

Geprüfter Handelsfachwirt (IHK)

Geprüfte Handelsfachwirtin (IHK)

- Was für eine Maßnahme ist das?
- Wer kann teilnehmen?
- Lehrgangsdauer und -durchführung
- Selbststudium / Lernmaterialien / Lernplanung
- Die Lehrgangs-Inhalte
- Wie ist das mit den Prüfungen?
- Welche Kosten entstehen?
- Wie ist die zeitliche Einteilung?

Was für eine Maßnahme ist das?

Dem Abschluss "Meister" im Handwerk entspricht der "Handelsfachwirt" im Handel. Diese Weiterbildung baut auf Ausbildung und praktischer Berufserfahrung im Handel auf und endet mit Prüfungen vor der IHK. Es ist ein anerkannter Fortbildungsabschluss.

Die erfolgreich abgelegten Prüfungen zum Handelsfachwirt / zur Handelsfachwirtin enthalten bereits den schriftlichen Teil der Ausbildereignungsprüfung. Zum Nachweis der berufs- und arbeitspädagogischen Kenntnisse ist dann nur noch die praktische Prüfung nach der Ausbildereignungsverordnung abzulegen.

Wer kann teilnehmen?

Voraussetzungen für die Zulassung zur Prüfung sind:

1. eine mit Erfolg abgeschlossene dreijährige kaufmännische Ausbildung im Handel und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis **oder**
2. eine mit Erfolg abgeschlossene Ausbildung zum Verkäufer/zur Verkäuferin und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis **oder**
3. eine mit Erfolg abgeschlossene Ausbildung zum Fachlageristen oder zur Fachlageristin und danach eine mindestens dreijährige Berufspraxis **oder**
4. der Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis **oder**
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis im institutionellen oder funktionellen Handel.

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

Lehrgangsdauer und -durchführung

Der Lehrgang dauert **ca. eineinhalb Jahre** und besteht aus Seminaren und Selbststudium.

Seminare und Selbststudium

Seminare finden in der Regel von Samstag 09:00 Uhr bis Montag, ca. 16:00 Uhr statt. Hier vertiefen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer den im Selbststudium aufbereiteten Lehrstoff und wiederholen wichtige Schwerpunkte. Neue Themenbereiche werden gemeinsam mit dem Trainer erarbeitet. Das Wissen zum aktuellen Handlungsbereich wird überprüft. Die Teilnehmer erhalten Feedback zu den Resultaten. Falls die Lehrgangskosten vom Arbeitgeber getragen werden, erfolgt dieses zusätzlich schriftlich an den Arbeitgeber. Nach Abschluss des ersten Handlungsbereichs gibt das USA Team eine eindeutige Empfehlung zum Fortführen oder Abbrechen des Lehrgangs. Vor den Abschlussprüfungen durch die IHK finden Intensivtage zum individuellen Arbeiten an persönlichen Lernschwerpunkten statt. Der Trainer definiert diese mit der jeweiligen Teilnehmerin / dem jeweiligen Teilnehmer gemeinsam und steht an diesen Intensivtagen auch für aufkommende Fragen zur Verfügung.

Selbststudium / Lernmaterialien / Lernplanung

Zusätzlich zu den Seminaren absolviert jede Teilnehmerin / jeder Teilnehmer einen Teil der Lernaufgaben im Selbststudium. Erfahrungsgemäß sind dazu mindestens fünf Stunden wöchentlicher Zeitaufwand zu erbringen.

Arbeitsgrundlage ist ein Fachbuch, das jede Teilnehmerin / jeder Teilnehmer zu Lehrgangsbeginn erhält. Dieses wird ergänzt durch diverse Arbeits- und Übungsblätter.

Zusätzliche Literatur ist nicht erforderlich. Außerdem stehen den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Audio-Dateien mit wichtigen Inhalten zum Download zur Verfügung und sie können sich auf einer lehrgangsinternen webbasierten Plattform austauschen.

Zu Beginn des Lehrgangs werden alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer ausführlich auf dieses Konzept vorbereitet und erfahren dabei, wie die persönliche Lernplanung durchzuführen ist.

Die Lehrgangs-Inhalte

Der Rahmenstoffplan des Deutschen Industrie- und Handelskammertages für den Handelsfachwirt ist die Grundlage für diesen Lehrgang. Der Studienplan umfasst den nachfolgend aufgeführten Lehrstoff-Rahmen, welcher sich in fünf Handlungsbereiche gliedert: (Zitate jeweils aus DIK-Rahmenplan)

Handlungsbereich 1: Unternehmensführung und –steuerung

- Planung unternehmerischer Tätigkeit
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Unternehmensfinanzierung
- Unternehmensorganisation
- Controllinginstrumente
- Risikomanagement

„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.“

Handlungsbereich 2: Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation

- Führungsmethoden
- Personalmarketing
- Beurteilungssysteme
- Personalkennziffern
- Entgeltsysteme
- Zeit- und Selbstmanagement
- Planen und Durchführen der Berufsausbildung
- Personalbedarfs-, -kosten- und -einsatzplanung
- Qualifizierungsmaßnahmen
- Mitarbeiterförderung und Teambildung

- Arbeits- und Gesundheitsschutz
- Präsentations- und Moderationstechniken
- situationsgerechte Kommunikation

„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.“

Handlungsbereich 3: Handelsmarketing

- Handelsentwicklungen
- Standortmarketing
- kundenorientierte Servicepolitik
- Warenpräsentation
- Vertriebskonzepte, insbesondere E-Commerce
- Werbekonzepte planen, umsetzen, bewerten
- Wettbewerbsrecht
- Marktanalyse, Marketingstrategien
- Sortimentsgestaltung
- standortbezogene Öffentlichkeitsarbeit
- Visual Merchandising

„Im Handlungsbereich **Handelsmarketing** soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, systematisch und entscheidungsorientiert Marktbeobachtung und -analyse durchführen sowie auf 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.“

Handlungsbereich 4: Beschaffung und Logistik

- Bedarfsermittlung
- Prozessoptimierung
- Efficient Consumer Response
- Entsorgung
- Lagerprozesse
- E-Procurement und Konditionenpolitik
- Supply Chain Management
- Transport- und Entsorgungsprozesse
- Rechtsbestimmungen

„Im Handlungsbereich **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.“

Handlungsbereich 5: Vertriebssteuerung

- Vertriebs- und Sortimentsstrategien
- Flächenoptimierung
- Kundenbedürfnisse und -verhalten
- absatzbezogene Preis- und Konditionenpolitik

„Im Handlungsbereich **Vertriebssteuerung** soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, absatzbezogene Aufgaben kundenorientiert zu planen, zu analysieren und kennzahlenorientiert zu steuern. Dies beinhaltet insbesondere Warengruppenmanagement (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.“

Wie ist das mit den Prüfungen?

Die Prüfungen vor der IHK erfolgen schriftlich und mündlich. Sie sind bestanden, wenn in allen Prüfungsfächern (Handlungsbereichen) mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden. Der erfolgreiche Prüfungsabschluss zum Handelsfachwirt enthält bereits den schriftlichen Teil der Ausbildereignungsprüfung. Zum Erlangen des Ausbilderscheins ist dann nur noch die mündliche IHK-Prüfung nach Ausbildereignungsverordnung abzulegen.

Es gibt zwei schriftliche Teilprüfungen und eine mündliche Teilprüfung

Erste schriftliche Teilprüfung

Prüfungszeit

Handlungsbereich	1:	Unternehmensführung und -steuerung	
Handlungsbereich	2:	Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation	240 Min.

Zweite schriftliche Teilprüfung

Handlungsbereich	3:	Handelsmarketing	
Handlungsbereich	4:	Beschaffung und Logistik	180 Min.
Handlungsbereich	5:	Vertriebssteuerung	120 Min.

Die beiden schriftlichen Teilprüfungen werden auf der Grundlage jeweils einer betrieblichen Situationsbeschreibung mit daraus abgeleiteten Aufgabenstellungen durchgeführt, wobei die jeweiligen Handlungsbereiche thematisiert werden.

Zulassung zur mündlichen Prüfung

Zur mündlichen Prüfung wird nur zugelassen, wer alle schriftlichen Prüfungsfächer mit mindestens ausreichenden Leistungen bestanden hat.

Mündliche Prüfung

Prüfungszeit

Präsentation	15 Min.
--------------	---------

„Anhand der Präsentation ... soll nachgewiesen werden, dass eine komplexe Problemstellung der betrieblichen Praxis erfasst, angemessen dargestellt, beurteilt und gelöst werden kann.“

Die Präsentation wird in der mündlichen Note mit einem Drittel bewertet.

Situationsbezogenes Fachgespräch	max. 20 Min.
----------------------------------	--------------

„Im situationsbezogenen Fachgespräch ... soll ausgehend von der Präsentation die Fähigkeit nachgewiesen werden, betriebspraktische Probleme zu analysieren und Lösungsmöglichkeiten unter Beachtung der maßgebenden Einflussfaktoren zu entwickeln, zu bewerten und zu vertreten. Dabei soll auch die Fähigkeit nachgewiesen werden, angemessen zu kommunizieren und sachgerecht zu argumentieren.“

Das Fachgespräch wird in der mündlichen Note mit zwei Dritteln bewertet.

Welche Kosten entstehen?

das usa team berechnet an Sie:

- Für die Lehrgangsteilnahme **2.980 €zzgl. MwSt.**
Dieser Betrag gliedert sich in vier Teilrechnungen à 745 €zzgl. MwSt.
Die erste Teilrechnung erhalten Sie zu Lehrgangsbeginn
- Für Lern- und Arbeitsunterlagen berechnen wir einmalig **80 €zzgl. MwSt.**
Die Berechnung dafür erfolgt mit der ersten Teilrechnung.
- Alle Rechnungen sind nach Erhalt – ohne Abzug - zur Zahlung fällig.

In obigem Preis sind folgende **Leistungen** für die gesamte Lehrgangsdauer enthalten:

- Einschreibung sowie alle erforderlichen Kontakte bei der IHK
- die gesamte Lehrgangsorganisation incl. aller nötigen Verwaltungsaufgaben
- Betreuung durch den Trainer während der Seminarzeiten
- alle erforderlichen Korrekturarbeiten
- Austausch und Kontakt mit Trainer und den anderen Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmern auf Ihrer speziellen Internetplattform
- mp3-Dateien mit wichtigen Seminarinhalten zum Wiederholen und Vertiefen der Inhalte.

Zusätzlich entstehen folgende Kosten:

- Hotelkosten begleichen die Teilnehmer direkt im Hotel.
(Vollpension incl. Übernachtung im Einzelzimmer 85 €/Tag, Stand 12/17).
Bei firmeninternen Lehrgängen können die meisten Seminartage am Wunschort des Unternehmens durchgeführt werden (Hotel oder Firmenzentrale).
- Prüfungsgebühr der Industrie- und Handelskammer (425 €Stand 12/17).
Die Berechnung erfolgt direkt durch die IHK.

Wie ist die zeitliche Einteilung?

Die Präsenzzeiten gliedern sich in 12 Seminare:

1. Lehrgangseinführung und Handelsmarketing (Teil 1)
2. Handelsmarketing (Teil 2)
3. Führung und Personalmanagement (Teil 1 + Test Marketing)
4. Führung und Personalmanagement (Teil 2) und Mitarbeiterführung und -qualifizierung
5. Unternehmensführung und -steuerung (Teil 1 + Test Führung)
6. Unternehmensführung und -steuerung (Teil 2)
7. Volkswirtschaftslehre für die Handelspraxis (Teil 1+ Test UF)
8. Volkswirtschaftslehre für die Handelspraxis (Teil 2) und Beschaffung und Logistik (Teil 1)
9. Beschaffung und Logistik (Teil 2 + Test VWL)
10. Vorbereitung auf die schriftlichen Prüfungen (und Test Beschaffung und Logistik)
11. Vorbereitung auf die schriftlichen Prüfungen
schriftliche Prüfungen vor der IHK (bundeseinheitliche Termine)
12. Vorbereitung auf die mündliche Prüfung

Die Seminare finden in der Regel von Samstag 09:00 Uhr bis Montag 16:00 Uhr statt. Bei firmeninternen Lehrgängen führen wir die Seminartage an den vom Unternehmen gewünschten Wochentagen durch.