

# Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
<b>Vorwort</b>	III
<b>Taxonomie der Lernziele</b>	V
<b>Konzeption mit Stundenempfehlung</b>	VII
Lern- und Arbeitsmethodik	1
<b>I. Teil</b>	
1. Kundenorientierung	3
2. Personalmanagement	9
3. Führung und Kommunikation	17
<b>II. Teil</b>	
4. Marketing im Einzelhandel	25
5. Vertriebssteuerung	35
<b>Anhang</b>	
Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluss Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel und Geprüfte Fachwirtin für Vertrieb im Einzelhandel	43
Abkürzungsverzeichnis	49
Feedbackbogen	51

## Vorwort

Der IHK-Weiterbildungsabschluss „Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel“ wurde im Zuge der sich wandelnden beruflichen Aufgaben und Anforderungen grundlegend neu erarbeitet und vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) am 13. Mai 2014 als Nachfolgeregelung für den bisherigen Abschluss „Geprüfter Handelsassistent – Einzelhandel“ erlassen. Die Inhalte der Verordnung (Anlage) bilden die Grundlage für den vorliegenden DIHK-Rahmenplan.

Die fachlichen Aufgaben der „Geprüften Fachwirte für Vertrieb im Einzelhandel“ beinhalten die Fähigkeit in unterschiedlichen Betriebsformen des Einzelhandels eigenständig und verantwortlich Fach-, Organisations- und Führungsaufgaben im Vertrieb wahrzunehmen. Dazu zählen insbesondere das Marketing im Einzelhandel, das Umsetzen und Fördern von Kunden- und Dienstleistungsorientierung im Vertrieb sowie das Erarbeiten und Umsetzen kundenorientierter und wirtschaftlicher Vertriebskonzepte und -lösungen.

Der DIHK-Rahmenplan hat als gemeinsame Empfehlung der Arbeitgeber- und Arbeitnehmersachverständigen die Aufgabe, die Vorgaben der Verordnung aufzugreifen und spezifisch inhaltlich auszufüllen. 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. Die in der Verordnung beschriebenen Kompetenzziele sind zu erreichen. Der inhaltliche und methodische Weg ist nicht detailliert vorgegeben, da die betriebliche Praxis in der Regel mehrere Optionen ermöglicht. Daher sind die Inhalte prozessorientiert als umfassende und verzahnte Handlungsbereiche beschrieben, deren Qualifikationen miteinander verknüpft sind.

Die Inhalte sollen anwendungsbezogen im Lehrgang vermittelt werden und dabei an die vorhandenen Kenntnisse und praktischen Erfahrungen anknüpfen. Die in der Verordnung und dem Rahmenplan beschriebenen Qualifikationsinhalte können durch die Praxisorientierung nicht separat betrachtet werden. Die Inhalte nehmen aufeinander Bezug und ergänzen sich.

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.

Alle vorkommenden Abkürzungen sind gebräuchlich oder im Abkürzungsverzeichnis erklärt.

Allen, die an diesem Rahmenplan ehrenamtlich mitgearbeitet haben – vielen Dank!  
Den Lehrgangs- und Prüfungsteilnehmern – viel Erfolg!

*Dr. Gordon Schenk  
Deutscher Industrie- und Handelskammertag  
Juli 2014*

## Konzeption mit Stundenempfehlung

Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel/  
Geprüfte Fachwirtin für Vertrieb im Einzelhandel

Lern- und Arbeitsmethodik	10 UStd.
<b>I. Teil</b>	
1. Kundenorientierung	70 UStd.
2. Personalmanagement	90 UStd.
3. Führung und Kommunikation	90 UStd.
<b>II. Teil</b>	
4. Marketing im Einzelhandel	120 UStd.
5. Vertriebssteuerung	160 UStd.
<b>Gesamtstunden</b>	<b>540 UStd.</b>