwickeln und begründen.

wirtschaftliche und ökologische Zusammenhänge

Dauer: 20 Minuten



Anrechnung von Prüfungsleistungen Verordnung „alt“ auf „neu“

Vielen Dank

Kontakt:

IHK Ulm

Holger Balkheimer

Tel.: 0731-173 193

balkheimer@ulm.ihk.de

IHK Ulm

Simone Görtz

0731-173 133

goertz@ulm.ihk.de