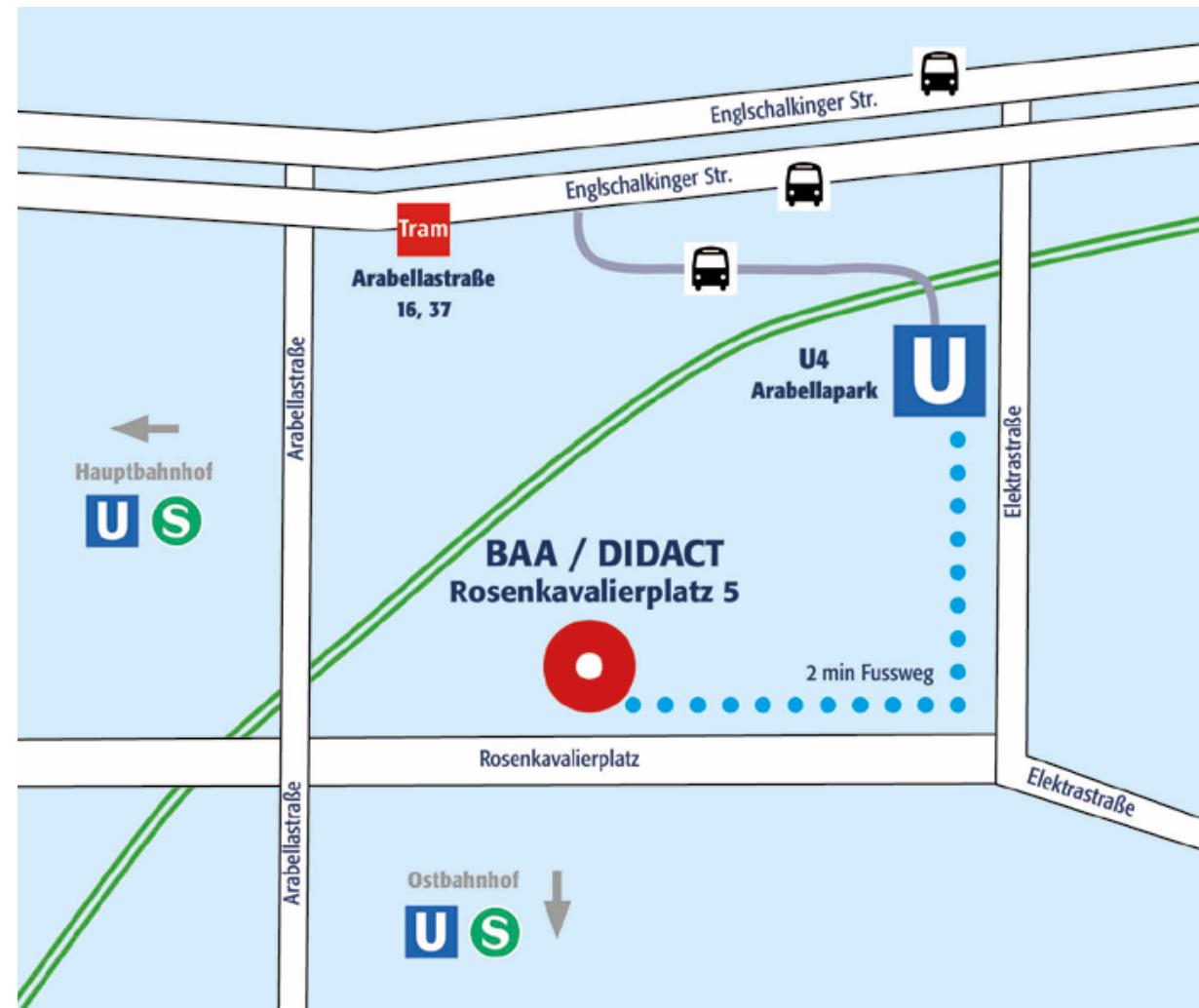




Geprüfte Handelsfachwirtin (IHK) Geprüfter Handelsfachwirt (IHK)



**Bachelor
Professional
of Trade and
Commerce (CCI)**



Agentur für innovative
Geschäftsentwicklung,
Managementberatung, Projekt-
& Personalvermittlung mbH

Zertifizierter
Träger nach AZAV
und ISO 9001

DIDACT Kfm. BerufsbildungsGmbH

Fachbereich HANDEL & INDUSTRIE

Rosenkavalierplatz 5
81925 München
Telefon: +49 89 219971-0
Fax: +49 89 219971-10
E-Mail: info@didact.de
www.didact.de

Anmeldung und Beratung

Hildegard Braun / Durchwahl -13
Dipl.-Ing. Günter Dreher / Durchwahl -25
Montag bis Freitag von 9:00 bis 17:00 Uhr

94%

**Bestätigte Qualität für
DIDACT durch den Prüfdienst
Arbeitsmarktdienstleistungen der
Bundesagentur für Arbeit 2013:
94% - Punkte**
(Bundesdurchschnitt: 74% - Punkte)



Stand 10/24
www.didact.de

www.didact.de

Geprüfte Handelsfachwirtin (IHK) Geprüfter Handelsfachwirt (IHK)

Abschluss mit Hochschulzugangsberechtigung

Bachelor
Professional
of Trade and
Commerce
(CCI)

TÄTIGKEITSPROFIL

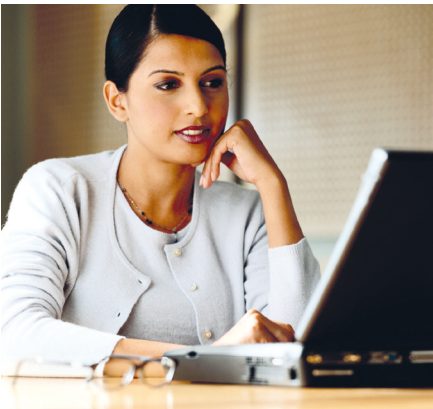
Die fachlichen Qualifikationen der „Geprüften Handelfachwirte“ beinhalten die Fähigkeit, im Einzelhandel, im Groß- und Außenhandel sowie im funktionellen Handel eigenständig und verantwortlich Aufgaben der Planung, Führung, Organisation, Steuerung, einschließlich der Durchführung und Kontrolle wahrzunehmen. Dazu gehören das Analysieren und Beurteilen der Auswirkungen handelsrelevanter Marktentwicklungen sowie das Erarbeiten und Umsetzen kundenorientierter und wirtschaftlicher Konzepte der Sortimentsgestaltung, Warenbeschaffung und Logistik.

(Aus der Präambel der IHK Lehrplans)

- Wirtschaftliche Leitung, Schriftführung, Kassenführung, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing
- Filial-, Niederlassungs- oder Fachbereichsleiter/-in
- Leiter/-in Einkauf
- Leiter/-in Vertrieb
- Personalleitung
- Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter/-innen

ZIELGRUPPE

- Kaufmännische Fachkräfte mit betrieblicher Berufserfahrung
- Geprüfte Verkäufer/-innen (IHK)
- Fachlagerist/-innen
- Studienabgänger/-innen (siehe Zulassungsvoraussetzungen IHK)
- Einzelhandelskaufleute
- Großhandelskaufleute
- Außenhandelskaufleute
- Kaufleute mit Berufserfahrung im Handel



ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN IHK

1. Zur ersten schriftlichen Teilprüfung nach § 3 Absatz 2 und 3 ist zuzulassen, wer eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Handel und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis **oder** eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Verkäufer/zur Verkäuferin oder in einem anerkannten kaufmännisch-verwaltenden dreijährigen Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis **oder** eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Fachlageristen/Fachlageristin und danach eine mindestens dreijährige Berufspraxis **oder** den Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis **oder** eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

2. Zur zweiten schriftlichen Teilprüfung nach § 3 Absatz 2 und 4 ist zuzulassen, wer die erste schriftliche Teilprüfung abgelegt hat, die nicht länger als 2 Jahre zurückliegt.

Die Berufspraxis nach Absatz 1 muss in Verkaufstätigkeiten oder anderen kaufmännischen Tätigkeiten im institutionellen oder funktionellen Handel erworben sein und inhaltlich wesentliche Bezüge zu den in §1 Absatz 2 genannten Aufgaben haben.

ABSCHLUSS

Gepr. Handelsfachwirt (IHK)
Gepr. Handelsfachwirtin (IHK)

AUSBILDEREIGNUNG (AEVO):
Wer diese Prüfung bestanden hat,
ist vom schriftlichen Teil der Ausbilder-
eignungsverordnung befreit!

KURSORGANISATION

Vollzeit (585 UE)
Montag bis Freitag 8.15 – 16.15 Uhr
Berufsbegleitend (540 UE)
Wochenend-/Wochenblockkurse
8.15 – 17.00 Uhr

PRÜFUNGSORGANISATION IHK

1) Die Prüfung wird schriftlich und mündlich durchgeführt.

2) Die Gesamtprüfung beinhaltet zwei schriftlich durchzuführende Teilprüfungen und eine mündliche Teilprüfung.

3) Die erste schriftliche Teilprüfung gliedert sich in die Handlungsbereiche:

- 1. Unternehmensführung und -steuerung,
- 2. Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation.

4) Die zweite schriftliche Teilprüfung gliedert sich in die Handlungsbereiche:

- 1. Handelsmarketing,
- 2. Beschaffung und Logistik
- sowie einen der Handlungsbereiche:
- 3. Vertriebssteuerung,
- 4. Handelslogistik,
- 5. Einkauf oder
- 6. Außenhandel.

5) Die mündliche Teilprüfung gliedert sich in Präsentation und situationsbezogenes Fachgespräch.

6) Die beiden schriftlich durchzuführenden Teilprüfungen werden auf der Grundlage jeweils einer betrieblichen Situationsbeschreibung mit daraus abgeleiteten Aufgabenstellungen durchgeführt, wobei die jeweiligen Handlungsbereiche thematisiert werden. Die Bearbeitungszeit beträgt für die erste schriftliche Teilprüfung 240 Minuten, für die zweite schriftliche Teilprüfung beträgt die Bearbeitungszeit 300 Minuten.

7) Nach Ablegen der schriftlichen Teilprüfungen wird die mündliche Teilprüfung durchgeführt.

8) Anhand der Präsentation nach Absatz 5 soll nachgewiesen werden, dass eine komplexe Problemstellung der betrieblichen Praxis erfasst, angemessen dargestellt, beurteilt und gelöst werden kann. Die Themenstellung muss sich auf jeweils einen Handlungsbereich nach den Absätzen 3 und 4 beziehen. Dabei soll die Dauer der Präsentation 15 Minuten betragen.

9) Das Thema der Präsentation wird vom Prüfungsteilnehmer oder der Prüfungsteilnehmerin gewählt und mit einer Kurzbeschreibung dem Prüfungsausschuss am Tag der zweiten schriftlichen Teilprüfung eingereicht.

Ausbildungsinhalte / Teil 1

• Unternehmensführung und -steuerung

- Bewerten der Voraussetzungen, Chancen und Risiken unterschiedlicher Formen unternehmerischer Tätigkeit
- Entwickeln einer Geschäftsidee und Erstellen eines Businessplans auch unter Berücksichtigung der Besonderheiten einer Unternehmensübernahme
- Gestalten der Unternehmensorganisation unter Berücksichtigung der Vor- und Nachteile von Kooperationen im Handel
- Anwenden der Kosten- und Leistungsrechnung sowie von Controllinginstrumenten
- Analysieren der Unternehmensfinanzierung und Treffen von Finanzierungsentscheidungen
- Umsetzen von Maßnahmen des Risikomanagements

• Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation

- Anwenden von Führungsmethoden
- Einsetzen von Methoden des Zeit- und Selbstmanagements
- Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Personalauswahl und -einstellung
- Planen und Durchführen der Berufsausbildung
- Umsetzen von Beurteilungssystemen und Mitwirken an deren Weiterentwicklung
- Durchführen der Personalbedarfs-, Personalkosten- und Personaleinsatzplanung
- Planen und Organisieren von Qualifizierungsmaßnahmen
- Auswerten von Personalkennziffern
- Bewerten der Vor- und Nachteile verschiedener Entgeltsysteme
- Fördern der Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Teamentwicklung, Durchführen und Auswerten von Mitarbeitergesprächen
- Situationsgerechtes Kommunizieren mit internen und externen Partnern sowie zielgerichtetes Einsetzen von Präsentations- und Moderationstechniken
- Umsetzen der Vorgaben des Arbeits- und Gesundheitsschutzes

Ausbildungsinhalte / Teil 2

• Handelsmarketing

- Bewerten von handelsrelevanten Entwicklungen und Ableiten von Schlussfolgerungen
- Auswerten von Markt- und Zielgruppenanalysen und Bewerten von Marketingstrategien
- Einsetzen von Marketinginstrumenten unter Berücksichtigung von Standort und Zielgruppe
- Gestalten des Sortiments
- Planen und Umsetzen von verkaufsfördernden Maßnahmen und einer kundenorientierten Servicepolitik
- Gestalten von Verkaufsflächen und der Warenpräsentation unter Berücksichtigung von Visual Merchandising
- Planen, Umsetzen und Bewerten von Werbekonzepten
- Umsetzen standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit
- Weiterentwickeln von Vertriebskonzepten unter besonderer Berücksichtigung von E-Commerce
- Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten, des Wettbewerbs und gesamtwirtschaftlicher Nachfragestrukturen, Ableiten von Marketstartegien

• Beschaffung und Logistik

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

Ausschließlich
Präsenzunterricht mit
Fachdozenten

Auswahl der Wahlpflichtfächer (ein Fachgebiet ist Pflicht)

• Vertriebssteuerung

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

oder

• Handelslogistik

- Planen, Steuern, Kontrollieren und Optimieren von Elementen der Logistikkette
- Aushandeln von Vertragskonditionen und Vergabe von Aufträgen
- Umsetzen der Transportsteuerung und von logistischen Lösungen
- Bewerten von logistischen Investitionen

oder

• Einkauf

- Entwickeln von Einkaufsstrategien aus den Vorgaben der Unternehmenspolitik sowie externen Einflussgrößen
- Umsetzen und Weiterentwickeln der Sortimentsstrategie unter Berücksichtigung von Hersteller- und Handelsmarken
- Analysieren der Einkaufsmärkte und Auswählen von Lieferanten und Beschaffungswegen
- Entwickeln und Umsetzen von Verhandlungsstrategien zur Optimierung von Liefer- und Zahlungskonditionen
- Entwickeln von Lieferantenbeziehungen unter Berücksichtigung von Lieferantenbewertungen

oder

• Außenhandel

- Anbahnen von Außenhandelsgeschäften unter Nutzung von Quellen und Organisationen zur Beratung und Unterstützung
- Bewerten von Außenhandelsrisiken und Beurteilen von Geschäften zur Risikominderung
- Steuern von Transport und Lagerung, Zertifizierung und Versicherungen
- Bewerten von Zahlungsbedingungen, Zöllen, Verbrauchssteuern und Handelshemmnissen sowie der Finanzierung von Außenhandelsgeschäften, Abwickeln des Zahlungsverkehrs

