



Bayerische Akademie für Außenwirtschaft e. V.

Fachbereich WIRTSCHAFT UND FINANZEN

Rosenkavalierplatz 5, 81925 München

Telefon: +49 89 219971-0

Fax: +49 89 219971-10

e-Mail: info@bayerischeakademie.de

www.akademiezentrum.de

Ansprechpartner und Beratung:

Hildegard Braun / Durchwahl -13

Petra Schwarz / Durchwahl -20

Dipl.-Ing. Günter Dreher / Durchwahl -25

Montag bis Freitag von 9:00 bis 17:00 Uhr



Stand 07/25
www.bayerischeakademie.de

Kaufmann/Kauffrau IHK Groß- und Außenhandelsmanagement (IHK) Schwerpunkt: Außenhandelsmanagement



**Umschulung
20 Monate mit
integriertem
7-monatigem
Praktikum**

- Standard-Umschulung
- Schwerpunkt: Außenhandelsmanagement
- Dauer: 20 Monate
- Förderbar nach SGB III/II

www.bayerischeakademie.de

Kaufmann / Kauffrau im Groß- und Außenhandelsmanagement (IHK)

Schwerpunkt Außenhandelsmanagement

TÄTIGKEITSPROFIL

Bezogen auf den Welthandel nimmt Deutschland als eine der stärksten Industrienationen sowohl was den Import als auch was den Export angeht, den 3. Platz ein. Für engagierte Nachwuchskräfte, die über ihr kaufmännisches Fachwissen hinaus auch in internationalen Zusammenhängen denken, sprachlich versiert und interkulturell orientiert sind, erfreuen sich nicht nur einer großen Nachfrage sondern eröffnen sich auch hervorragende Berufseinstiegs- und Aufstiegsschancen in europaweit und international agierenden Unternehmen.

Je nach Spezialisierung arbeiten Kaufleute im Groß- und Außenhandel in Außenhandelsunternehmen, Import- und Exportabteilungen großer Unternehmen oder im Großhandel. Hierbei übernehmen sie vorwiegend kaufmännisch-verwaltende und organisatorische Arbeiten, kümmern sich um eine kostengünstige Lagerung, termingerechte Lieferung, kennen die wesentlichen Zoll- und Transportbestimmungen und beraten Kunden über Wareneigenschaften und Finanzierungsmöglichkeiten.

PERSPEKTIVEN

Die Ausbildung eröffnet ausgezeichnete Vermittlungschancen in einer Vielzahl von kaufmännischen Tätigkeitsfeldern und Branchen im In- und Ausland. Hierzu zählen bspw. mittelständische und große Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Hierbei werden ausgebildete Kaufleute an wichtigen Schnittstellen vorwiegend im Bereich der Beschaffung, speziell des Einkaufs wie auch der Verwaltung, Service und Marketing, des Personal- oder Absatzwesens eingesetzt.

ZIELGRUPPE

- Personen mit fehlendem Berufsabschluss
- Personen mit Migrationshintergrund
- Personen zur Anpassung des beruflichen Qualifikationsprofils an den Arbeitsmarkt
- Berufsrückkehrer/-innen, Studienabbrecher/-innen
- nach Entscheidung der Arbeitsvermittlung

ABSCHLUSS

Kaufmann im Groß- und Außenhandelsmanagement (IHK)
Kauffrau im Groß- und Außenhandelsmanagement (IHK)
 Schwerpunkt Außenhandelsmanagement

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

Der Kostenträger prüft in der Regel die Voraussetzungen. Beim Maßnahmenträger werden bei fehlenden Nachweisen ein Berufseignungs- und Sprachtest durchgeführt. Gute Allgemeinbildung, mind. 8 – 9 Jahre Schulbildung oder vergleichbare Schulbildung (Mittlere Reife erwünscht).

Sonstige Bedingungen:

- Englischkenntnisse (Eignungstest)
- Deutschkenntnisse
- Berufseignungstest
- Logisches und analytisches Denken
- Interkulturelle Kompetenz

PRÜFUNGSORGANISATION

- Laufende Leistungsfeststellungen
- Abschlussprüfung vor der IHK für München und Oberbayern zum/zur Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel, Schwerpunkt Außenhandel



**Umschulung
20 Monate mit
integriertem
7-monatigem
Praktikum**

**Lehrplan / Lernziele
Schwerpunkt Außenhandelsmanagement**

Bei der Fachrichtung Außenhandelsmanagement wird vermittelt, wie der Import und Export von Gütern zu organisieren ist. Warenfluss und die Warenlagerung stehen bei Fachrichtung Großhandel im Vordergrund.



Sie erwerben ein berufsübergreifendes rechtliches und kaufmännisches Wissen sowie Kenntnisse über gesellschaftliche, ökologische und soziale Zusammenhänge in der Außenwirtschaft:

- Sie lernen die Bedeutung und Aufgaben von Groß- und Außenhandelsbetrieben in einer national und international arbeitsteiligen Wirtschaft kennen;
- Sie erwerben die Fähigkeiten, betriebliche Aufgaben und Problemstellungen zu erfassen, Lösungsvorschläge zu entwickeln und Arbeitstechniken aufgabenorientiert einzusetzen;
- Sie entwickeln ein hohes Maß an Kunden- und Marktorientierung;
- Sie können Informations-/Entscheidungsprozesse steuern;
- Sie beherrschen die Außenhandelsbezogene Fremdsprache Englisch, weil sie für die Berufsausübung wesentlich ist;

Der BAA steht ein breites Netzwerk an Firmen, Organisationen und Unternehmen zur Verfügung, das laufend erweitert wird. Wir vermitteln Praktikumsplätze und entlasten von der zeitraubenden Praktikumsplatzsuche.

**Vollzeit-Umschulung
20 Monate**

**KURSORGANISATION
(2115 UE / Praktikum 1120 Std.)**

Die Umschulung findet in Vollzeitform statt und gliedert sich in 3 Abschnitte:

- **Fachtheorie** (10 Monate)
- **Betriebliches Praktikum** (7 Monate)
- **Prüfungsvorbereitung** (3 Monate)

Montag bis Freitag 8.15–16.15 Uhr
 Pausenregelung: 15 Min. nach jeder Doppelstunde,
 30 Min. Mittagspause
 (Ferienzeiten sind eingeplant)

Unterrichts- und Prüfungsfächer

Wirtschafts- und Sozialkunde

- Wirtschaftliche Zusammenhänge
- Bedeutung des Groß- und Außenhandels sowie Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
- Berufsbildung sowie arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften
- Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit; Umweltschutz

Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen

- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle durchführen
- Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern

Prozessorientierte Organisation von Außenhandelsgeschäften (Fachrichtung Außenhandel)

- Handelspezifische Beschaffungslogistik planen und steuern
- Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorientiert planen, organisieren und durchführen
- Marketingmaßnahmen planen, durchführen, kontrollieren und steuern
- Verkauf kundenorientiert planen und durchführen
- Distribution planen und steuern
- Außenhandelsgeschäfte abwickeln und Auslandsmärkte bedienen; Internationale Berufskompetenzen anwenden
- Vorbereitung auf das fallbezogene Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Außenhandel

Organisieren des Warentoiments und von Dienstleistungen

- Warentoiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten
- Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorientiert planen, organisieren und durchführen
- Verkauf kundenorientiert planen und durchführen
- Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern

Fremdsprache (Außenhandel)

English for International Trade

- Englisch Grund- und Aufbaulehrgang
- Commercial correspondence
- Terms and conditions of the contract of sale
- Documentation and payment terms
- Intermediaries in international trade
- Transport insurance
- Negotiating contractual terms and conditions

EDV, Schriftverkehr und Kommunikation

- MS Office-Ausbildung:
 MS Word, MS Excel, MS Access, MS Outlook, MS PowerPoint, Internetpass
- SAP, Finanzbuchhaltung und Materialwirtschaft

Deutsch / Kfm. Schriftverkehr, Textformulierung

- Deutsch für die Wirtschaft

PC-Tastaturschreiben, normgerechte Briefgestaltung

Bewerbungstraining / Profiling

Ausschließlich
Präsenzunterricht mit
Fachdozenten