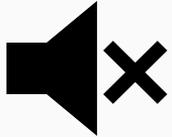


Neuordnung Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement



Technische Hinweise zum Webinar



- Während des Webinars sind die Teilnehmer auf stumm geschaltet.



- Die Teilnehmer können während des Webinars Fragen im Chat stellen.



- Bitte schalten Sie – wenn möglich – im Hintergrund laufende Programme aus, um einen technisch reibungslosen Ablauf zu gewährleisten.

Technische Hinweise zum Webinar

The screenshot shows a webinar interface. At the top left, the logo for 'grosshandel-bw' is visible, along with the text 'Neuordnung Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement'. A status bar indicates 'Ihr Event wurde nicht gestartet' and 'Event starten'. The main content area features a large image of a woman interacting with a digital interface, with the text 'Neuordnung Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement' overlaid. Below this image are logos for 'IHK Industrie- und Handelskammer Karlsruhe', 'IHK Region Stuttgart', and 'IHK Ulm'. At the bottom, there are logos for 'BGA Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V.' and 'grosshandel-bw Verband für Dienstleistung, Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg e.V.'. On the right side, there is a vertical sidebar with a 'TEILNEHMER (0/500)' section, a 'MODERATOREN' section with 'Anna Galster (Moderator)', and a 'CHAT' section. The chat section contains a message: 'Das ist Ihr Chat-Fenster. Geben Sie Ihre Nachricht in das folgende Kästchen ein, um die Unterhaltung zu starten.' A green arrow points from the bottom right of the main content area towards the chat section. At the bottom of the interface, there is a 'Schließen' button and a progress bar showing '1 / 40'.

Wenn das Webinar-Fenster maximiert ist, sehen Sie unten rechts die Chat-Funktion. Geben Sie dort gern Ihre Nachrichten ein.

Gliederung

- Vom Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel zum Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement: Was ändert sich am Berufsbild?

Alexander Kolodzik

- Änderungen des Berufsbildes im Rahmenlehrplan der Berufsschulen

Steffen Berner

- Neue Prüfungsstruktur – gestreckte Abschlussprüfung, Vertragsgestaltung

Holger Balkheimer

Referentenvorstellung



Holger Balkheimer

Ausbildungsberater
IHK Ulm



Steffen Berner

Studiendirektor
Fachleiter am Seminar in
Weingarten für Berufliche
Schulen



Alexander Kolodzik

Mitglied der Haupt-
geschäftsführung des BGA



Olaf Ruland

Assessor iur.
Leiter Forum Bildung
grosshandel-bw

Vom Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel zum Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement: Was ändert sich am Berufsbild?



Alexander Kolodzik

Mitglied der Haupt-
geschäftsführung des BGA



BGA

Bundesverband
Großhandel, Außenhandel,
Dienstleistungen e.V.



grosshandel-bw



Kaufmann/Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Was ändert sich am Berufsbild?

Inhalt

1. Gründe für die Neuordnung
2. Das Wichtigste in Kürze
3. Betriebliche Ausbildungsinhalte (Ausbildungsrahmenplan)
4. Fazit

Auf 10 freie Stellen kommen 6 Bewerber.

Der Wettbewerb um Auszubildende wird sich verschärfen.

Der Großhandel kann seinen Bedarf an Fachkräften nicht decken. Vor allem auf der Spezialisten-Ebene ist die Lücke deutlich. Tendenz: steigend

Fachkräftegewinnung 2020

- Rückläufige Bewerberzahlen
- Wettbewerb zu anderen Branchen
- Konkurrenz zu Hochschulen

Veränderte Anforderungen

Seit der letzten Reform 2006 haben sich die Anforderungen an Kaufleute im Groß- und Außenhandel verändert.

- Wachsende Bedeutung von Beratung und Dienstleistungen: vom Warenkaufmann zum Lösungsanbieter
- Digitalisierung von Geschäftsprozessen (E-Business)
- Wachsende Bedeutung des Onlinehandels und der Plattformökonomie: Vielfalt der Vertriebskanäle (Multichannel)
- Stärkere Prozessorientierung und Projektmanagement
- Handlungs- und Kompetenzorientierung in Ausbildungsordnungen
- ▶ **Steigerung der Attraktivität des Berufsbildes**

A long, colorful train of shipping containers stretches across a vast, flat desert landscape under a dramatic sunset sky. The containers are in various colors, including orange, yellow, and blue. The foreground shows the side of a large orange container with two doors and metal latches. The train curves into the distance, creating a strong sense of perspective.

Das **Wichtigste** in Kürze

Eckdaten

- Titel: **Kaufmann/Kauffrau für Groß-und Außenhandelsmanagement**
- Ausbildungsdauer: **3 Jahre** (36 Monate)
- Struktur des Berufes: **Fachrichtungen Großhandel/Außenhandel**
- Inkrafttreten: **1. August 2020**
- Prüfungsstruktur: **gestreckte Abschlussprüfung**

Wesentliche strukturelle Änderungen

- Neuer Name: **Kaufmann/Kauffrau für Groß-und Außenhandelsmanagement**
- Neue Gliederung des **Ausbildungsrahmenplans: Orientierung an Geschäftsprozessen**
- **Gestreckte Abschlussprüfung** statt Zwischen- und Abschlussprüfung
 - Teil 1 der Abschlussprüfung (schriftlich) nach 18 Monaten über Inhalte der ersten 15 Monate zählt mit in die Endnote
 - Teil 2 der Abschlussprüfung (schriftlich + mündlich) am Ende der Ausbildung
 - Fallbezogenes Fachgespräch mit neuer „Reportvariante“ zu betrieblichen Fachaufgaben im Ausbildungsbetrieb

Modell der vollständigen Handlung



Bessere Orientierung der
Ausbildungsinhalte am
Modell der vollständigen
Handlung und

Quelle: www.foraus.de

Quelle: www.foraus.de

Wesentliche inhaltliche Änderungen

- Waren- und kundenbezogene **Dienstleistungen**
- Elektronische Geschäftsprozesse (**E-Business**), Datenschutz, IT-Sicherheit
- Arbeit in Projekten (**Projektmanagement**)
- Vielfalt der Vertriebskanäle, insb. Onlinevertriebskanal (**E-Commerce**)
- **Nachhaltigkeit** in Lieferketten
- Betriebliche **Compliance**
- **Retourenmanagement** (Fachrichtung Großhandel)
- **internationale Berufskompetenzen** (Fachrichtung Außenhandel)

Betriebliche Ausbildungsinhalte

Der Ausbildungsrahmenplan

Fachrichtungsübergreifend profilgebend	Fachrichtungsübergreifend integrativ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten 2. Handelsspezifische Beschaffungslogistik planen und steuern 3. Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorientiert planen, organisieren und durchführen 4. Marketingmaßnahmen planen, durchführen, kontrollieren und steuern 5. Verkauf kundenorientiert planen und durchführen 6. Distribution planen und steuern 7. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle durchführen 8. Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berufsbildung sowie arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften 2. Bedeutung des Groß- und Außenhandels sowie Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes 3. Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit 4. Umweltschutz 5. Kommunikation 6. Elektronische Geschäftsprozesse (E-Business)
Fachrichtung Großhandel	Fachrichtung Außenhandel
<ol style="list-style-type: none"> 1. Lagerlogistik planen, steuern und abwickeln 2. Warenbezogene Rückabwicklungsprozesse organisieren und durchführen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Außenhandelsgeschäfte abwickeln und Auslandsmärkte bedienen 2. Internationale Berufskompetenzen anwenden

Fachrichtungsübergreifende profilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (1)

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten	16	
2	Handelsspezifische Beschaffungslogistik planen und steuern		10
3	Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorientiert planen, organisieren und durchführen	12	
			4
4	Marketing maßnahmen planen, durchführen, kontrollieren und Steuern		8
		14	
5	Verkauf kundenorientiert planen und durchführen		8
			6
6	Distribution planen und steuern		6
7	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle durchführen		12
8	Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern	6	
			4

Fachrichtungsübergreifende profilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (2)

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
5	Verkauf kundenorientiert planen und durchführen (§ 4 Absatz 2 Nr. 5)	<ul style="list-style-type: none"> e) Zusammensetzung der Kundenstruktur ermitteln, Kundenkontakte herstellen und pflegen f) Betriebliche Vertriebskanäle kundenspezifisch nutzen g) Möglichkeiten von Onlinevertriebskanälen prüfen sowie Verknüpfungen und Wechselwirkungen zwischen verschiedenen Vertriebskanälen darstellen h) dem Kunden Handlungsmöglichkeiten bei auftragsbezogenen Änderungen, insbesondere bei Preisänderungen, aufzeigen i) Beratungs- und Verkaufsgespräche kunden- und ergebnisorientiert unter Berücksichtigung verkaufspsychologischer Aspekte planen, durchführen und nachbereiten j) Verträge abschließen k) Kundenreklamationen erfassen und nach rechtlichen Regelungen und betrieblichen Vorgaben bearbeiten sowie Kulanzregelungen anwenden 		8

Fachrichtungsspezifische profilgebende FKF in der Fachrichtung Großhandel

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	Lagerlogistik planen, steuern und abwickeln		24
2	warenbezogene Rückabwicklungsprozesse organisieren und durchführen		4

Fachrichtungsspezifische profilgebende FKF in der Fachrichtung Außenhandel

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	Außenhandelsgeschäfte abwickeln und Auslandsmärkte bedienen		20
2	Internationale Berufskompetenzen anwenden		8

Fachrichtungsübergreifende *integrativ* zu vermittelnde FFK

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	Berufsbildung sowie arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften	während der gesamten Ausbildung zu vermitteln	
2	Bedeutung des Groß- und Außenhandels sowie Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes		
3	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit		
4	Umweltschutz		
5	Kommunikation	6	4
6	Elektronische Geschäftsprozesse (E-Business) abwickeln	10	8

Fazit

Ein attraktives Berufsbild für Menschen mit Schlüsselfunktion im Groß- und Außenhandel

- **Evolutionäre Weiterentwicklung** des Berufsbildes
- Die **Ausbildung bleibt anspruchsvoll**
 - für die Auszubildenden: **Premiumberuf** mit Anforderungen an die Eingangsqualifikation
 - für den Ausbildungsbetrieb: **Qualität** der Ausbilder und Ausbildung
- Branchenvielfalt und Aufgabenvielfalt ist abzudecken (**Ausbildungsbreite**)
- Schlüsselfaktor im Groß- und Außenhandel bleibt der **Mensch mit seinem kunden- und lieferantenbezogenen Problembewusstsein und -vermögen**

Wir wünschen eine erfolgreiche Ausbildung!

Weitere Informationen unter www.bga.de/grosshandeln

Kontakt:

Bundesverband Großhandel,
Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) e.V.
Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin
Tel.: 030 590099540
E-Mail: grosshandeln@bga.de

Änderungen des Berufsbildes im Rahmenlehrplan der Berufsschulen



Steffen Berner

Studiendirektor
Fachleiter am Seminar in
Weingarten für Berufliche
Schulen

Anforderungen an die berufliche Bildung

Bildungsauftrag der Berufsschule

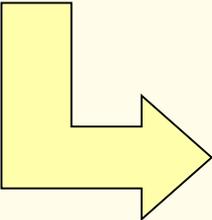
- Berufsfähigkeit erreichen
- Anforderungen annehmen
- Verantwortung entwickeln
- Lebenslanges Lernen

Paradigmenwechsel in der Lerntheorie

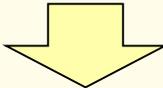
- Lernen u. Arbeiten in Gruppen
- Stärkung individueller Lernprozesse
- Einbettung in Anwendungskontext

Gesellschaftlicher und beruflicher Strukturwandel

- schnellere Wissensalterung
- steigende Anpassungsfähigkeit
- zunehmende Kundenorientierung

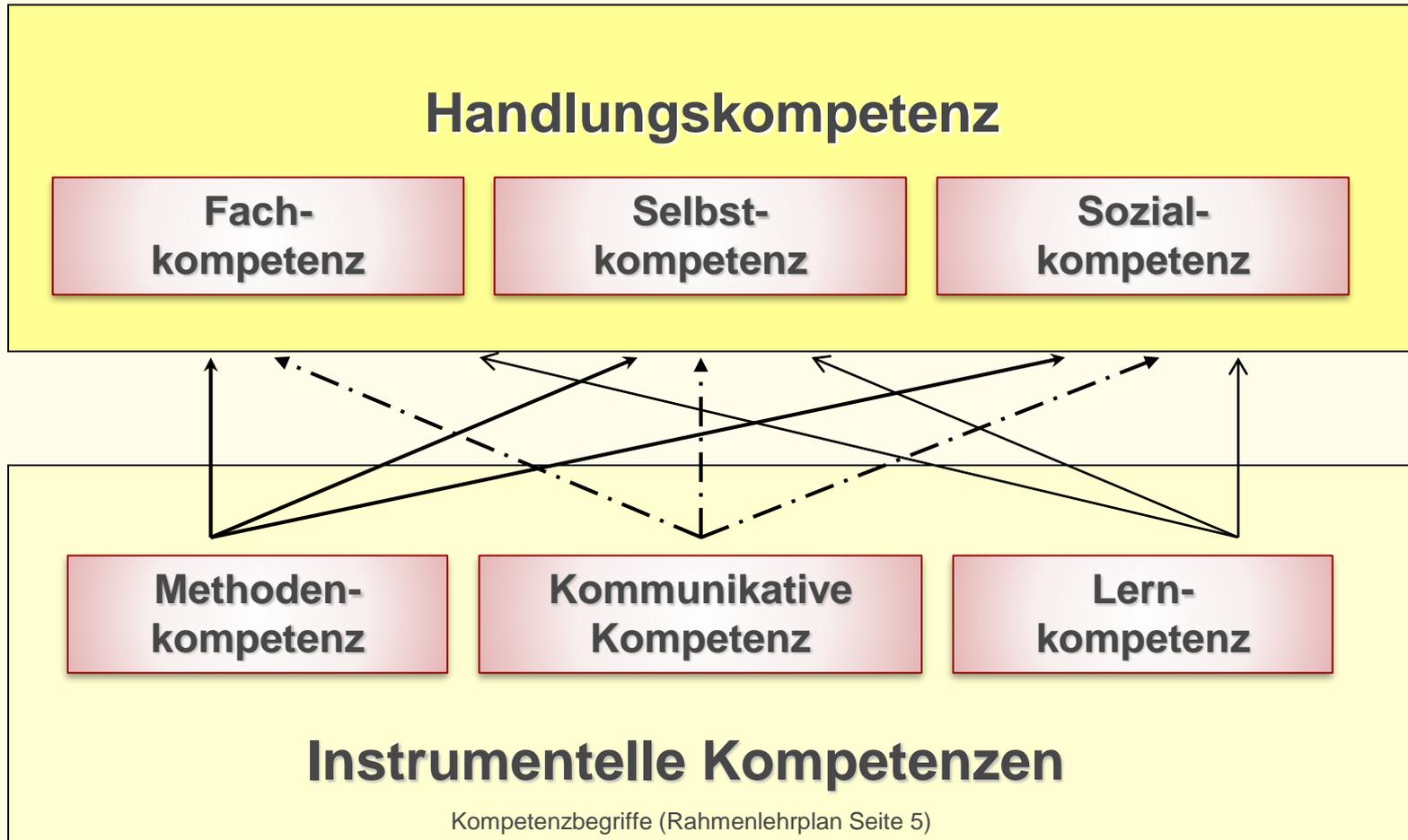


**Wissensvermittlung im Sinne von Wissensmanagement
Erkenntnis und Verständnis für Zusammenhänge
selbstständiges und problemlösendes Handeln**



**Vermittlung von
beruflicher Handlungskompetenz**

Berufliche Handlungskompetenz



Vorstellung des neuen Bildungsplans

Auszug aus den berufsbezogenen Vorbemerkungen des Rahmenlehrplans S. 7 f.

Die Aufgaben der Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement beziehen sich auf alle **Leistungsbereiche des Groß- und Außenhandels**.

Das Einsatzgebiet erstreckt sich auf die Planung, Organisation und Steuerung **der Beschaffung und des Absatzes** von Waren in erster Linie an andere Unternehmen sowie auf das Angebot von **warenbezogenen Service- und Dienstleistungen**. Dabei nutzen sie **unterschiedliche Einkaufs- und Vertriebswege**. Die Arbeit ist **national und international** geprägt.

Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement sind in **Handels- und Industrieunternehmen unterschiedlicher Branchen** tätig.

Kernprozesse im Groß- und Außenhandel



- bleiben gleich
- Fokus verstärkt auf
 - Prozess- und Serviceorientierung
 - Digitalisierung

Grundsätze des neuen Bildungsplans

Digitale Arbeits- u.
Geschäftsprozesse

E-Business
(Nutzung informations-
technischer Systeme)

**Lernfeldübergreifende integrative
Unterrichtsschwerpunkte**

Einsatz
digitaler
Werkzeuge

Fremdsprache

Nachhaltigkeit

Grundsätze des neuen Bildungsplans

- **Lernfelder** umfassen alle typischen beruflichen **Handlungsfelder** des Berufsbildes
- Vorrang der **Handlungssystematik** gegenüber der Fachsystematik
- Alle Lernfelder sind als **vollständige Handlung** beschrieben



Rahmenlehrplan Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandelsmanagement (Seite 8)

Lernfelder		Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Nr.				
1	Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten	80		
2	Aufträge kundenorientiert bearbeiten	80		
3	Beschaffungsprozesse durchführen	80		
4	Werteströme erfassen und dokumentieren	80		
5	Kaufverträge erfüllen		60	
6	Ein Marketingkonzept entwickeln		60	
7	Außenhandelsgeschäfte anbahnen		40	
8	Werteströme auswerten		80	
9	Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen		40	
10	Kosten- und Leistungsrechnung durchführen			80

Rahmenlehrplan Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandelsmanagement (Seite 8)

Fachrichtung Großhandel				
11 GH	Waren lagern			80
12 GH	Warentransporte abwickeln			40
13 GH	Ein Projekt im Großhandel planen und durchführen			80
Fachrichtung Außenhandel				
11 AH	Internationale Warentransporte abwickeln			80
12 AH	Außenhandelsgeschäfte abwickeln und finanzieren			80
13 AH	Ein Projekt im Außenhandel planen und durchführen			40
Summen: insgesamt 880 Stunden		320	280	280

Was ist neu?

hinzugekommen



- + 40 Stunden für „Wertströme erfassen und dokumentieren“
- separates LF für Außenhandel, 40 Stunden
- LF9 digitale Werkzeuge
- LF13 Projekt
- ...

weggefallen



- LF Personal (in LF1 einzelne Elemente enthalten)
- LF Finanzierung (in LF2 einzelne Elemente enthalten, z. B. Leasingvertrag)
- - 40 Stunden für Marketing
- KB IV WiSo
- ...

Lernfeld 2 - Lesehinweise S. 28

fortlaufende
Nummer

Kernkompetenz der übergeordneten beruflichen
Handlung ist niveauangemessen beschrieben

Angabe des Ausbildungsjahres;
Zeitrichtwert

**Lernfeld 2: Aufträge kundenorientiert
bearbeiten**

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, den Verkauf von Waren und Dienstleistungen gesetzeskonform, kundenorientiert und unter Berücksichtigung der Unternehmensziele abzuwickeln.

Die Schülerinnen und Schüler **analysieren** den Verkaufsprozess von Waren und Dienstleistungen des Unternehmens (*Unternehmen zu Unternehmen*).

Sie **informieren** sich über die rechtlichen Grundlagen von Kaufverträgen (*Vertragsfreiheit, Rechts- und Geschäftsfähigkeit, Besitz und Eigentum, Nichtigkeit und Anfechtbarkeit, Formvorschriften*).

Sie **planen** die Kontaktaufnahme zu Kunden und **wählen** dazu gängige Kommunikationswege **aus**, auch über Online-Plattformen.

Sie **bearbeiten** Anfragen von Neu- und Stammkunden (*Bonitätsprüfung*) und erstellen aussagekräftige Angebote (*Preisnachlässe, Liefer- und Zahlungsbedingungen*) digital auch in einer Fremdsprache. Dazu beschaffen, erfassen und vervollständigen sie Daten und Informationen unter Berücksichtigung von Datensicherheit und Datenschutz (*Stammdatenmanagement*).

1. Satz enthält generalisierte Beschreibung der Kernkompetenz (siehe Bezeichnung des Lernfeldes) am Ende des Lernprozesses des Lernfeldes

verbindliche Mindestinhalte sind kursiv markiert

offene Formulierungen ermöglichen den Einbezug organisatorischer und technologischer Veränderungen

Datenschutz und Datensicherheit sind berücksichtigt

Lernfeld 2 - Lesehinweise S. 28

Sie **führen** Beratungs- und Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung von Techniken der Gesprächsführung und der Verhandlungsführung (*verbal, non-verbal*). Auf Kundeneinwände reagieren sie situationsgerecht und weisen auf Serviceangebote, Dienstleistungen und Ergänzungsartikel hin, auch in einer Fremdsprache.

berufssprachliche Handlungssituationen berücksichtigen

Fremdsprache ist berücksichtigt

Sie **schließen** unter Beachtung betrieblicher Regelungen Kaufverträge rechtskräftig **ab** (*Angebot, Bestellung, Auftragsbestätigung, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Eigentumsvorbehalt, Kaufvertragsarten*). Dabei binden sie Finanzierungs- und Dienstleistungsangebote mit ein (*Lieferantenkredit, Leasingvertrag*).

offene Formulierungen ermöglichen unterschiedliche methodische Vorgehensweisen unter Berücksichtigung der Sachausstattung der Schulen

Sie erstellen und **kontrollieren** Rechnungen und Lieferscheine. Dabei erläutern sie den Nutzen einer integrierten Unternehmenssoftware. Bei Verkaufsprozessen mit ausländischen Kunden beachten sie die Besonderheiten von Auslandsgeschäften (*Ausfuhrverfahren, Ausfuhrkontrolle*).

Komplexität und Wechselwirkungen von Handlungen sind berücksichtigt

Die Schülerinnen und Schüler **bewerten und optimieren** den Verkaufsprozess, auch unter dem Aspekt der Kundenzufriedenheit und -bindung. Dabei sind sie sich ihrer Mitverantwortung für die Gesellschaft und Umwelt bewusst.

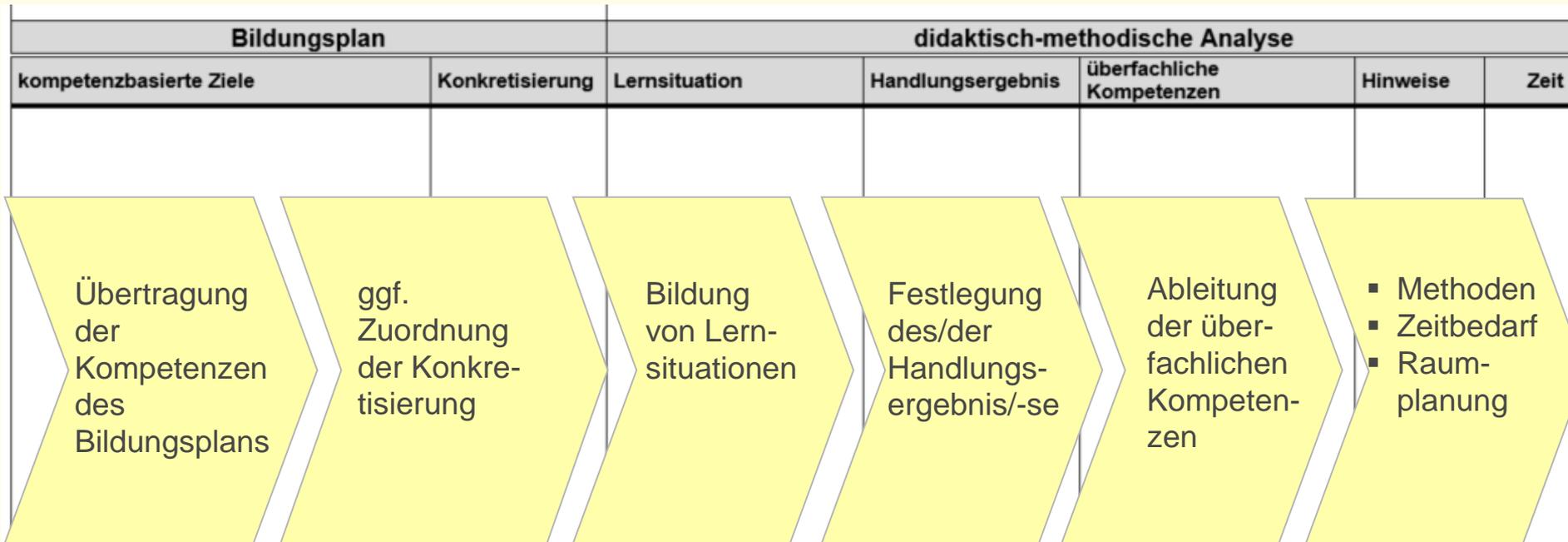
Nachhaltigkeit in Lern- und Arbeitsprozessen ist berücksichtigt

Sie **reflektieren** ihr eigenes Handeln und begreifen die Kundenorientierung als Leitbild im Verkaufsprozess.

Fach-, Selbst-, Sozialkompetenz; Methoden-, Lern- und kommunikative Kompetenz sind berücksichtigt

Gesamtext gibt Hinweise zur Gestaltung ganzheitlicher Lernsituationen über die Handlungsphasen hinweg

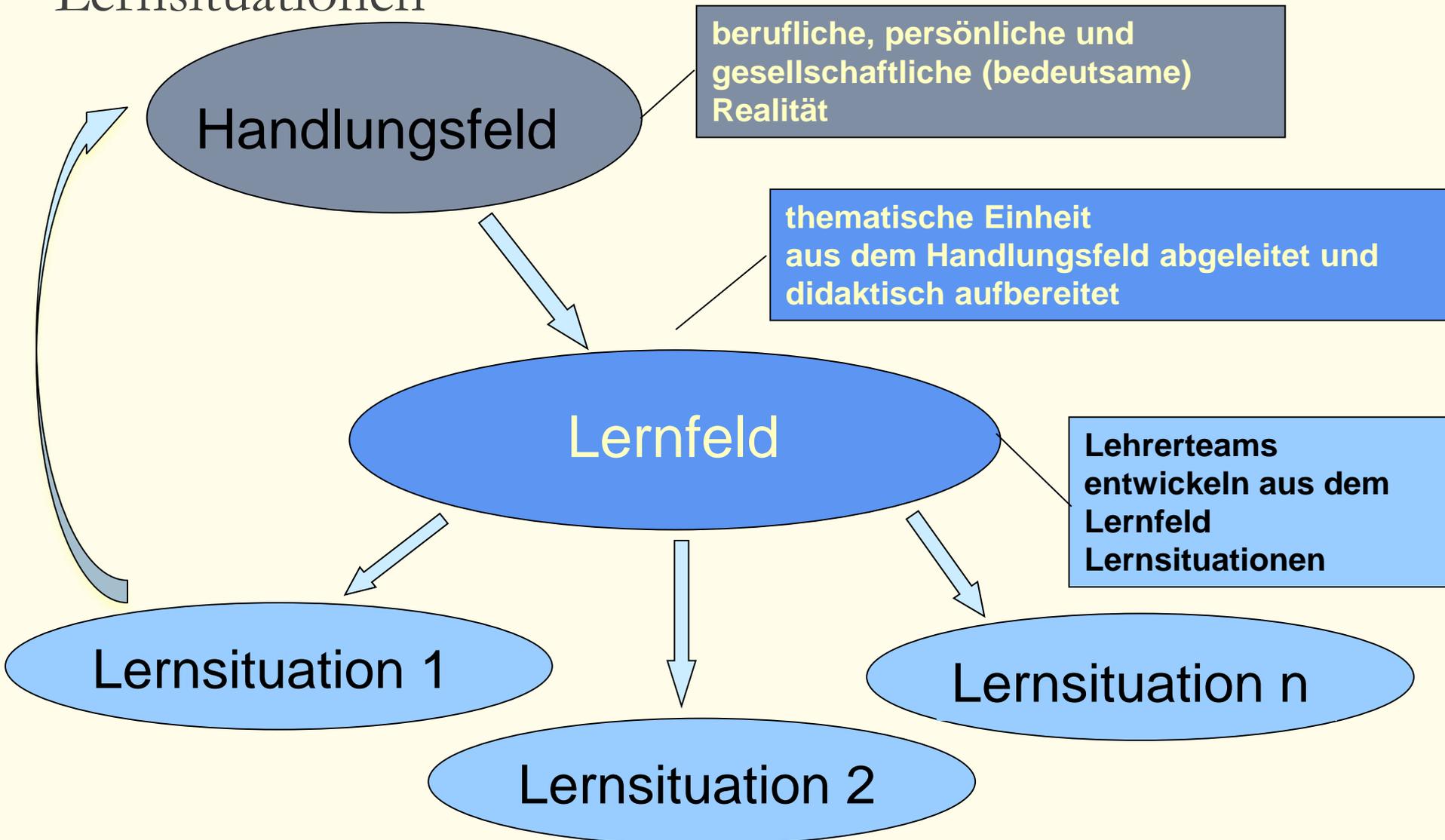
Vom Lernfeld zur Zielanalyse



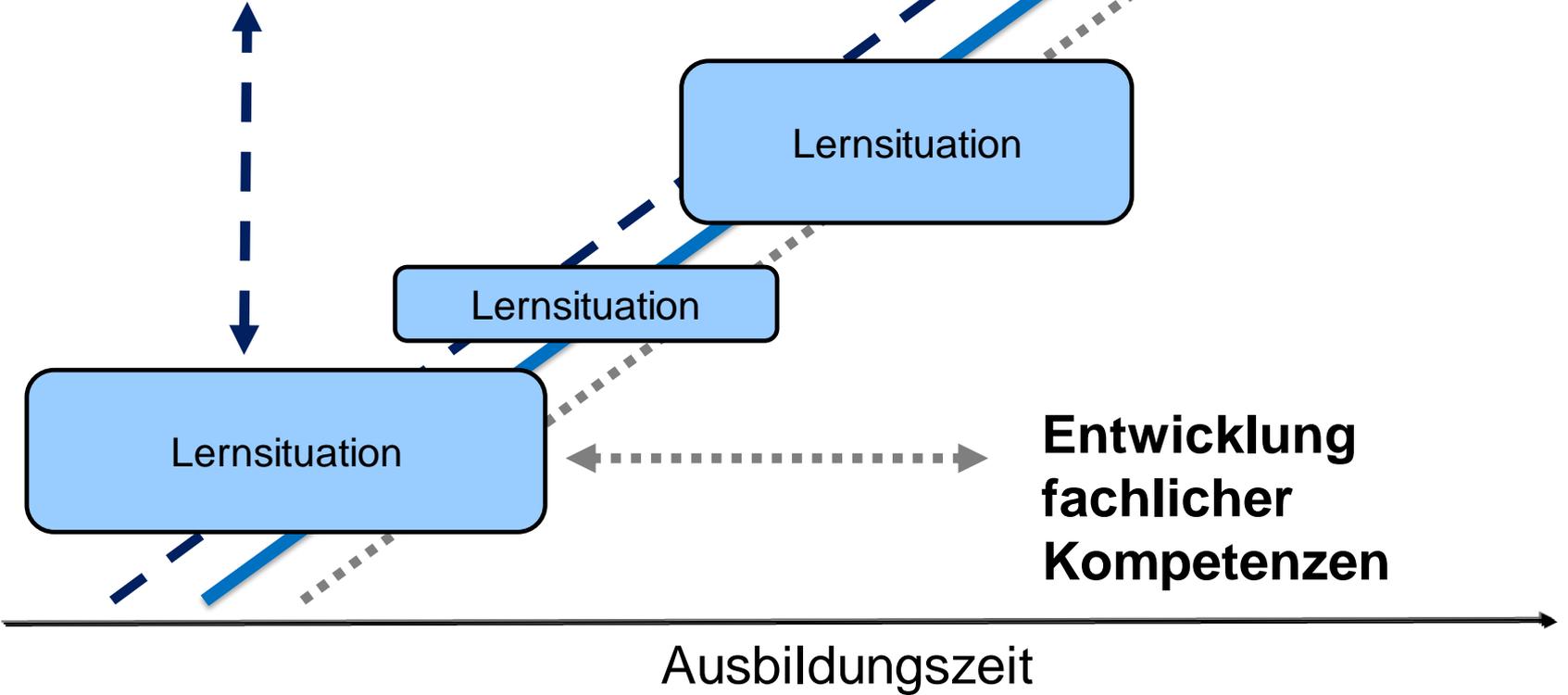
Auszug Zielanalyse Beispiel – Lernfeld 3

Zielanalyse						
Beruf-Kurz	WGM Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandelsmanagement					Zeitrühwert
Lernfeld-Nr.	03 Beschaffungsprozesse durchführen					80
Kernkompetenz	Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Beschaffungsprozesse zu planen, zu steuern und durchzuführen.					1
Schule, Ort	Lehrerteam					
Bildungsplan			didaktisch-methodische Analyse			
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler analysieren das vorhandene Sortiment (Sortimentsbreite und -tiefe, Kern- und Randsortiment). Dabei berücksichtigen sie die aktuelle Nachfrage, die Konkurrenzangebote und die voraussichtlichen Marktentwicklungen.		LS01: Sortiment analysieren	Analysebericht	systematisch vorgehen Informationen strukturieren Probleme erkennen und zur Lösung beitragen Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen Textverständnis schulen	Vgl. LF06	04
[...] Unter dem Aspekt des nachhaltigen Wirtschaftens ermitteln sie den betrieblichen Beschaffungsbedarf und gestalten das Sortiment.		LS02: Sortiment gestalten	Handlungsempfehlungen	Informationen strukturieren Entscheidungen treffen Informationsquellen auffinden		03
[...] Die Schülerinnen und Schüler machen sich mit dem Beschaffungsprozess vertraut.		LS03: Beschaffungsprozess darstellen	Beschaffungsprozess	Informationen strukturieren Zusammenhänge herstellen		02
Sie ermitteln die optimale Bestellmenge durch Gegenüberstellung von Lagerhaltungs- und Bestellkosten. Sie bestimmen geeignete Bestellzeitpunkte (Bestellpunktverfahren, Bestellrhythmusverfahren, Just-in-time, Meldebestand, Höchstbestand, Mindestbestand).	tabellarisch und grafisch	LS04: Optimale Bestellmenge ermitteln LS05: Bestellzeitplanung durchführen	Optimale Bestellmenge Handlungsempfehlung Bestellzeitplan Handlungsempfehlung	systematisch vorgehen Ergebnisse ermitteln Abhängigkeiten finden Schlussfolgerungen ziehen systematisch vorgehen Ergebnisse ermitteln Abhängigkeiten finden Schlussfolgerungen ziehen		06 06
Die Schülerinnen und Schüler recherchieren Bezugsquellen unter Verwendung verschiedener Kommunikationswege und Datenquellen.		LS06: Bezugsquellen ermitteln	Übersicht	systematisch vorgehen Informationsquellen auffinden		03

Lernfeldansatz: Handlungsfelder, Lernfelder, Lernsituationen



**Entwicklung
überfachlicher
Kompetenzen**



Handlungskompetenz

Lernsituation

Lernsituation

Lernsituation

Lernsituation

**Entwicklung
fachlicher
Kompetenzen**

Ausbildungszeit

Unterstützungsangebote für die Lehrkräfte

- Dienstbesprechungen im Februar 2020 zur Umsetzung des neuen Bildungsplans
Material: Zielanalysen; exemplarische Lernsituationen
- Angeleitete Workshops zur Erstellung von Lernsituationen für Lehrkräfte im März 2020
- Dienstbesprechung zum Thema Lernerfolgskontrollen und Prüfung im Juli 2020
Material: exemplarische Lernerfolgskontrollen

Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde

Kompetenzbeschreibungen I-III

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf

Kfl. im Groß- und Außenhandelsmanagement

Lernfelder		Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden		
Nr.		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1	Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten	80		
2	Aufträge kundenorientiert bearbeiten	80		
3	Beschaffungsprozesse durchführen	80		
4	Wertströme erfassen und dokumentieren	80		
5-9	...			
10	Kosten- und Leistungsrechnung durchführen			80
11	Waren lagern			80
12	Warentransport abwickeln			40
13	Ein Projekt im Großhandel planen und durchführen			80
Summen: insgesamt 880 Stunden		320	280	280

3. Jahr
Bsp.
Großhandel



Länderspezifische Ergänzungen für Baden-Württemberg

Kompetenzbeschreibungen für den Unterricht in der kaufmännischen Berufsschule im Prüfungsbereich "Wirtschafts- und Sozialkunde"	---	40	40
Summen: insgesamt 960 Stunden	320	320	320

Auszug aus der Stundentafel Berufsschule in Baden-Württemberg (zu § 4 Abs. 1 – BSO)

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1 Pflichtbereich			
1.1 Fächer			
Religionslehre	1	1	1
Deutsch	1	1	1
Gemeinschaftskunde	1	1	1
1.2 Kompetenzbereiche			
Berufsfachliche Kompetenz	8	8	8
Projektkompetenz			
2 Wahlpflichtbereich	2	2	2
Stützunterricht, Erweiterungsunterricht z. B. Computeranwendung, berufsbezogene Fremdsprache, Erwerb von Zusatzqualifikationen			



Jahres(Halbjahres)zeugnis

Pflichtbereich

Religionslehre 2

Deutsch 3

Gemeinschaftskunde 3

Berufsfachliche Kompetenz 2

Projektkompetenz 1

Wahlpflichtbereich

Englisch 3

Neue Prüfungsstruktur – gestreckte Abschlussprüfung, Vertragsgestaltung



Holger Balkheimer

Ausbildungsberater
IHK Ulm



Grundsätzliches zur gestreckten Prüfung

- Die gestreckte Abschlussprüfung ist seit 2005 als reguläre/mögliche Prüfungsvariante im BBiG vorgesehen.
- Es handelt sich um **EINE** Abschlussprüfung in „zwei zeitlich auseinander fallenden Teilen“.
- Die bisherige Zwischenprüfung entfällt, Teil 1 zählt bereits für die Endnote! Die Auszubildenden müssen frühzeitig in Betrieb und Schule „fit gemacht“ werden.
- Das endgültige Prüfungsergebnis wird erst nach Beendigung von Teil 2 festgestellt. Über die in Teil 1 erbrachten Leistungen erhält der Prüfling eine schriftliche Bescheinigung (§ 5 BBiG).
- Die Teil 1-Prüfung kann für sich genommen nicht „bestanden“ oder „nicht bestanden“ werden. Erzielte Leistungen bleiben bestehen.

Die Prüfungsbereiche im Überblick

	Prüfungsbereich	Dauer	Prüfungs- instrument	Gewich- tung
Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung	Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen	90 Min.	Schriftliche Prüfung	25 %
Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen	60 Min.	Schriftliche Prüfung	15 %
	Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften *	120 Min.	Schriftliche Prüfung	30 %
	Wirtschafts- und Sozialkunde	60 Min.	Schriftliche Prüfung	10 %
	Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel *	30 Min.	Gesprächssimulation	20 %

* Außenhandel entsprechend

Zeitlicher Aufbau im Detail



Abschlussprüfung **Teil 1**

Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen

- Schriftliche Prüfung
- 90 Minuten
- Gewichtung 25 %

Anforderungen:

1. Bedarfe und Absatzchancen ermitteln, Informationen über Waren und Dienstleistungen einholen und marktorientierte Warensortimente und kundenbezogene Dienstleistungsangebote bewerten,
2. Angebote von Lieferanten einholen und vergleichen, Waren bestellen und Dienstleistungen beauftragen,
3. Kundenanfragen bearbeiten, Angebote erstellen und Aufträge unter Beachtung von Liefer- und Zahlungsbedingungen bearbeiten,
4. adressatengerecht, situations- und zielorientiert kommunizieren sowie
5. Kundendaten verwalten und dabei rechtliche Regelungen zum Datenschutz und zur IT-Sicherheit einhalten.

Durchführungszeitpunkt: 4. Ausbildungshalbjahr

Abschlussprüfung **Teil 2** (mdl. Abschlussprüfung)

Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel

<ul style="list-style-type: none">• Fallbezogenes Fachgespräch• 30 Minuten• Gewichtung 20 %	<ol style="list-style-type: none">1. berufstypische Aufgabenstellungen erfassen,2. Probleme und Vorgehensweisen erörtern,3. Lösungswege entwickeln und begründen,4. Geschäftsgespräche kunden-, service- und prozessorientiert führen und auswerten und dabei Waren-, Dienstleistungs- und Fachkenntnisse einbeziehen,5. praxisbezogene Aufgaben unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und ökologischer Zusammenhänge und unter Beachtung rechtlicher Zusammenhänge planen, durchführen, steuern und auswerten.
<p>Durchführungszeitpunkt: am Ende der Berufsausbildung</p>	<p>Eines der nachfolgenden Gebiete ist zu Grunde zu legen:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Verkauf und Distribution,2. Warensortiment und Marketing oder3. Einkauf und Beschaffungslogistik.

Abschlussprüfung Teil 2

Hinweise zur Vorbereitung auf das fallbezogene Fachgespräch *

Möglichkeit A:

Der Prüfling hat eine von zwei praxisbezogenen Fachaufgaben zu bearbeiten, die ihm der Prüfungsausschuss (aus zwei unterschiedlichen Gebieten) zur Wahl stellt.

Vorbereitungszeit: 15 Minuten

Möglichkeit B:

Der Prüfling hat im Ausbildungsbetrieb zwei praxisbezogene Fachaufgaben zu bearbeiten, die der Ausbildungsbetrieb (aus zwei unterschiedlichen Gebieten) festlegt.

Zu jeder Fachaufgabe ist ein dreiseitiger Report zu erstellen und dem Prüfungsausschuss zuzuleiten. Der Prüfungsausschuss wählt eine Fachaufgabe aus und entwickelt ausgehend davon das Fachgespräch.

* zu den ausführlichen Vorgaben vgl. Verordnungstext!

Bestehensregelung

Prüfung ist bestanden, wenn:

Im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mindestens „ausreichend“

Im Ergebnis von Teil 2 der Abschlussprüfung mindestens „ausreichend“

In mindestens drei Prüfungsbereichen von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“

In keinem Prüfungsbereich von Teil 2 mit „ungenügend“

Vertragsgestaltung

- Bereits eingereichte Verträge werden automatisch umgeschrieben.
- Erneute Eintragungsbestätigung mit den neuen Berufsbezeichnungen sowie den angedachten Prüfungszeiträumen.
- Zukünftige Verträge bitte nur noch über die neue Ausbildungsberufe abschließen.
- Anpassung des betrieblichen Ausbildungsplans durch den Ausbildungsbetrieb.
- Aushändigung der neuen Ausbildungsverordnung an die zukünftigen Azubis.

KONTAKTDATEN

Holger Balkheimer

Tel.: 0731- 173 193
balkheimer@ulm.ihk.de

Simone Görtz

0731-173 133
goertz@ulm.ihk.de

Fragerunde





Für wen gilt die neue Ausbildungsordnung?

**Was passiert mit bestehenden
Ausbildungsverhältnissen?**

**Warum wurde der Name des Berufsbildes
geändert?**





Wie ändert sich die Prüfungsstruktur?

**Wie muss ich den betrieblichen
Ausbildungsplan gestalten?**

**Wir haben in unserem Unternehmen bislang
noch keinen online-shop, können wir dann
überhaupt noch ausbilden?**



Ihr Partner im Wettbewerb



Für Sie erreichbar:

 0621 15003-0



info@grosshandel-bw.de



<https://www.grosshandel-bw.de/>