

**Geprüfter Berufsspezialist für Vertrieb  
Geprüfte Berufsspezialistin für Vertrieb  
Rahmenplan mit Lernzielen**

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne ausdrückliche Zustimmung des Verlages unzulässig; dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Entnahme von Auszügen oder Abbildungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

**Hinweis**

Ist in diesem Rahmenplan von Spezialisten, Teilnehmern und Prüfungsteilnehmern u. Ä. die Rede, sind selbstverständlich auch Spezialistinnen, Teilnehmerinnen und Prüfungsteilnehmerinnen gemeint. Wir gehen davon aus, dass Sie die Verwendung nur einer Geschlechtsform nicht als Benachteiligung empfinden, sondern dass auch Sie zugunsten einer besseren Lesbarkeit diese Formulierungsweise akzeptieren.

**Herausgeber**

DIHK – Deutsche Industrie- und Handelskammer  
Postanschrift: 11052 Berlin | Besucheranschrift: Breite Straße 29 | 10178 Berlin-Mitte  
Telefon (030) 20 308 0 | Telefax (030) 20 308 1000 | Internet [www.dihk.de](http://www.dihk.de)

**Verlag**

DIHK Verlag | [bestellservice@verlag.dihk.de](mailto:bestellservice@verlag.dihk.de)  
DIHK Service GmbH | Breite Straße 29 | 10178 Berlin | Internet [www.dihk-verlag.de](http://www.dihk-verlag.de)

**Stand**

Erstauflage April 2024

**Druck**

DCM Druck Center Meckenheim GmbH | Werner-von-Siemens-Str. 13 | 53340 Meckenheim

# Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
<b>Vorwort</b>	III
<b>Taxonomie der Lernziele</b>	V
<b>Konzeption mit Stundenempfehlung</b>	VII
Lern- und Arbeitsmethodik	1
1.    Selbstmanagement im Vertrieb sicherstellen	3
2.    Operative Tätigkeiten im Vertrieb durchführen	9
3.    Kundenorientierte Kommunikation im Vertrieb gestalten	21
<b>Anhang</b>	
Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss mit der Bezeichnung „Geprüfter Berufsspezialist für Vertrieb oder Geprüfte Berufsspezialistin für Vertrieb“	29
Abkürzungsverzeichnis	37
Feedbackbogen	39



## Vorwort

Der anerkannte Fortbildungsabschluss zum Geprüften Berufsspezialist für Vertrieb oder zur Geprüften Berufsspezialistin für Vertrieb wurde im Zuge der sich wandelnden spezifischen beruflichen Anforderungen grundlegend neu erarbeitet und vom Bundesministerium für Bildung und Forschung am 21. September 2023 als Nachfolgeregelung für den bisherigen Abschluss „Geprüfter Fachberater im Vertrieb/Geprüfte Fachberaterin im Vertrieb“ erlassen.

Der IHK-geprüfte Abschluss gehört mit dem DQR-Niveau 5 zur Höheren Berufsbildung und kann die Basis für weiterführende Abschlüsse zum Fachwirt oder Bachelor Professional und darauf aufbauend zum „Master Professional in Business Management“ sein. Die Inhalte der Fortbildungsordnung (Anlage) bilden die Grundlage für den vorliegenden DIHK-Rahmenplan.

Die fachlichen Qualifikationen der Geprüften Berufsspezialisten für Vertrieb oder der Geprüften Berufsspezialistinnen für Vertrieb beinhalten die Kompetenz, die Vertriebs- und Verkaufsaktivitäten eines Unternehmens zielgruppengerecht auszuwählen und umzusetzen. Dies erfordert das bedarfsgerechte Planen, Strukturieren, Durchführen und Nachbereiten operativer Vertriebstätigkeiten. Dazu gehört auch das Entwickeln von individuellen Lösungen für Kunden. Ein wesentlicher Aspekt ist das Reflektieren eigener Verhaltensweisen und der Verhaltensweisen der Kunden, um den Verkaufsprozess zu optimieren. Diese Aufgaben sind unter Berücksichtigung der ökonomischen, ökologischen und ethischen Dimensionen eines nachhaltigen Wirtschaftens eigenständig und verantwortlich wahrzunehmen.

Der DIHK-Rahmenplan hat als gemeinsame Empfehlung der Arbeitgeber- und Arbeitnehmersachverständigen die Funktion, die Vorgaben der Fortbildungsordnung aufzugreifen und inhaltlich zu spezifizieren. Er bildet die Grundlage für ein Curriculum und ist damit die Basis für die Gestaltung der Vorbereitungslehrgänge. Zudem unterstützt der Rahmenplan die Erstellung von lernzielorientierten Prüfungsaufgaben.

Das wesentliche Merkmal der beruflichen Bildung ist die Orientierung an der beruflichen Handlungsfähigkeit und somit an den Prozessen der betrieblichen Leistungserstellung. Der inhaltliche und methodische Weg ist nicht detailliert vorgegeben, da die betriebliche Praxis in der Regel mehrere Optionen ermöglicht. Daher sind die Qualifikationsinhalte prozessorientiert beschrieben und mit Verweisen zu ergänzenden Inhalten ausgestattet.

Die Inhalte sollen anwendungsbezogen im Lehrgang vermittelt werden und dabei an die vorhandenen Kenntnisse und praktischen Erfahrungen anknüpfen. Die im Rahmenplan beschriebenen Qualifikationsinhalte können durch die Praxisorientierung nicht separat betrachtet werden. Die Inhalte nehmen aufeinander Bezug und ergänzen sich. Dies bildet auch die Prüfung ab.

Bei der Lehrgangsplanung sollte darauf geachtet werden, dass für die zu vermittelnden Kompetenzen der knapp bemessene Stundenrahmen für den Transfer zum praxisbezogenen Handeln und für Gruppenübungen genutzt wird. Dies erfordert auch die Bereitschaft der Teilnehmer, die Lehrgangsinhalte eigenständig vorzubereiten und zu vertiefen.

Allen, die an diesem Rahmenplan ehrenamtlich mitgearbeitet haben – vielen Dank!

Den Lehrgangs- und Prüfungsteilnehmern – viel Erfolg!

*Dr. Gordon Schenk  
Deutsche Industrie- und Handelskammer  
April 2024*



## Taxonomie der Lernziele (Anwendungstaxonomie)

Die Prüfungsanforderungen des Geprüften Berufsspezialisten für Vertrieb oder der Geprüften Berufsspezialistin für Vertrieb sind in der Rechtsverordnung handlungsorientiert formuliert. Sie sind abgeleitet von den Aufgaben, die der Geprüfte Berufsspezialist für Vertrieb oder die Geprüfte Berufsspezialistin für Vertrieb in den verschiedenen Bereichen eines Betriebes wahrzunehmen hat.

Der Rahmenplan ist eine Empfehlung für den Lehrgang, der auf die Prüfung vorbereitet. Er orientiert sich an den Vorgaben der in der Verordnung festgelegten Prüfungsanforderungen. Er beinhaltet eine Beschreibung der Qualifikationsinhalte und weiterer Bestandteile, die in der Vorbereitung auf die Prüfung berücksichtigt werden sollen.

Die Anwendungstaxonomien beschreiben handlungsorientiert, wie und in welchem Umfang die Bestandteile der Qualifikationsinhalte in die Tätigkeiten des Geprüften Berufsspezialisten für Vertrieb oder der Geprüften Berufsspezialistin für Vertrieb eingehen. Sie sind auf die Kompetenzziele hin formuliert.

Die Taxonomie-Stufe Wissen bildet die Grundlage für alle nachfolgenden Handlungen und ist somit ein Bestandteil der Handlung. Daher werden nachfolgend nur zwei Taxonomie-Ebenen unterschieden:

- **VERSTEHEN** beschreibt das Erkennen und Verinnerlichen von Zusammenhängen, um komplexe Aufgabenstellungen und Problemfälle einer Lösung zuführen zu können.
- **ANWENDEN** beschreibt die aus dem Verstehen der Zusammenhänge resultierende Fähigkeit zu sach- und fachgerechtem Handeln.

Die Zuordnung der Anwendungstaxonomie sieht wie folgt aus:

- **VERSTEHEN:**  
ableiten, analysieren, auswerten, begründen, beurteilen, bewerten, erfassen, erkennen, erläutern, festlegen, strukturieren, unterscheiden
- **ANWENDEN:**  
aufbereiten, auswählen, beachten, bearbeiten, berechnen, berücksichtigen, darstellen, durchführen, einleiten, einsetzen, entwickeln, erarbeiten, ermitteln, erstellen, fördern, führen, gestalten, herbeiführen, mitwirken, optimieren, planen, prüfen, sicherstellen, steuern, überwachen, umsetzen, unterstützen, veranlassen, vermitteln, vorbereiten, vorschlagen, wahrnehmen



## Konzeption mit Stundenempfehlung

Geprüfter Berufsspezialist für Vertrieb

Geprüfte Berufsspezialistin für Vertrieb

Lern- und Arbeitsmethodik	10 UStd.
1. Selbstmanagement im Vertrieb sicherstellen	90 UStd.
2. Operative Tätigkeiten im Vertrieb durchführen	120 UStd.
3. Kundenorientierte Kommunikation im Vertrieb gestalten	90 UStd.
<b>Gesamtstunden</b>	<b>310 UStd.</b>