

**Verordnung
über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss
Geprüfter Verkaufsleiter im Lebensmittelhandwerk
und Geprüfte Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk
(Lebensmittelhandwerkfortbildungsprüfungsverordnung – LmhFortbPrüfV)**

Vom 10. November 2015

Auf Grund des § 42 Absatz 1 in Verbindung mit Absatz 2 der Handwerksordnung, von denen Absatz 1 durch Artikel 283 der Verordnung vom 31. August 2015 (BGBl. I S. 1474) geändert worden ist, 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 Fortbildungsabschlusses**

(1) Mit der Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss Geprüfter Verkaufsleiter im Lebensmittelhandwerk und Geprüfte Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk soll die auf einen beruflichen Aufstieg abzielende Erweiterung der beruflichen Handlungsfähigkeit nachgewiesen werden.

(2) Der Fortbildungsabschluss wird in einem der Schwerpunkte Bäckerei, Konditorei oder Fleischerei erworben.

(3) Die Prüfung wird von der zuständigen Stelle durchgeführt.

(4) Durch die Erweiterung der beruflichen Handlungsfähigkeit sollen der Geprüfte Verkaufsleiter im Lebensmittelhandwerk und die Geprüfte Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk in der Lage sein, den Verkauf im Lebensmittelhandwerk eigenständig und verantwortlich zu planen, zu koordinieren und zu organisieren

sowie Verkaufsstellen zu führen. Zudem sollen der Geprüfte Verkaufsleiter im Lebensmittelhandwerk und die Geprüfte Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk verkaufsfördernde und personalwirtschaftliche Leitungsaufgaben wahrnehmen können, die Ausbildung durchführen können sowie eigenverantwortlich Maßnahmen an neue Bedarfslagen im Bereich des Lebensmittelhandwerks anpassen können. Die erweiterte berufliche Handlungsfähigkeit umfasst auch die Fähigkeiten, als Führungskraft betriebswirtschaftliche, kaufmännische und rechtliche Probleme analysieren und bewerten zu können sowie unter Berücksichtigung aktueller Entwicklungen Lösungswege aufzeigen und dokumentieren zu können.

(5) Zur erweiterten beruflichen Handlungsfähigkeit gehören im Einzelnen folgende Aufgaben:

1. vorhandene Märkte analysieren und neue Märkte erschließen,
2. kurz-, mittel- und langfristige Vertriebskonzepte und Verkaufsaktivitäten entwickeln, umsetzen und auswerten,
3. Personal führen und anleiten sowie dessen Einsatz planen,
4. mit Geschäftspartnern, insbesondere mit Lieferanten sowie mit internen und externen Kunden, kommunizieren und kooperieren,
5. Verkauf organisieren und steuern,
6. Gastronomiekonzepte entwickeln und umsetzen,

7. Warenpräsentationskonzepte entwickeln, planen, vermitteln und die Umsetzung der Konzepte kontrollieren,
8. betriebliche Kennzahlen ermitteln, auswerten und zur betrieblichen Steuerung nutzen,
9. Qualitätsmanagement betrieblich gestalten und steuern,
10. Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen beurteilen,
11. Gründungs- und Übernahmeaktivitäten vorbereiten, durchführen und bewerten,
12. Unternehmensführungsstrategien entwickeln sowie
13. Ausbildung vorbereiten, organisieren, durchführen und abschließen.

(6) Die erbrachten Nachweise nach § 3 Absatz 1 Nummer 1 und 2 führen zusammen mit der erfolgreich abgelegten Prüfung nach § 3 Absatz 1 Nummer 3 zum anerkannten Fortbildungsabschluss „Geprüfter Verkaufsleiter im Lebensmittelhandwerk“ oder „Geprüfte Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk“.

§ 2

Voraussetzung für die Zulassung zur Prüfung

(1) Zur Prüfung ist zuzulassen, wer Folgendes nachweist:

1. eine erfolgreich abgelegte
 - a) Abschlussprüfung in dem anerkannten Ausbildungsberuf „Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk/Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk“ und eine einjährige Berufspraxis,
 - b) Abschlussprüfung oder Gesellenprüfung oder Abschluss- oder Gesellenprüfung in einem anerkannten Ausbildungsberuf in der Lebensmittelherstellung oder in der Lebensmittelverarbeitung und eine einjährige Berufspraxis oder
 - c) Abschlussprüfung Kaufmann im Einzelhandel oder Kauffrau im Einzelhandel mit einer Bedienpraxis, die überwiegend im Lebensmittelhandel erworben wurde, und eine einjährige Berufspraxis oder
2. eine erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung oder Gesellenprüfung oder Abschluss- oder Gesellenprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und eine zweijährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis.

Die Berufspraxis muss jeweils inhaltlich wesentliche Bezüge zu den in § 1 Absatz 4 und 5 genannten Aufgaben haben.

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

§ 3

Teile des Fortbildungsabschlusses

(1) Für den Fortbildungsabschluss zum Geprüften Verkaufsleiter im Lebensmittelhandwerk und zur Ge-

prüften Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk ist Folgendes erforderlich:

1. der Nachweis des Erwerbs der betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Qualifikationen nach § 4,
2. der Nachweis des Erwerbs der erworbenen berufs- und arbeitspädagogischen Qualifikationen nach § 5 und
3. die im Rahmen dieser Verordnung geregelte Prüfung der schwerpunktspezifischen Verkaufsleitungsqualifikationen nach den §§ 6 bis 24.

(2) Die Prüfung der schwerpunktspezifischen Verkaufsleitungsqualifikationen ist innerhalb von zwei Jahren ab der ersten abgelegten Prüfungsleistung in dieser Prüfung abzuschließen.

§ 4

Nachweis des Erwerbs der betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Qualifikationen

(1) Den Erwerb der betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Qualifikationen hat der Prüfling nachzuweisen durch eine erfolgreich abgelegte Prüfung nach § 2 der Allgemeinen Meisterprüfungsverordnung vom 26. Oktober 2011 (BGBl. I S. 2149) in der jeweils geltenden Fassung.

(2) Die Prüfung darf nicht länger als fünf Jahre vor der ersten abgelegten Prüfungsleistung in der Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“ abgelegt worden sein.

§ 5

Nachweis des Erwerbs der berufs- und arbeitspädagogischen Qualifikationen

Den Erwerb der berufs- und arbeitspädagogischen Qualifikationen hat der Prüfling nachzuweisen durch

1. eine erfolgreich abgelegte Prüfung nach den §§ 4 und 5 der Allgemeinen Meisterprüfungsverordnung in der jeweils geltenden Fassung,
2. eine erfolgreich abgelegte Prüfung nach § 4 der Ausbilder-Eignungsverordnung vom 21. Januar 2009 (BGBl. I S. 88) in der jeweils geltenden Fassung oder
3. eine andere erfolgreich abgelegte vergleichbare Prüfung vor einer öffentlichen oder staatlich anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss.

§ 6

Inhalte der Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“

(1) In der Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“ wählt der Prüfling einen der Schwerpunkte Bäckerei, Fleischerei oder Konditorei.

(2) In der Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“ werden folgende Handlungsbereiche geprüft:

1. Informationen zu Rohstoffen und Herstellungsweisen aufbereiten und weitergeben,
2. Vertriebskonzepte entwickeln,

3. Warenströme und Retourenmanagement organisieren,
4. Qualitätsmanagement gestalten, Maßstäbe für die Lebensmittelqualität bestimmen und die Einhaltung von Qualitätsvorgaben systematisch überwachen,
5. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen ermitteln und für die Verkaufsleitung nutzen,
6. Marketing- und Präsentationskonzepte planen, umsetzen und optimieren,
7. Gastronomiekonzepte für Imbiss, Café und Außer-Haus-Service ausgestalten und realisieren,
8. Verkaufs-, Verhandlungs- und Beratungsgespräche fachlich vorbereiten, führen und auswerten sowie
9. Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen führen, fördern und schulen.

§ 7

**Handlungsbereich
„Informationen zu Rohstoffen und
Herstellungsweisen aufbereiten und weitergeben“**

(1) Im Handlungsbereich „Informationen zu Rohstoffen und Herstellungsweisen aufbereiten und weitergeben“ soll der Prüfling nachweisen, dass er oder sie in der Lage ist, das Deklarieren der Waren entsprechend rechtlichen Erfordernissen zu steuern sowie Informationen zu Lebensmitteln, insbesondere zu Allergenen, kundengerecht aufzubereiten und Kunden sowie Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen zur Verfügung zu stellen.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Erstellen und Gestalten von Produktinformationen anhand eines vorgegebenen Produktes mit Zutatenliste, insbesondere Erstellen und Gestalten von Zutatenlisten, von Angaben zu Allergenen, von Nährwertberechnungen und von Verzehrempfehlungen, und
2. Entwickeln und Gestalten von Materialien für die Beratung von Kunden.

§ 8

**Handlungsbereich
„Vertriebskonzepte entwickeln“**

(1) Im Handlungsbereich „Vertriebskonzepte entwickeln“ soll der Prüfling nachweisen, dass er oder sie in der Lage ist, den Markt systematisch zu beobachten und aus der Beobachtung Maßnahmen abzuleiten, auf Veränderungen des Absatzmarktes zu reagieren und Handlungsstrategien zu entwickeln sowie neue Märkte zu erschließen und neue Vertriebswege aufzuzeigen. Dabei soll der Prüfling Sortimente gestalten und Marketinginstrumente anwenden.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Ableiten von Konsequenzen aus Markt- und Unternehmensanalysen für die Vertriebsstruktur, für Vertriebswege, für die Filialgröße und den Standort,
2. Festlegen der Ausrichtung von Verkaufsstätten und Produktpaletten,
3. Auswählen, Einführen und Bewerben neuer Produkte,

4. Festlegen von Wegen der Kunden- und Lieferantenansprache,
5. Entwickeln von Vorgaben für Betriebsabläufe,
6. Erarbeiten von Vorschlägen zu Ladeneinrichtung, Raumaufteilung und Ausstattung in Filialen sowie zur praktischen Umsetzung dieser Vorschläge unter Berücksichtigung der Ausrichtung und
7. Entwickeln eines Konzeptes für den Vertrieb über das Internet.

§ 9

**Handlungsbereich
„Warenströme und
Retourenmanagement organisieren“**

(1) Im Handlungsbereich „Warenströme und Retourenmanagement organisieren“ soll der Prüfling nachweisen, dass er oder sie in der Lage ist, auch unter Einsatz moderner Kommunikationstechnologien bei der Bestellung von Waren den Lagerbestand, die Haltbarkeit verderblicher Waren und saisonale Aspekte zu berücksichtigen sowie Lagerhaltung und Lagerführung zu gestalten und zu überwachen. Dabei sollen Daten rechnergestützter Kassensysteme ausgewertet, Konzepte für Logistik und Lagerwirtschaft entwickelt, diese Konzepte umgesetzt, die Umsetzung überwacht und die Konzepte verbessert sowie Retouren organisiert werden.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Organisieren und Überwachen des Wareneingangs,
2. Organisieren und Überwachen der Lagerung von Produkten,
3. Disponieren von Warenbeständen,
4. Programmieren und Auswerten von Daten aus rechnergestützten Kassensystemen sowie Ableiten von Konsequenzen für den Verkauf,
5. Organisieren von Transporten zum Bestimmungsort und
6. Einrichten und Optimieren eines Retourenmanagements.

§ 10

**Handlungsbereich
„Qualitätsmanagement gestalten,
Maßstäbe für die Lebensmittelqualität
bestimmen und die Einhaltung von Qualitätsvorgaben systematisch überwachen“**

(1) Im Handlungsbereich „Qualitätsmanagement gestalten, Maßstäbe für die Lebensmittelqualität bestimmen und die Einhaltung von Qualitätsvorgaben systematisch überwachen“ soll der Prüfling nachweisen, dass er oder sie in der Lage ist, Maßnahmen zur Sicherstellung von Qualitätskriterien festzulegen und zu steuern sowie Vorschriften zu Lebensmittelrecht, Hygiene, Arbeits- und Gesundheitsschutz zu vermitteln und deren Einhaltung sicherzustellen.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Unterscheiden von Qualitätsmanagementsystemen,

2. Sicherstellen der Qualitätskontrolle von Produkten und Prozessen, Dokumentation der Ergebnisse der Qualitätskontrolle und Ableiten von Konsequenzen,
3. Dokumentieren und Auswerten von Temperaturen bei der Herstellung, der Lagerung und dem Transport von Lebensmitteln, Ableiten von Konsequenzen zur Prozessoptimierung,
4. Gewährleisten der Rückverfolgbarkeit von Produkten und
5. Anleiten der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zur Qualitätssicherung.

§ 11

Handlungsbereich
„Betriebswirtschaftliche Kennzahlen
ermitteln und für die Verkaufsleitung nutzen“

(1) Im Handlungsbereich „Betriebswirtschaftliche Kennzahlen ermitteln und für die Verkaufsleitung nutzen“ soll der Prüfling nachweisen, dass er oder sie in der Lage ist, betriebliche Abläufe zu erfassen und zu bewerten, auch unter Einsatz moderner Kommunikationstechnologien.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Ermitteln und Auswerten betriebswirtschaftlicher Kennzahlen zum Ableiten von Konsequenzen für Geschäfts- und Vertriebskonzepte,
2. Festlegen von Preisschienen,
3. Durchführen von Nachkalkulationen,
4. Entwickeln betrieblicher Vorgaben zur Angebotserstellung und
5. Entwickeln eines Anreizsystems für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen auf der Basis betriebswirtschaftlicher Kennzahlen.

§ 12

Handlungsbereich
„Marketing- und Präsentationskonzepte
planen, umsetzen und optimieren“

(1) Im Handlungsbereich „Marketing- und Präsentationskonzepte planen, umsetzen und optimieren“ soll der Prüfling nachweisen, dass er oder sie in der Lage ist, auch unter Einsatz moderner Kommunikationstechnologien Verkaufsaktionen von handwerklich hergestellten Produkten zu planen, durchzuführen und auch unter kalkulatorischen und gestalterischen Gesichtspunkten auszuwerten. Dabei soll der Prüfling die Warenpräsentation in Theken und Regalen unter Berücksichtigung von Vorschriften zum Lebensmittelrecht und zur Hygiene veranlassen und optimieren, neue Produkte in bestehende Sortimente integrieren sowie Markenprodukte und Handelsware etablieren. In diesem Rahmen hat der Prüfling zu zeigen, dass er oder sie in der Lage ist, Verkaufsräume, insbesondere Läden und Marktstände, sowie Schaufflächen unter Berücksichtigung von saisonalen und regionalen Besonderheiten zu gestalten.

(2) In diesem Rahmen kann unter Berücksichtigung von Vorschriften zum Lebensmittelrecht und zur Hygiene Folgendes geprüft werden:

1. Planen einer Verkaufsaktion unter Betonung der handwerklichen Herstellung,
2. Gestalten eines Schaufensters, eines Präsentationstisches oder einer Filiale,
3. Anpassen der Warenpräsentationen an den Tageszyklus und
4. Integrieren neuer Produkte und Dienstleistungen in das Angebot.

§ 13

Handlungsbereich
„Gastronomiekonzepte für Imbiss, Café und
Außer-Haus-Service ausgestalten und realisieren“

(1) Im Handlungsbereich „Gastronomiekonzepte für Imbiss, Café und Außer-Haus-Service ausgestalten und realisieren“ soll der Prüfling nachweisen, dass er oder sie in der Lage ist, Produkte zu entwickeln und zu vermarkten, Herstellungsprozesse zu planen und zu überwachen sowie Gastronomiekonzepte zu entwickeln und zu integrieren und dabei die schwerpunktspezifischen Kompetenzen zu nutzen.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Erstellen eines Planes zur Organisation eines Gastronomiebetriebes,
2. Festlegen von Angebotspaletten,
3. Herstellen, Anrichten und Erläutern eines anlass- oder themenbezogenen Snackarrangements nach vom Prüfling festgelegter Angebotspalette,
4. Erstellen eines Personaleinsatzplanes und
5. Unterweisen in der Herstellung, im Servieren und im Erläutern von Getränken.

§ 14

Handlungsbereich
„Verkaufs-, Verhandlungs- und Beratungsgespräche
fachlich vorbereiten, führen und auswerten“

(1) Im Handlungsbereich „Verkaufs-, Verhandlungs- und Beratungsgespräche fachlich vorbereiten, führen und auswerten“ soll der Prüfling nachweisen, dass er oder sie in der Lage ist, durch Gesprächsführung Kunden zu gewinnen und zu binden, Anfrage-, Auftrags- und Reklamationsgespräche mit gewerblichen Kunden eigenverantwortlich zu führen und auszuwerten, Betriebsabläufe umfassend gegenüber Aufsichtsbehörden, Institutionen und Geschäftspartnern fachlich fundiert darzustellen und argumentativ zu vertreten sowie Verhandlungsgespräche insbesondere im Einkauf, Absatz und Vertrieb vorzubereiten und zu führen. Dabei soll der Prüfling Instrumente zur Konfliktlösung anwenden und vermitteln.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Ermitteln der Anforderungen und Bedürfnisse von gewerblichen Kunden und Geschäftspartnern,
2. Unterbreiten und Erläutern komplexer Angebote,
3. service- und erfolgsorientiertes Führen von Verkaufsgesprächen,

4. Auswerten von Reklamationen und Beschwerden mit Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen mit dem Ziel der Qualitätsoptimierung,
5. erfolgsorientiertes Führen eines Verhandlungsgesprächs mit Geschäftspartnern und
6. Kommunizieren und Kooperieren mit der amtlichen Lebensmittelüberwachung oder anderen Kontrollinstanzen bei Überprüfungen.

§ 15

**Handlungsbereich
„Mitarbeiter und
Mitarbeiterinnen führen, fördern und schulen“**

(1) Im Handlungsbereich „Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen führen, fördern und schulen“ soll der Prüfling nachweisen, dass er oder sie in der Lage ist, unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen verantwortlich zu führen und zu motivieren, Personal zu gewinnen, Teams zusammenzustellen und deren Zusammenarbeit zu entwickeln, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und deren Leistungen zu beurteilen, die berufliche Entwicklung der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen entsprechend den individuellen und den Unternehmensinteressen zu gestalten sowie Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der service- und verkaufsorientierten Kommunikation anzuleiten. Dabei soll der Prüfling Instrumente zur Konfliktbewältigung im Team einsetzen.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Durchführen eines lösungsorientierten Konfliktgesprächs,
2. Durchführen eines Kritik- und Beurteilungsgesprächs,
3. Führen, Dokumentieren und Auswerten eines Zielvereinbarungsgesprächs unter Berücksichtigung der Mitarbeitermotivation,
4. Durchführen einer Unterweisung für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen,
5. Durchführen eines Vorstellungsgesprächs und
6. Erläutern der Vorgehensweise bei der Personalgewinnung unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen und der betrieblichen Anforderungen.

§ 16

**Gliederung der Prüfung
„Schwerpunktspezifische
Verkaufsleitungsqualifikationen“**

Die Prüfung gliedert sich in

1. eine schriftliche Prüfung und
2. eine praktische Prüfung.

§ 17

Schriftliche Prüfung

(1) Die schriftliche Prüfung umfasst alle Handlungsbereiche der §§ 7 bis 11.

(2) Die Aufgaben für die schriftliche Prüfung werden aus der Beschreibung einer betrieblichen Situation ab-

geleitet. Die Aufgaben werden handlungsbereichsübergreifend gestellt.

(3) Die Bearbeitungszeit beträgt 300 Minuten.

§ 18

Praktische Prüfung

(1) Die praktische Prüfung umfasst

1. eine Projektarbeit auf der Grundlage von § 12 oder § 13,
2. eine Arbeitsaufgabe auf der Grundlage von § 12 oder § 13, jeweils in Kombination mit § 15, sowie
3. eine Gesprächssimulation auf der Grundlage von § 14 oder § 15.

(2) Das Projekt für die Projektarbeit wird vom Prüfungsausschuss vorgegeben; Vorschläge des Prüflings können berücksichtigt werden.

§ 19

Projektarbeit

(1) Die Projektarbeit besteht aus

1. einer Projektmappe,
2. einer Präsentation des Konzeptes der Projektmappe und
3. einem Fachgespräch, das sich auf die Projektmappe und auf die Präsentation bezieht.

(2) Für die Projektmappe erstellt der Prüfling ein Marketing- und Präsentationskonzept oder ein Gastronomiekonzept. Das Konzept soll Angaben zum Marketing, zur Kalkulation und zur organisatorischen Durchführung des Projektes beinhalten.

(3) Der Prüfungsausschuss soll den Umfang der Projektmappe eingrenzen. Die Projektmappe ist schriftlich anzufertigen. Die Bearbeitungszeit beträgt fünf Kalendertage.

(4) In der Präsentation und in dem Fachgespräch soll der Prüfling nachweisen, dass er oder sie in der Lage ist,

1. die fachlichen Zusammenhänge, die dem Projekt zugrunde liegen, aufzuzeigen,
2. das Konzept verkaufsfördernd darzustellen,
3. den Ablauf des Projektes zu begründen und
4. mit dem Projekt verbundene berufsbezogene Probleme sowie deren Lösungen darzustellen und dabei aktuelle branchenbezogene Entwicklungen zu berücksichtigen.

(5) Die Präsentation soll nicht länger als 20 Minuten dauern.

(6) Das Fachgespräch soll nicht länger als 10 Minuten dauern.

§ 20

Arbeitsaufgabe

(1) Im Rahmen der Arbeitsaufgabe soll der Prüfling

1. einen Teil des von ihm oder ihr erstellten Marketing- und Präsentationskonzeptes oder des Gastronomiekonzeptes praktisch umsetzen und
2. eine Schulungssimulation durchführen.

(2) Bei Abgabe der Projektmappe reicht der Prüfling einen Vorschlag für die Arbeitsaufgabe beim Prüfungsausschuss ein und gibt die geplante Dauer der Schulungssimulation an. Die Schulungssimulation soll mindestens 30 und höchstens 60 Minuten dauern.

(3) Der Prüfungsausschuss legt die Arbeitsaufgabe und die Dauer der Schulungssimulation fest; dabei soll der Vorschlag des Prüflings berücksichtigt werden.

(4) In der Schulungssimulation soll der Prüfling Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der praktischen Umsetzung des Konzeptes anleiten und neue Betriebsabläufe vermitteln; dabei soll er oder sie die einzelnen Handlungsschritte vorführen und die Abläufe erläutern.

(5) Für die Bearbeitung der Arbeitsaufgabe und für die Durchführung der Schulungssimulation stehen dem Prüfling einschließlich Vor- und Nachbereitung 300 Minuten zur Verfügung.

§ 21

Gesprächssimulation

(1) Im Rahmen der Gesprächssimulation führt der Prüfling ein Verkaufs-, Verhandlungs-, Beratungs- oder Mitarbeitergespräch mit Bezug zu dem von ihm oder ihr entwickelten Marketing- und Präsentationskonzept oder zu dem von ihm oder ihr entwickelten Gastronomiekonzept.

(2) Die Gesprächssimulation soll nicht länger als 15 Minuten dauern.

§ 22

Befreiung von einzelnen Prüfungsbestandteilen

Für die Befreiung von einzelnen Prüfungsbestandteilen ist § 42c Absatz 2 der Handwerksordnung entsprechend anzuwenden.

§ 23

Gewichtungs- und Bestehensregelungen zur Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“

(1) Die schriftliche und die praktische Prüfung sind jeweils mit Punkten zu bewerten.

(2) In der praktischen Prüfung werden die Punktebewertungen der einzelnen Prüfungsbestandteile wie folgt gewichtet:

1. die Bewertung der Projektmappe mit 20 Prozent,
2. die Bewertung der Projektpräsentation mit 20 Prozent,
3. die Bewertung des Fachgesprächs mit 10 Prozent,
4. die Bewertung der Arbeitsaufgabe mit 30 Prozent und
5. die Bewertung der Gesprächssimulation mit 20 Prozent.

(3) Bei der Gesamtbewertung der Prüfung wird das Ergebnis der schriftlichen Prüfung mit 40 Prozent und das Ergebnis der praktischen Prüfung mit 60 Prozent gewichtet und daraus eine Gesamtnote gebildet.

(4) Die Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“ ist bestanden, wenn die schrift-

liche und die praktische Prüfung jeweils mit mindestens „ausreichend“ bewertet wurden.

§ 24

Wiederholung der Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“

(1) Eine nicht bestandene schriftliche und eine nicht bestandene praktische Prüfung kann jeweils zweimal wiederholt werden.

(2) Der Prüfling muss die Wiederholungsprüfung bei der zuständigen Stelle beantragen.

(3) Wer die praktische Prüfung nicht bestanden hat und innerhalb von zwei Jahren nach dem Tag des Nichtbestehens dieser Prüfung die Wiederholungsprüfung beantragt, ist von der schriftlichen Prüfung zu befreien, wenn diese in der vorangegangenen Prüfung mit mindestens „ausreichend“ bewertet worden ist.

(4) Auf Antrag kann im Fall der Wiederholung einer nicht bestandenen Prüfung auch eine bereits bestandene Prüfung wiederholt werden. In diesem Fall gilt nur das Ergebnis der letzten Prüfung.

§ 25

Zeugnisse

(1) Ist die Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“ bestanden und wurden die Nachweise für den Erwerb der Qualifikationen nach § 3 Absatz 1 Nummer 1 und 2 vorgelegt, so stellt die zuständige Stelle darüber ein Zeugnis aus.

(2) Ist die Prüfung bestanden, stellt die zuständige Stelle ein weiteres Zeugnis aus, in dem mindestens anzugeben sind:

1. der Nachweis des Erwerbs der betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Qualifikationen nach § 4,
2. der Nachweis des Erwerbs der berufs- und arbeitspädagogischen Qualifikationen nach § 5,
3. der gewählte Schwerpunkt nach § 1 Absatz 2,
4. die in der schriftlichen Prüfung geprüften Handlungsbereiche nach den §§ 7 bis 11 sowie die Punkte- und Notenbewertung,
5. die in der praktischen Prüfung geprüften Handlungsbereiche nach den §§ 12 bis 15 sowie die Punkte- und Notenbewertungen nach § 23 Absatz 2,
6. die Gesamtnote der Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“ nach § 23 Absatz 3 und
7. Befreiungen nach § 22; jede Befreiung ist mit Ort, Datum und der Bezeichnung des Prüfungsgremiums der anderweitig abgelegten Prüfung auf dem Zeugnis anzugeben.

§ 26

Übergangsvorschriften

(1) Diesem Fortbildungsabschluss entsprechende Prüfungen nach den nach der Handwerksordnung in Kraft gesetzten Regelungen der Handwerkskammern, die vor Ablauf des 31. Dezember 2015 angemeldet wurden, werden bis zum 31. Dezember 2017 nach den bisherigen Vorschriften zu Ende geführt; insbesondere:

1. die Prüfung zum Verkaufsleiter/Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk (Bäckerei/Konditorei),
 2. die Prüfung zum Verkaufsleiter/zur Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk,
 3. die Prüfung zum Verkaufsleiter/zur Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk (HWK),
 4. die Prüfung zum/zur Verkaufsleiter/Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk (Bäckerei),
 5. die Prüfung zum/zur Verkaufsleiter/in im Nahrungsmittelhandwerk,
 6. die Prüfung zum oder zur Verkaufsleiter/in im Nahrungsmittelhandwerk (HWK), zum/zur „Verkaufsleiter/in im Nahrungsmittelhandwerk“,
 7. die Prüfung zum/zur „Verkaufsleiter/in im Nahrungsmittelhandwerk (HWK)“,
 8. die Prüfung zum anerkannten Abschluss „Verkaufsleiter im Nahrungsmittelhandwerk (HWK)/Verkaufsleiterin im Nahrungsmittelhandwerk (HWK)“.
- (2) Bei Prüfungen, die bis zum Ablauf des 30. September 2016 angemeldet werden, kann der Prüfling die Anwendung der bisherigen Vorschriften beantragen; die Prüfung ist in dem Fall bis zum 31. Dezember 2017 zu Ende zu führen.
- (3) Die Wiederholungsprüfung kann auf Antrag des Prüflings auch nach dieser Verordnung durchgeführt werden; die Wiederholungsprüfung ist bis zum 31. Dezember 2017 zu Ende zu führen. § 24 Absatz 3 ist in diesem Fall nicht anzuwenden.

§ 27

Inkrafttreten

Diese Verordnung tritt am 1. Januar 2016 in Kraft.

Bonn, den 10. November 2015

Die Bundesministerin
für Bildung und Forschung
Johanna Wanka