

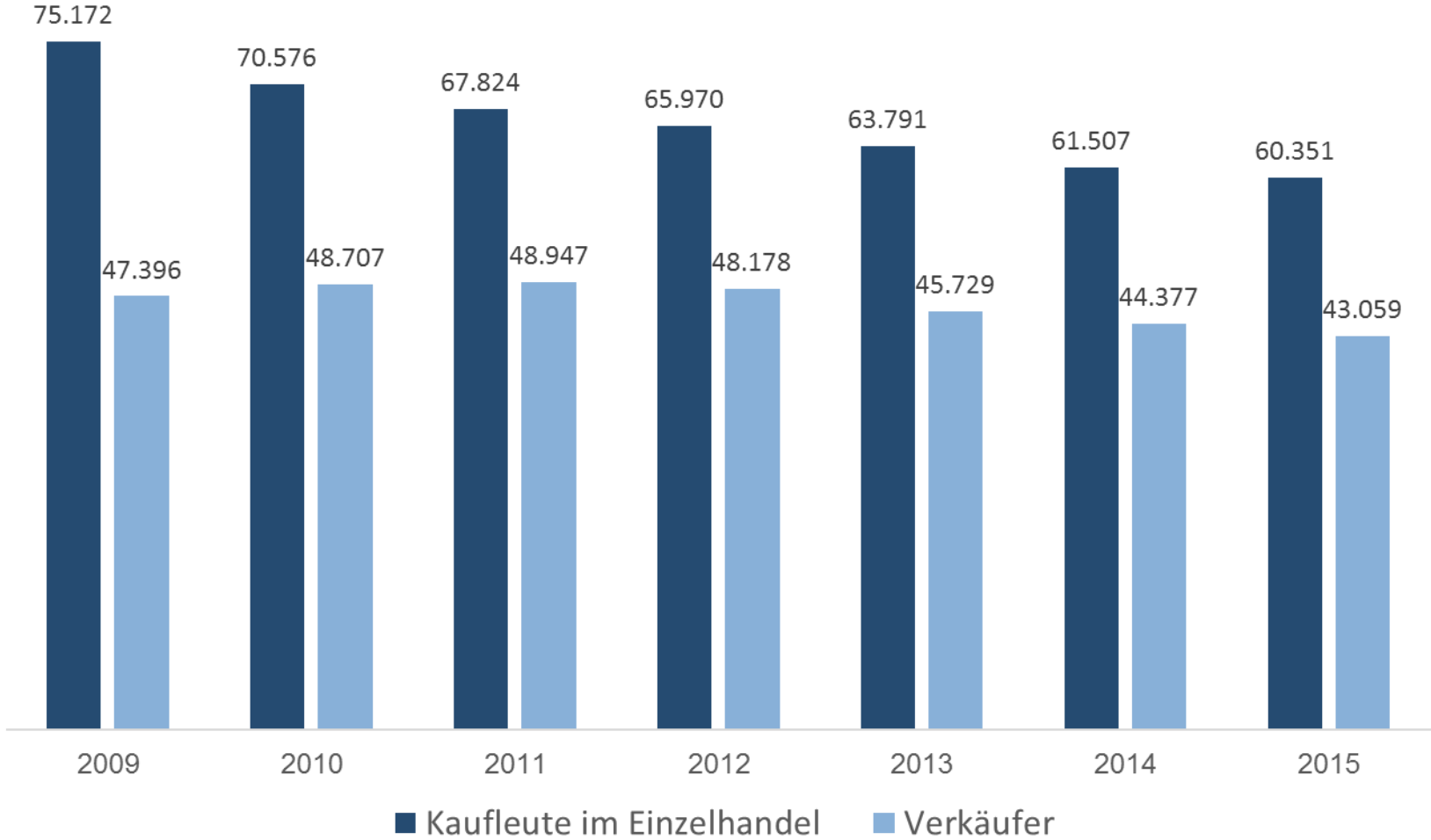
# **Neuordnung Verkäufer und Kaufleute im Einzelhandel**

---

# Verkäufer und Kaufmann im Einzelhandel



### Gesamtvertragszahlen 2009 - 2015



## **Aufbau der Berufe nach ihrer Aktualisierung**

**(Berufsbildpositionen der betrieblichen Ausbildung)**

# Verkäufer (2 Jahre)



**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)

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)

# Anrechnungen 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

## 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).

| 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



## DIE PRÜFUNGSBEREICHE IM ÜBERBLICK: Verkäufer/-in

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

# Zwischen- und Abschlussprüfung Verkäufer

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

|                         |   |  |   |  |
|-------------------------|---|--|---|--|
| <b>Abschlussprüfung</b> | <b>Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen</b> | <b>Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation</b> | <b>Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde</b> | <b>Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation</b> |
|                         | Schriftliche Aufgabenstellungen (90 Minuten)      | Schriftliche Aufgabenstellungen (60 Minuten)           | Schriftliche Aufgabenstellungen (60 min)            | 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“,<br/>                 Fachgespräch in der Wahlqualifikation mit mindestens „ausreichend“<br/>                 mindestens zwei weitere Prüfungsbereiche mit mindestens „ausreichend“ und<br/>                 kein Prüfungsbereich mit „ungenügend“</b> |
|--|---|

## DIE PRÜFUNGSBEREICHE IM ÜBERBLICK: Kaufmann/-frau im Einzelhandel

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

# Abschlussprüfung Kaufleute im Einzelhandel

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

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