

## 1. BEZEICHNUNG DES ZEUGNISSES (DE)

**Zeugnis über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsberuf  
Geprüfter Fachberater im Vertrieb/Geprüfte Fachberaterin im Vertrieb**

## 2. ÜBERSETZTE BEZEICHNUNG DES ZEUGNISSES (EN)

**Certificate on completion of the recognized further training examination for  
Sales consultant (certified)**

Diese Übersetzung besitzt keinen Rechtsstatus

## 3. PROFIL DER BERUFLICHEN HANDLUNGSFÄHIGKEIT

- Systematisches und strukturiertes Planen, Steuern sowie Regeln des eigenen Tätigkeitsbereichs im Vertrieb
- Verkaufsgespräche vorbereiten, anbahnen und durchführen
- Individuelle Vertriebskonzepte im Kundenkontakt unter Beachtung der Schnittstellen zu weiteren Funktionsbereichen sowohl des eigenen Unternehmens als auch des Kundenunternehmens, ausarbeiten
- Sachgerechtes Aufbereiten zielbezogener Informationen im Vertrieb für die Rückkopplung an das eigene Unternehmen

## 4. BERUFLICHE TÄTIGKEITSFELDER

Geprüfte Fachberater/Geprüfte Fachberaterinnen im Vertrieb arbeiten in Unternehmen nahezu aller Wirtschaftsbereiche. Sie organisieren und steuern Vertriebsaktivitäten und vertreten Produkte und die Produktphilosophie.

**(\*)Erläuterung**

Dieses Dokument wurde entwickelt, um zusätzliche Informationen über einzelne Zeugnisse zu liefern. Es besitzt selbst keinen Rechtsstatus. Die vorliegende Erläuterung bezieht sich auf die Entschlüsse 93/C 49/01 des Rates vom 3. Dezember 1992 zur Transparenz auf dem Gebiet der Qualifikationen und 96/C 224/04 vom 15. Juli 1996 zur Transparenz auf dem Gebiet der Ausbildungs- und Befähigungsnachweise, sowie auf die Empfehlung 2001/613/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 10. Juli 2001 über die Mobilität von Studierenden, in der Ausbildung stehenden Personen, Freiwilligen, Lehrkräften und Ausbildern in der Gemeinschaft.

Weitere Informationen zum Thema Transparenz finden Sie unter: [www.cedefop.eu.int/transparency](http://www.cedefop.eu.int/transparency)

## 5. AMTLICHE GRUNDLAGE DES ZEUGNISSES

<p><b>Bezeichnung und Status der ausstellenden Stelle</b> Industrie- und Handelskammer</p>	<p><b>Name und Status der nationalen/regionalen Behörde, die für die Beglaubigung/Anerkennung des Abschlusszeugnisses zuständig ist</b> Industrie- und Handelskammer</p>
<p><b>Niveau des Abschlusses (national oder international)</b>  ISCED 2011 Stufe 55 Dieser Abschluss ist dem Deutschen und Europäischen Qualifikationsrahmen (DQR, EQR) Niveau 5 zugeordnet; <a href="http://www.dqr.de/content/2316.php">vergleiche www.dqr.de/content/2316.php</a>.</p>	<p><b>Bewertungsskala/Bestehensregeln (**)</b>  100 - 92 Punkte = 1 = sehr gut 91 - 81 Punkte = 2 = gut 80 - 67 Punkte = 3 = befriedigend 66 - 50 Punkte = 4 = ausreichend 49 - 30 Punkte = 5 = mangelhaft 29 - 0 Punkte = 6 = ungenügend Zum Erwerb dieses Fortbildungsabschlusses wurden alle Prüfungsleistungen bestanden.</p>
<p><b>Zugang zur nächsten Qualifikationsebene</b> Der Fortbildungsabschluss eröffnet den Zugang zur nächsten Qualifikationsebene</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geprüfter Fachwirt für Marketing/Geprüfte Fachwirtin für Marketing</li> <li>• Geprüfter Aus- und Weiterbildungspädagoge/Geprüfte Aus- und Weiterbildungspädagogin</li> </ul> <p>sowie den Zugang zu weiterführenden hochschulischen Bildungsangeboten.</p>	<p><b>Internationale Abkommen</b></p>
<p><b>Rechtsgrundlage</b> Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluss Geprüfter Fachberater im Vertrieb/Geprüfte Fachberaterin im Vertrieb vom 31.10.2001, (BGBl. I S. 2882)</p>	

## 6. OFFIZIELL ANERKANNTE WEGE ZUR ERLANGUNG DES ZEUGNISSES

<p>Der Fortbildungsabschluss wird durch das Bestehen einer Prüfung vor der unter 5. genannten Stelle erworben. Zu dieser Prüfung wird zugelassen, wer</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens sechsmonatige einschlägige Berufspraxis oder</li> <li>2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten dreijährigen Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige einschlägige Berufspraxis oder</li> <li>3. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten zweijährigen Ausbildungsberuf, der dem Vertrieb zuzuordnen ist und danach eine mindestens 18-monatige einschlägige Berufspraxis oder</li> <li>4. eine mindestens dreijährige einschlägige Berufspraxis oder</li> <li>5. eine dementsprechende berufliche Handlungsfähigkeit</li> </ol> <p>nachweist.</p>
<p><b>Zusätzliche Informationen</b> Der Erwerb der in der Fortbildungsprüfung nachzuweisenden Qualifikationen (berufliche Handlungsfähigkeit) erfolgt in der Regel durch langjährige Berufspraxis und im Rahmen von Bildungsmaßnahmen. Zur Vorbereitung auf die Prüfung werden Bildungsmaßnahmen angeboten, deren Dauer und Inhalte sich an den differenzierten Fach- und Führungsaufgaben orientieren. Bei der unter 5. genannten zuständigen Stelle sind Zeugnisübersetzungen zu erhalten.</p>

**(\*\*) Hinweis**

Vereinfachter Notenschlüssel; zum amtlichen Notenschlüssel vgl. sechste Verordnung zur Änderung von Fortbildungsprüfungsverordnungen vom 9. Dezember 2019 (BGBl. I S. 2153)