

**Verordnung
über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss
Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel
und Geprüfte Fachwirtin für Vertrieb im Einzelhandel**

Vom 13. Mai 2014

Auf Grund des § 53 Absatz 1 in Verbindung mit Absatz 2 und des § 30 Absatz 5 des Berufsbildungsgesetzes, von denen § 53 Absatz 1 durch Artikel 232 Nummer 3 Buchstabe a der Verordnung vom 31. Oktober 2006 (BGBl. I S. 2407) geändert worden ist, jeweils in Verbindung mit § 1 Absatz 2 des Zuständigkeitsanpassungsgesetzes vom 16. August 2002 (BGBl. I S. 3165) und dem Organisationserlass vom 17. Dezember 2013 (BGBl. I S. 4310) verordnet das Bundesministerium für Bildung und Forschung nach Anhörung des Hauptausschusses des Bundesinstituts für Berufsbildung im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie:

§ 1

**Ziel der Prüfung
und Bezeichnung des Abschlusses**

(1) Die zuständige Stelle kann berufliche Fortbildungsprüfungen zum Geprüften Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel und zur Geprüften Fachwirtin für Vertrieb im Einzelhandel nach den §§ 2 bis 8 durchführen, in denen die auf einen beruflichen Aufstieg abzielende Erweiterung der beruflichen Handlungsfähigkeit nachzuweisen ist.

(2) Durch die Prüfung ist festzustellen, ob die notwendigen Kompetenzen vorhanden sind, um in unterschiedlichen Betriebsformen des Einzelhandels eigenständig und verantwortlich Fach-, Organisations- und Führungsaufgaben im Vertrieb wahrzunehmen und ob betriebswirtschaftliche und personalwirtschaftliche Managementinstrumente eingesetzt werden können. Dabei sollen gesellschaftliche, volkswirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen berücksichtigt werden. Dazu zählen insbesondere:

1. Umsetzen und Fördern von Kunden- und Dienstleistungsorientierung im Vertrieb,
2. Analysieren und Beurteilen der Auswirkungen einzelhandelsrelevanter Marktentwicklungen auf den Vertrieb,
3. Erarbeiten und Umsetzen kundenorientierter und wirtschaftlicher Vertriebskonzepte und -lösungen,
4. Konzipieren, Umsetzen und Auswerten von Marketingkonzepten für unterschiedliche Betriebstypen des Einzelhandels,

5. Beurteilen, Auswählen und Einsetzen von Instrumenten des visuellen Marketings (Visual Merchandising),
6. Steuern des Vertriebs mittels Kennzahlen,
7. Steuern der Bestandsführung und Pflegen des Sortiments,
8. Kooperieren mit Geschäftspartnern und internen Unternehmensbereichen, Kommunikation kunden- und dienstleistungsorientiert gestalten,
9. Umsetzen serviceorientierter Konzepte,
10. Führen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Fördern ihrer beruflichen Entwicklung,
11. Organisieren und Durchführen der Berufsausbildung,
12. Umsetzen arbeitsorganisatorischer Veränderungen,
13. Umsetzen des Qualitätsmanagements im Vertrieb und Fördern von Nachhaltigkeit.

(3) Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zum anerkannten Fortbildungsabschluss „Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel“ oder „Geprüfte Fachwirtin für Vertrieb im Einzelhandel“.

§ 2

Zulassungsvoraussetzungen

(1) Zur ersten schriftlichen Teilprüfung nach § 3 Absatz 2 und 3 ist zuzulassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Einzelhandel und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Verkäufer oder zur Verkäuferin oder in einem anerkannten dreijährigen kaufmännisch-verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
3. den Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
4. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

(2) 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.

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

(4) Abweichend von Absatz 1 ist zur Prüfung auch zuzulassen, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) erworben zu haben, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

§ 3

Gliederung und Durchführung der Prüfung

(1) Die Prüfung ist schriftlich und mündlich durchzuführen.

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

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

1. Kundenorientierung,
2. Personalmanagement,
3. Führung und Kommunikation.

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

1. Marketing im Einzelhandel,
2. Vertriebssteuerung.

(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 soll für die erste und zweite schriftliche Teilprüfung jeweils 300 Minuten betragen.

(7) Nach Ablegen der schriftlichen Teilprüfungen wird innerhalb eines Jahres die mündliche Teilprüfung durchgeführt.

(8) Anhand der Präsentation nach Absatz 5 soll nachgewiesen werden, dass eine komplexe Problemstellung aus der Vertriebspraxis des Einzelhandels 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 nicht überschreiten.

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

(10) Im situationsbezogenen Fachgespräch nach Absatz 5 soll ausgehend von der Präsentation die Fähigkeit nachgewiesen werden, betriebspraktische Probleme zu analysieren und Lösungsmöglichkeiten unter Beachtung der maßgebenden Einflussfaktoren

zu entwickeln, zu bewerten und zu vertreten. Dabei soll auch die Fähigkeit nachgewiesen werden, angemessen zu kommunizieren und sachgerecht zu argumentieren. Das Fachgespräch soll nicht länger als 20 Minuten dauern.

§ 4

Inhalt der Prüfung

(1) Im Handlungsbereich „Kundenorientierung“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, dass Verkaufsprozesse kunden- und erfolgsorientiert gestaltet werden können. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Gestalten des Beratungsprozesses und Unterstützen der Mitarbeiter bei der Durchführung von Kundengesprächen,
2. Durchführen und Auswerten von Kundengesprächen, -befragungen und -foren zur Sicherstellung und Optimierung von Qualitätsstandards,
3. Entwickeln und Umsetzen von Maßnahmen der Kundenbindung und -gewinnung,
4. Umsetzen serviceorientierter Konzepte,
5. Umsetzen des Beschwerdemanagements und Durchführen eines effizienten Qualitätsmanagements.

(2) Im Handlungsbereich „Personalmanagement“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, dass personalwirtschaftliche Aufgaben im Vertrieb systematisch und entscheidungsorientiert geplant, umgesetzt und analysiert werden können. Dabei sollen unternehmenspolitische Vorgaben und rechtliche Bestimmungen berücksichtigt werden. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Durchführen der Personalbedarfs- und Personalkostenplanung,
2. Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Auswahl und Einstellung von Mitarbeitern und Auszubildenden,
3. Planen und Durchführen der Berufsausbildung,
4. Steuern des Personaleinsatzes,
5. Bewerten und Einsetzen von Maßnahmen der Personalentwicklung und Personalbindung,
6. Auswerten von Personalkennziffern.

(3) Im Handlungsbereich „Führung und Kommunikation“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, dass zielorientiert kommuniziert und Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sowie Projektgruppen geführt werden können. Weiter soll in Verhandlungen und in Konfliktsituationen lösungsorientiert agiert werden. Dabei sollen situationsangemessene Methoden der Präsentation, Kommunikation und Motivationsförderung unter Berücksichtigung der betrieblichen Rahmenbedingungen eingesetzt werden. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Anwenden von Methoden des Zeit- und des Selbstmanagements,
2. Einsetzen von Führungsinstrumenten und -methoden,
3. Fördern der beruflichen Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen,

4. Beurteilen von Mitarbeiterentwicklungspotenzialen sowie Vereinbaren von individuellen Entwicklungszielen und -maßnahmen,
5. Unterstützen und Beurteilen von Lernprozessen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen,
6. Fördern der Teamentwicklung,
7. Planen und Steuern von Arbeits- und Projektgruppen,
8. Optimieren der Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern,
9. Einsetzen von Instrumenten zur Konfliktlösung,
10. Nutzen von Moderations- und Präsentationstechniken.

(4) Im Handlungsbereich „Marketing im Einzelhandel“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, dass Entwicklungen am Standort des Einzelhandelsbetriebes analysiert und Marketingkonzepte gesteuert und organisiert werden können. Zudem soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, dass unter Einsatz von Instrumenten des visuellen Marketings Waren präsentiert und Geschäftsräume gestaltet werden können. Die Maßnahmen sollen nachbereitet und bewertet sowie notwendige Veränderungsprozesse eingeleitet werden. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten und Zielgruppen sowie des Wettbewerbs und der Nachfrage,
2. Ableiten von Marktstrategien unter Berücksichtigung von Kooperationsformen und Zusammenwirken der Marketinginstrumente,
3. Entwickeln und Umsetzen von Maßnahmen des Standortmarketings,
4. Optimieren und Pflegen des Sortiments,
5. Analysieren und Steuern von Verkaufskonzepten, Umsetzen der Preispolitik,
6. Planen, Umsetzen und Kontrollieren von Werbekonzepten,
7. Entwickeln und Umsetzen von Konzepten der Verkaufsförderung unter Berücksichtigung von Visual Merchandising,
8. Kooperieren und Kommunizieren mit internen und externen Partnern des Marketings,
9. Umsetzen von E-Commerce-Konzepten und Kundenbindungsprogrammen,
10. Umsetzen standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit.

(5) Im Handlungsbereich „Vertriebssteuerung“ soll gezeigt werden, dass Geschäftsprozesse gesteuert und optimiert sowie aus vertriebsbezogenen Statistiken und Kennziffern Schlussfolgerungen für die Weiterentwicklung der Verkaufsprozesse gezogen werden können. Dabei sollen insbesondere wettbewerbsrechtliche Bestimmungen und Auswirkungen volkswirtschaftlicher Entwicklungen sowie des regionalen Strukturwandels beachtet werden. Es sollen Maßnahmen zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit entwickelt werden. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Planen von Umsatz, Erträgen und Kosten unter Berücksichtigung von Markt- und Preisentwicklungen, Vertriebskennziffern und Veränderungen im Kaufverhalten von Kunden sowie in der Kundenstruktur,

2. Analysieren der warenwirtschaftlichen Daten und der Sortimentsentwicklung, Steuern der Bestände und Ableiten von Maßnahmen,
3. Steuern und Organisieren der Warenlogistik und betrieblichen Lagerwirtschaft,
4. Auswerten der Kosten- und Leistungsrechnung und Entwickeln von Verbesserungsvorschlägen,
5. Einsetzen von betrieblichen Steuerungsinstrumenten zur Qualitätssicherung.

§ 5

Anrechnung anderer Prüfungsleistungen

Der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin ist auf Antrag von der Ablegung einzelner Prüfungsbestandteile durch die zuständige Stelle zu befreien, wenn eine andere vergleichbare Prüfung vor einer öffentlichen oder staatlich anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss erfolgreich abgelegt wurde und die Anmeldung zur Fortbildungsprüfung innerhalb von fünf Jahren nach der Bekanntgabe des Bestehens der anderweitig abgelegten Prüfung erfolgt.

§ 6

Bewerten der Prüfungsleistungen und Bestehen der Prüfung

(1) Die Prüfungsleistungen in den schriftlichen Teilprüfungen nach § 3 Absatz 3 und 4 sowie in der mündlichen Teilprüfung nach § 3 Absatz 5 und 7 bis 10 sind jeweils gesondert nach Punkten zu bewerten und auszuweisen. Die Punktebewertung für das Ergebnis der schriftlichen Prüfungsleistung ist gleichgewichtig aus den beiden schriftlichen Leistungen zu bilden. Bei der Bewertung der mündlichen Prüfung ist das situationsbezogene Fachgespräch nach § 3 Absatz 5 und 10 gegenüber der Präsentation nach § 3 Absatz 5, 8 und 9 doppelt zu gewichten.

(2) Die Gesamtnote ergibt sich aus dem arithmetischen Mittel der Ergebnisse der schriftlichen Prüfung und der mündlichen Teilprüfung.

(3) Die Prüfung ist bestanden, wenn in den schriftlichen Teilprüfungen und in der mündlichen Teilprüfung jeweils mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.

(4) Über das Bestehen der Prüfung ist jeweils ein Zeugnis nach der Anlage 1 und der Anlage 2 auszustellen. Im Fall der Freistellung nach § 5 sind Ort und Datum der anderweitig abgelegten Prüfung sowie die Bezeichnung des Prüfungsgremiums anzugeben.

§ 7

Wiederholung der Prüfung

(1) Jede Teilprüfung, die nicht bestanden ist, kann zweimal wiederholt werden.

(2) Die Anmeldung zur Wiederholung einer Teilprüfung muss spätestens zwei Jahre nach dem Tag der nicht bestandenen Teilprüfung erfolgen. Die Anmeldung kann sich auch darauf richten, dabei bestandene Teilprüfungen zwei Jahre nach dem Tag der bestandenen Teilprüfung einmal zu wiederholen. Werden bestandene Prüfungsleistungen erneut geprüft, gilt in diesem Fall das Ergebnis der letzten Teilprüfung.

§ 8

Ausbildereignung

Wer die Prüfung nach dieser Verordnung bestanden hat, ist vom schriftlichen Teil der Prüfung der nach dem Berufsbildungsgesetz erlassenen Ausbilder-Eignungsverordnung befreit.

§ 9

Übergangsvorschriften

Begonnene Prüfungsverfahren zum Geprüften Handelsassistenten – Einzelhandel/zur Geprüften Handelsassistentin – Einzelhandel können bis zum 31. Juli 2018 nach den bisherigen Vorschriften zu Ende geführt werden. Die zuständige Stelle kann auf Antrag des Prüfungsteilnehmers oder der Prüfungsteilnehmerin

die Wiederholungsprüfung nach dieser Verordnung durchführen; § 7 Absatz 2 findet in diesem Fall keine Anwendung. Im Übrigen kann bei der Anmeldung zur Prüfung bis zum Ablauf des 31. Januar 2017 die Anwendung der bisherigen Vorschriften beantragt werden.

§ 10

Inkrafttreten, Außerkrafttreten

Diese Verordnung tritt am 1. Januar 2015 in Kraft. Gleichzeitig tritt die Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluss Geprüfter Handelsassistent – Einzelhandel/Geprüfte Handelsassistentin – Einzelhandel vom 12. Juli 2006 (BGBl. I S. 1688), die durch Artikel 65 der Verordnung vom 26. März 2014 (BGBl. I S. 274) geändert worden ist, außer Kraft.

Bonn, den 13. Mai 2014

Die Bundesministerin
für Bildung und Forschung
Johanna Wanka

Muster

.....
(Bezeichnung der zuständigen Stelle)

Zeugnis

über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss
Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel
Geprüfte Fachwirtin für Vertrieb im Einzelhandel

Herr/Frau

geboren am in

hat am die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss

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

nach der Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel und Geprüfte Fachwirtin für Vertrieb im Einzelhandel vom 13. Mai 2014 (BGBl. I S. 509) bestanden. Dieser Abschluss ist im Deutschen und Europäischen Qualifikationsrahmen dem Niveau 6 zugeordnet; vergleiche Bekanntmachung vom 1. August 2013 (BAnz AT 20.11.2013 B2).

Datum

Unterschrift(en)

(Siegel der zuständigen Stelle)

Anlage 2

(zu § 6 Absatz 4)

Muster

.....
(Bezeichnung der zuständigen Stelle)

Zeugnis

über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss
Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel
Geprüfte Fachwirtin für Vertrieb im Einzelhandel

Herr/Frau
geboren am in
hat am die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss

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

nach der Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel und Geprüfte Fachwirtin für Vertrieb im Einzelhandel vom 13. Mai 2014 (BGBl. I S. 509) mit folgenden Ergebnissen bestanden:

Table with 3 columns: Description, Punkte*, Punkte*. Rows include: I. Schriftliche Prüfung (Erste Teilprüfung, Handlungsbereiche: Kundenorientierung, Personalmanagement, Führung und Kommunikation; Zweite Teilprüfung, Handlungsbereiche: Marketing im Einzelhandel, Vertriebssteuerung); II. Mündliche Prüfung (Präsentation und Fachgespräch); Gesamtnote:

Mit dem Erwerb des Abschlusses ist die Befreiung von den schriftlichen Prüfungsleistungen der nach dem Berufsbildungsgesetz erlassenen Ausbilder-Eignungsverordnung verbunden.

(Im Fall des § 5: „Der Prüfungsteilnehmer/Die Prüfungsteilnehmerin wurde nach § 5 im Hinblick auf die am in vor abgelegte Prüfung vom Prüfungsbestandteil freigestellt.“)

Dieser Abschluss ist im Deutschen und Europäischen Qualifikationsrahmen dem Niveau 6 zugeordnet; vergleiche Bekanntmachung vom 1. August 2013 (BAnz AT 20.11.2013 B2).

Datum

Unterschrift(en)

(Siegel der zuständigen Stelle)

* Der Bewertung liegt folgender Punkteschlüssel zugrunde: