

Geprüfter Handelsfachwirt (IHK)

Bachelor Professional of Trade and Commerce (CCI)

bbz. **b**ildung **b**edeutet **z**ukunft:





Bachelor Professional (CCI) und Master Professional (CCI) –

Hinweis zur englischen Übersetzung der Abschlussbezeichnungen

Die Übersetzung der englischen Abschlussbezeichnungen dient dem Einsatz im Ausland oder in anderen internationalen Zusammenhängen. Sie wird von den Industrie- und Handelskammern vorgenommen. Als international verständliche Lesehilfe erläutert sie den englischsprachigen Lesern das deutsche Aufstiegsfortbildungssystem. Denn für dieses gibt es keine internationale Entsprechung. Es handelt sich weder um Zeugnisse noch um akademische Titel. Sie begründen ebenso wenig eine Anrechenbarkeit von Vorleistungen für ein Hochschulstudium. Durch den Zusatz „Professional“ wird auf den hohen Berufsbezug und den erheblichen Praxisanteil hingewiesen. Der Zusatz „CCI“ (Chamber of Commerce and Industry) ist Bestandteil der Abschlussbezeichnung und verdeutlicht die Abgrenzung zu Hochschulabschlüssen. Die englischen Übersetzungen dienen nicht dazu, den erworbenen Abschluss in irgendeiner Form aufzuwerten. Deshalb dürfen sie auch nicht auf Briefköpfen, Visitenkarten, Webseiten o. ä. in irreführender Weise genutzt werden.

Anmerkung:

Alle personenbezogenen Begriffe verstehen wir als geschlechtsneutral. Deshalb verzichten wir auf die Nennung beider Geschlechtsformen.



Willkommen im bbz!



Das bbz bietet seit mehr als 35 Jahren praxisorientierte Qualifizierungen an. Durch unsere mehr als 50 Mitgliedsunternehmen und den engen Kontakt zu unseren Kunden wissen wir genau, wie der Praxisbezug unserer Schulungen gewährleistet wird. Sie wollen Ihren Arbeitsplatz sichern oder planen Ihren beruflichen Aufstieg? Nutzen Sie dazu unsere Qualifizierungen: Berufsorientierung für Schüler, Erstausbildung, Fortbildung oder Umschulung, Metall-, Elektro-, schweißtechnische oder kaufmännische Lehrgänge – Sie sind bei uns in besten Händen. Vertrauen Sie dabei auf unsere Nähe zur betrieblichen Praxis und die professionelle Umsetzung eines erfolgreichen Qualifizierungsbetriebs.

Unser Leistungsspektrum:

- Übergang Schule-Beruf
- Berufsausbildung für Auszubildende im gewerblich-technischen und schweißtechnischen Bereich
- Anpassungsbildung,
z. B. betriebswirtschaftliche Grundlagen, CNC-Technik, Schweißtechnik, etc.
- Aufstiegsbildung
 - Vorbereitung auf IHK-Fortbildungsprüfungen
- firmeninterne Schulungen für Unternehmen
- Tagesseminare
- Qualifizierungen für die Agentur für Arbeit, das Jobcenter, die Bundeswehr und andere öffentliche Träger





Fachwirt und Fachkaufmann mit Aufstiegschancen

Im Wettbewerb um beruflichen Aufstieg und Führungspositionen steht die betrieblich solide ausgebildete Fachkraft einer steigenden Zahl von Absolventen staatlicher Fach- und Hochschulen gegenüber. Praxisnahe Ausbildung und langjährige Betriebs- und Berufserfahrung allein sichern daher heute nicht mehr die Aufstiegschancen in höhere Positionen.

Dort, wo praktische Berufserfahrung mit betriebs- und berufsnaher Weiterbildung verbunden ist, kann sich aber auch für den betrieblich ausgebildeten Kaufmann oder Facharbeiter wieder eine Vielfalt von Entwicklungsmöglichkeiten öffnen.

Hierin liegt die Aufgabe der Weiterbildungskonzeption des Deutschen Industrie- und Handelskammertages und der Industrie- und Handelskammern. Das umfassende Weiterbildungsangebot für aufstiegswillige Fachkräfte ist auf die Anforderungen der Wirtschaft zugeschnitten und kann die Voraussetzungen für den beruflichen Aufstieg in die mittlere Führungsebene schaffen.

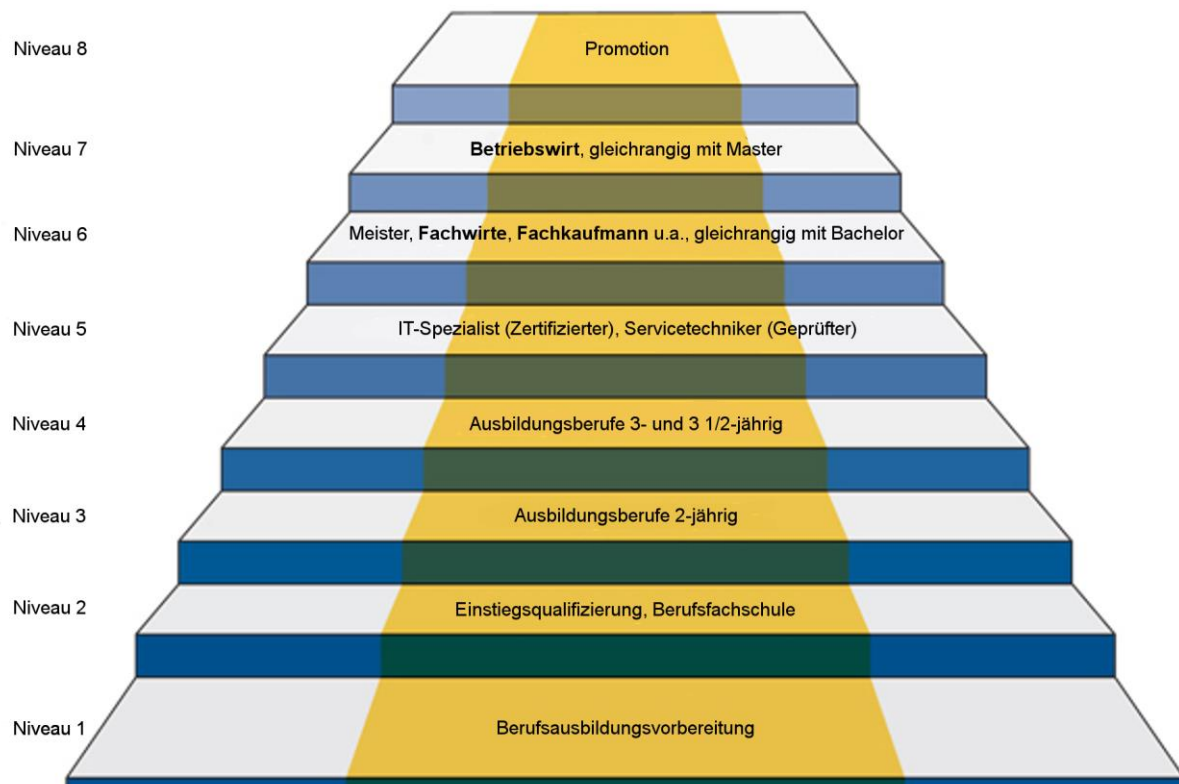
Die Weiterbildungskonzeption des DIHK baut auf folgenden Grundsätzen auf:

- * Berufliche Weiterbildung muss praxisbezogen und auf den Bedarf der Wirtschaft zugeschnitten sein.
- * Berufliche Weiterbildung muss dem Fortbildungswilligen die Chance einer beruflichen Anwendung des erworbenen Wissens geben.





Deutscher Qualifikationsrahmen (DQR)



Was ist der deutsche Qualifikationsrahmen?

Die EU-Staaten haben unterschiedliche Bildungssysteme mit einer Fülle verschiedener Abschlüsse. Das macht es schwer einzuschätzen, welche Kompetenzen ein im EU-Ausland erworbener Abschluss beinhaltet. Die EU-Kommission hat deshalb den Europäischen Qualifikationsrahmen (EQR) bzw. European Qualification Framework (EQF) entwickelt. Er soll Transparenz über Landesgrenzen hinweg schaffen und damit die europaweite Mobilität von Arbeitnehmern fördern. Der EQR unterscheidet acht Qualifikationsniveaus. Je höher das Niveau, desto höher sind die erworbenen fachlichen und persönlichen Kompetenzen.

Quelle: DIHK



Teilnehmerkreis

Dieser Lehrgang richtet sich an alle Fachkräfte, die nach der Weiterbildung zum Fachwirt oder Fachkaufmann ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse weiter ausbauen und intensivieren wollen, um Management-Aufgaben übernehmen zu können.

Zugangsvoraussetzungen

Sie sind kaufmännische Fachkraft im Bereich des Handels. Sie bringen mit:

- erfolgreicher Abschluss einer anerkannten 3-jährigen kaufmännischen Ausbildung im Handel und danach mindestens 1 Jahr Berufspraxis **oder**
- erfolgreicher Abschluss der Ausbildung zum Verkäufer **oder**
- eines anderen anerkannten kaufmännisch verwaltenden 3-jährigen Ausbildungsberuf und danach mindestens 2 Jahre Berufspraxis **oder**
- erfolgreicher Abschluss zum Fachlageristen und danach mindestens 3 Jahre Berufspraxis **oder**
- den Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis **oder**
- mindestens 5 Jahre Berufspraxis.

Die Berufspraxis muss in Verkaufstätigkeiten oder anderen kaufmännischen Tätigkeiten im institutionellen oder funktionellen Handel erworben sein.

Lehrgangsziel

Die Prüfung zum Handelsfachwirt öffnet vielseitige Entwicklungsmöglichkeiten und schafft die Basis für einen beruflichen Aufstieg. Die langjährige Berufspraxis des Handelsfachwirts in Verbindung mit der systematischen und praxisbezogenen Weiterbildung qualifiziert ihn besonders für verantwortungsvolle Führungsaufgaben. Den Vorsprung an kaufmännischem und praktisch-betrieblichem Know-how sollte er durch gezielte Aktualisierung seiner beruflichen Kenntnisse immer wieder neu absichern.

Berufsprofil

Bedingt durch die demographische und strukturelle Veränderung der Bevölkerung und die Globalisierung der Märkte stehen die Einzelhandels- sowie Groß- und Außenhandelsunternehmen ständig vor komplexen und anspruchsvollen Herausforderungen. Auch der immer schärfere Konkurrenzkampf vor Ort und die Zunahme des online Handels verlangen von den Unternehmen eine eindeutige und strategische Positionierung auf dem Markt.

Genau diese Herausforderungen und Aufgabenbereiche deckt der Handelsfachwirt als Generalist für alle betrieblichen Funktionen im institutionellen und funktionellen Handel ab. Er ist in der Lage, eigenverantwortlich unter Nutzung betriebswirtschaftlicher, personalwirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Instrumente alle handelspezifischen Aufgaben und Sachgebiete zu übernehmen. Der Handelsfachwirt verfügt über die speziellen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, um das Unternehmen wettbewerbsfähig zu halten, den Warenein- und -verkauf rational zu organisieren, Marketingkonzepte zu entwerfen und umzusetzen, das Qualitätsmanagement zu steuern sowie relevante Marktentwicklungen zu beurteilen und entsprechend zu berücksichtigen.



Er hat fundierte Kenntnisse in den folgenden Bereichen erworben:

- Unternehmensführung und -steuerung
- Handelsmarketing
- Beschaffung und Logistik
- Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation
- Vertriebssteuerung

Der Handelsfachwirt hat mit der erfolgreichen IHK-Prüfung den Grundstein für seine berufliche Entwicklung gelegt. Die Chancen für einen Aufstieg sind gut, da die rasante Veränderung am Markt hochqualifizierte Führungskräfte im Einzel- sowie Groß- und Außenhandel verlangt. Für den geprüften Handelsfachwirt bieten sich vielfältige berufliche Perspektiven, sowohl national als auch im Bereich der EU-Märkte an. Mögliche Einsatzgebiete können die Leitung von Filialen, Personalleitung, Regionalleitung, die Übernahme von Handels- oder Werksvertretungen, Verkaufsleitung sowie die Übernahme anderer zentraler Positionen im Unternehmen sein. Unter dem Aspekt der fehlenden Unternehmensnachfolger in Deutschland bieten sich aussichtsreiche Möglichkeiten auch im Bereich der Existenzgründung.

Konzeption

Einführung, Lern- und Arbeitsmethodik	8 U.-Std.
I. Teil	
1. Unternehmensführung und -steuerung	132 U.-Std.
2. Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation	140 U.-Std.
II. Teil	
3. Handelsmarketing	108 U.-Std.
4. Beschaffung und Logistik	88 U.-Std.
5. Vertriebssteuerung	64 U.-Std.
Gesamtdauer	540 U.-Std.

Die Anzahl der Unterrichtsstunden in den Sachgebieten kann variieren.



Lernprogramm

0. Lern- und Arbeitsmethodik

1. Unternehmensführung und –steuerung

Im Handlungsbereich „Unternehmensführung und –steuerung“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, bei der Erstellung von Handelsleistungen das Zusammenwirken der betrieblichen Aufgabenbereiche zu beurteilen und unternehmerische Ziele und Entscheidungen zu planen, umzusetzen und zu kontrollieren. Hierbei sollen Auswirkungen von volkswirtschaftlichen Entwicklungen bewertet sowie daraus Schlussfolgerungen und Maßnahmenvorschläge für die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Handelsunternehmens abgeleitet werden. Es sollen Qualitäts- und Umweltmanagementprozesse umgesetzt und optimiert sowie das Qualitätsbewusstsein der Mitarbeiter gefördert werden. Außerdem soll gezeigt werden, dass zentrale Prozesse für die Gründung und Übernahme eines Unternehmens geplant werden können. Rechtliche Vorschriften, Complainceregeln und Aspekte der Nachhaltigkeit sind zu berücksichtigen.

- 1.1 **Bewerten der Voraussetzungen, Chancen und Risiken unterschiedlicher Formen und Tätigkeiten**
- 1.2 **Entwickeln einer Geschäftsidee und Erstellen eines Businessplans auch unter Berücksichtigung der Besonderheiten einer Unternehmensübernahme**
- 1.3 **Gestalten der Unternehmensorganisation unter Berücksichtigung der Vor- und Nachteile von Kooperation im Handel**
- 1.4 **Anwenden der Kosten- und Leistungsrechnung sowie von Controllinginstrumenten**
- 1.5 **Analysieren der Unternehmensfinanzierung und Treffen von Finanzierungsentscheidungen**
- 1.6 **Umsetzen von Maßnahmen des Risikomanagements**

2. Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation

Im Handlungsbereich „Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, zielorientiert mit Mitarbeitern, Auszubildenden, Geschäftspartnern und Kunden zu kommunizieren und zu kooperieren sowie Aus- und Weiterbildung zu planen, durchzuführen und zu kontrollieren. Darüber hinaus sollen Methoden der Kommunikation und des Konfliktmanagements lösungsorientiert eingesetzt werden. Mitarbeiter, Auszubildende und Projektgruppen sollen unter Beachtung der betrieblichen Rahmenbedingungen sowie der Unternehmensziele geführt und motiviert werden können. Dabei soll gezeigt werden, dass die Zusammenhänge zwischen Unternehmens- und Personalpolitik beurteilt und daraus entsprechend begründete Handlungsschritte abgeleitet und realisiert sowie Mitarbeiter individuell gefördert werden können. Rechtliche Vorschriften sind zu berücksichtigen.



- 2.1 Anwenden von Führungsmethoden
- 2.2 Einsetzen von Methoden des Zeit- und Selbstmanagement
- 2.3 Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Personalauswahl und -einstellung
- 2.4 Planen und Durchführen der Berufsbildung
- 2.5 Umsetzen von Beurteilungssystemen und Mitwirken an deren Weiterentwicklung
- 2.6 Durchführen der Personalbedarfs-, Personalkosten- und Personaleinsatzplanung
- 2.7 Planen und Organisieren von Qualifizierungsmaßnahmen
- 2.8 Auswerten on Personalkennziffern
- 2.9 Bewerten der Vor- und Nachteile verschiedener Entgeltsysteme
- 2.10 Fördern der Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Teamentwicklung, Durchführen und Auswerten von Mitarbeitergesprächen
- 2.11 Situationsgerechtes Kommunizieren mit internen und externen Partnern sowie zielgerichtetes Einsetzen von Präsentations- und Moderationstechniken
- 2.12 Umsetzen der Vorgaben des Arbeits- und Gesundheitsschutzes

3. Handelsmarketing

Im Handlungsfeld „Handelsmarketing“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, systematisch und entscheidungsorientiert Marktbeobachtung und –analyse durchführen sowie aus veränderte Bedingungen auf nationalen Absatzmärkten reagieren zu können. Weiter soll nachgewiesen werden, dass Maßnahmen zur Kundenbindung und Gewinnung erarbeitet und umgesetzt werden können. Dabei soll gezeigt werden, dass Marketingmaßnahmen des Handels zielorientiert eingesetzt, die Ergebnisse überprüft und notwendige Veränderungsprozesse eingeleitet sowie marketingbezogene wettbewerbsrechtliche Regelungen berücksichtigt werden können.

- 3.1 Bewerten von handelsrelevanten Entwicklungen und Ableiten von Schlussfolgerungen
- 3.2 Auswerten von Markt- und Zielgruppenanalysen und Bewerten von Marketingstrategien
- 3.3 Einsetzen von Marketinginstrumenten unter Berücksichtigung von Standort und Zielgruppen
- 3.4 Gestalten des Sortiments
- 3.5 Planen und Umsetzen von verkaufsfördernden Maßnahmen und einer kundenorientierten Servicepolitik
- 3.6 Gestalten von Verkaufsflächen und der Warenpräsentation unter Berücksichtigung von Visual Merchandising
- 3.7 Planen, Umsetzen und Bewerten von Werbekonzepten
- 3.8 Umsetzen standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit



- 3.9 Weiterentwickeln von Vertriebskonzepten unter besonderer Berücksichtigung von E-Commerce
- 3.10 Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten, des Wettbewerbs und gesamtwirtschaftlicher Nachfragestruktur, Ableiten von Marktstrategien

4. Beschaffung und Logistik

Im Handlungsfeld „Beschaffung und Logistik“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, beschaffungs- und logistikbezogene Aufgaben im Handel systematisch und entscheidungsorientiert zu bearbeiten und umzusetzen sowie kennzahlenorientiert zu steuern. Dabei sind rechtliche Vorschriften zu berücksichtigen.

- 4.1 Ermitteln des Bedarfs an Gütern und Dienstleistungen unter Berücksichtigung von Quantität und Qualität
- 4.2 Umsetzen und Optimieren von Beschaffungs- und Logistikprozessen unter Berücksichtigung von Schnittstellen, E-Procurement und Konditionenpolitik
- 4.3 Analysieren der Wirkungen beschaffungs- und logistikbezogener Entscheidungen auf die Wertschöpfungskette (Supply Chain Management) und Entwickeln von Verbesserungsmaßnahmen
- 4.4 Bewerten des kunden- und lieferantenbezogenen Waren- und Datenflusses einschließlich Efficient Consumer Response
- 4.5 Steuern von Transport- und Entsorgungsprozessen unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und ökologischer Aspekte
- 4.6 Steuern von Lagerprozessen

5. Vertriebssteuerung

Im Handlungsbereich „Vertriebssteuerung“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, absatzbezogene Aufgaben kundenorientiert zu planen, zu analysieren und kennzahlenorientiert zu steuern. Dies beinhaltet insbesondere Warengruppen-Management (Category Management) und Kundenbindungsmanagement. Darüber hinaus soll nachgewiesen werden, dass Vertriebsmaßnahmen im Spannungsfeld zwischen Unternehmens-, Umsatz- und Ertragszielen erfolgsorientiert entwickelt und umgesetzt werden können. Dabei sind rechtliche Vorschriften zu berücksichtigen.

- 5.1 Bewerten und Umsetzen von Vertriebs- und Sortimentsstrategien
- 5.2 Planen und Durchführen von Maßnahmen zur Flächenoptimierung
- 5.3 Berücksichtigen von Kundenbedürfnissen und Kundenverhalten bei Vertriebs- und Beschaffungsprozessen
- 5.4 Beurteilen und Umsetzen der absatzbezogenen Preis- und Konditionenpolitik