

Studienführer



www.akademie-handel.de

Abiturientenprogramm Handelsfachwirt/-in

Die Qualifikation zur Übernahme von
Führungsaufgaben im Handel

Inhalt

Was nun - Uni oder Beruf?	03
Abiturientenprogramm Handelsfachwirt/-in	04
Zulassungsvoraussetzungen	04
Sprungbrett für Ihre Karriere	05
Einordnung des Abschlusses in den Deutschen und Europäischen Qualifikationsrahmen	06
Wie unterstützen wir Sie?	07
Wie erreichen Sie einen nachhaltigen Prüfungserfolg?	07
Unser Online-Campus	08
So finden Sie eine Traineeestelle!	09
Traineeestelle gefunden – Wie geht’s weiter?	09
Aufbau des Studiums	10
Inhalte der betrieblichen Traineephasen	11
Inhalte der Theoriephasen	12
Pflichtbereiche der Prüfung und Kompetenzprofil	14
Wahlbereiche der Prüfung	16
Kontakt	17

(0721)

Was nun - Uni oder Beruf?

Sie sind vielleicht nicht der Studiertyp, wollen aber auch nicht „nur“ eine Lehre absolvieren, die man auch mit Haupt- oder Realschulabschluss machen könnte. Nicht ganz einfach, sich bei diesen Rahmenbedingungen zu entscheiden.

Wer sich nach dem Abitur fragt, ob er an der Uni richtig aufgehoben ist, dem geht es wie vielen anderen. Die meisten wissen gar nicht, dass der Handel eine Alternative bietet: Das Abiturientenprogramm Handelsfachwirt/-in*. Es qualifiziert in nur 34 Monaten bezahlter Ausbildung zur Führungskraft im Handel. Absolventen des betont praxisorientierten Studiengangs sind danach im Besitz von drei staatlich anerkannten Abschlüssen und genießen allerbeste Karrierechancen.

Das Abiturientenprogramm Handelsfachwirt ist ein Studiengang, der direkt aus der Praxis kommt und direkt in die Praxis zielt. Nicht zufällig ist es der Sektor Handel, der durch diesen Studiengang seine Führungskräfte rekrutiert: Hier ist man besonders eng am Puls der Geschehnisse; ein möglichst unmittelbarer Kontakt zu den Menschen entscheidet über Erfolg oder Misserfolg. Daher die besonderen Kennzeichen dieses Studiengangs: schnell, intensiv, aussichtsreich und von Anfang an bezahlt.

Damit präsentiert sich das Abiturientenprogramm Handelsfachwirt als ideale Alternative für diejenigen, die nicht zeitaufwändig und theorieschwer auf einer Hochschule studieren wollen, aber andererseits auch nicht vorhaben, ihr Abitur zu verschenken.

Für alle, die in Ihrem Hochschulstudium den Praxisbezug vermissen und es daher abgebrochen haben, kommt dieser Studiengang natürlich auch in Frage.

* Im Interesse der besseren Lesbarkeit verzichten wir im Folgenden auf die Unterscheidung männlicher und weiblicher Schreibweise.

Abiturientenprogramm Handelsfachwirt/-in

Der Ablauf des Abiturientenprogrammes sieht folgendermaßen aus: Zwei Lernorte – Handelsunternehmen und die AKADEMIE HANDEL – teilen sich die Aufgabe der Qualifizierung des Führungsnachwuchses. Als Auszubildender durchlaufen Sie abwechselnd praktische Phasen im Unternehmen und Studienphasen an der Akademie Handel.

Sie schließen mit einem Unternehmen einen Trainee-Vertrag ab und lernen im Betrieb das praktische Handwerkszeug Ihres Berufs über alle Bereiche hinweg kennen. An der Akademie Handel werden Sie systematisch und organisiert auf die Prüfungen durch die IHK vorbereitet. In dieser effektiven Doppelrolle bauen Sie Kompetenzen in Marketing, Kommunikation, betriebswirtschaftlichem Denken, Arbeitsorganisation, Mitarbeiterführung und Personal, Rechnungswesen, Logistik und Vertrieb auf.

Die Betriebe übernehmen die Studiengebühren und zahlen ihren Trainees eine monatliche Vergütung. Die Investition lohnt sich für beide Seiten, denn meistens führt das Abiturientenprogramm direkt in die Anstellung: Ohne Aufwand für Suche und Einarbeitung besetzen die Unternehmen eine Stelle der Führungsebene mit einem bekannten Gesicht. Und die Handelsfachwirte beginnen nicht als Praktikanten unter Praxisschock, sondern als Profis mit entsprechendem Einstiegsgehalt.

Typische Positionen und Aufgabenfelder sind:

- Abteilungsleiter/-in bzw. Markt-/Filialleiter/-in
- Führungsaufgaben im Personal-, Rechnungswesen, Einkauf, Logistik und Marketing
- Gründung oder Übernahme eines Unternehmens

Neben der Verknüpfung von Praxis und Theorie ist das zweite Merkmal des Abiturientenprogramms Handelsfachwirt seine kurze Dauer. Nach nur 34 Monaten haben die Absolventen drei vollwertige Abschlüsse erworben, jeder staatlich anerkannt:

- **Kaufmann/-frau im Einzel- bzw. Groß- und Außenhandel**
- **Ausbildung der Ausbilder**
- **Geprüfte/-r Handelsfachwirt/-in**

Die Qualifikation Handelsfachwirt ist ein Studium für Abiturienten, die im Handel eine Führungsposition anstreben. In den Bereichen Unternehmensführung, Marketing, Controlling, Personalwesen, Beschaffung und Logistik wird Ihnen das erforderliche Wissen für den Einstieg in die Managementebene vermittelt. Sie verstehen betriebswirtschaftliche Abläufe und sind so in der Lage, zusammen mit der Geschäftsführung strategisch und planerisch tätig zu werden.

Als Handelsfachwirt sind Sie Generalist und somit in den verschiedensten Bereichen eines Handelsunternehmens einsetzbar. Ihr Beruf wird also nie langweilig!

Zulassungsvoraussetzungen

Für das Abiturientenprogramm **Handelsfachwirt** benötigen Sie die **Hochschul-, Fachhochschul- oder fachgebundene Hochschulreife**.

Sprungbrett für Ihre Karriere

Im Verlauf des Abiturientenprogramms Handelsfachwirt erwerben Sie drei hochwertige und bundesweit anerkannte IHK-Abschlüsse. Als Absolvent haben Sie ein vielfältiges Aufgabengebiet, das man in den verschiedensten Branchen wiederfindet. Die in Stellenanzeigen aufgeführten Bezeichnungen Sales Manager, Vertriebsleiter Regional Sales, Marktleiter, Abteilungsleiter, Verkaufsleiter, Sales Marketing Manager, Vertriebsrepräsentant, Key Account Manager und noch viele mehr können von Handelsfachwirten erfüllt werden. Auch für die Selbstständigkeit sind Sie bestens gerüstet.

Mit dem Abiturientenprogramm Handelsfachwirt sichern Sie sich den nahtlosen Einstieg ins Arbeitsleben. Laut einer Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung verringert ein praxisorientiertes Studium zum Fachwirt das Risiko von Arbeitslosigkeit stärker als ein Hochschulstudium.

Und was kommt nach dem Handelsfachwirt?

Der Handelsfachwirt ist die Grundlage für Ihre persönliche Weiterentwicklung. Wenn Sie weiter nach oben wollen, können Sie nach Ihrem Studienabschluss das Aufbaustudium Betriebswirt/-in (IHK) machen. Die Voraussetzungen hierfür haben Sie mit dem Handelsfachwirt erfüllt.

Für einen weiteren akademischen Werdegang im Handel, bieten wir Ihnen in Kooperation mit der TRIAGON Akademie (EU akkreditierte und staatlich anerkannte Hochschule) ein einjähriges, berufs begleitendes Bachelorstudium „Handelsmanagement (B.Sc.)“ an.

Einordnung des Abschlusses Geprüfter Handelsfachwirt in den Deutschen und Europäischen Qualifikationsrahmen

Der Deutsche Qualifikationsrahmen (DQR) und der Europäische Qualifikationsrahmen (EQR) sind Instrumente zur Einordnung von Qualifikationen im deutschen und europäischen Bildungssystem. Mit der Einordnung der Weiterbildung zum Geprüften Handelsfachwirt in den DQR/EQR wird die Transparenz und Vergleichbarkeit des Abschlusses sowohl innerhalb Deutschlands als auch in der EU ermöglicht und damit Mobilität in der Bildung und Arbeitswelt garantiert.

Das Erreichen eines bestimmten Niveaus des DQR/EQR berechtigt nicht automatisch zum Zugang zur nächsten Stufe und ist nicht gekoppelt an tarifrechtliche Auswirkungen.

Anhand der Einordnung in die Qualifikationsrahmen können Sie Ihren Karriereweg planen, weiterführende Bildungsmaßnahmen auswählen und sich somit den Zugang zu anderen Bildungsgängen erleichtern.

Der Geprüfte Handelsfachwirt wird dem akademischen Bachelorabschluss auf Niveau 6 zugeordnet, da beide Abschlüsse zur Bewältigung von Aufgaben mit vergleichbar hohen Anforderungen befähigen. Der Erwerb des Bachelorabschlusses ist jedoch nur durch ein entsprechendes Hochschulstudium möglich.

Die Zuordnung zum Qualifikationsrahmen begründet keinerlei Rechtsansprüche..



Wie unterstützen wir Sie?

Durch die jahrelange Erfahrung (seit über 60 Jahren qualifizieren wir Führungsnachwuchs im Handel) bieten wir Ihnen die besten Voraussetzungen, um die IHK-Prüfung zu bestehen. Seit Jahrzehnten richten wir berufliche Weiterbildung präzise am Bedarf der Praxis aus.

Dabei geht es uns nicht nur darum, Sie gut auf die IHK-Prüfung vorzubereiten, sondern darüber hinaus Ihnen das richtige Werkzeug an die Hand zu geben, damit Sie Ihre Aufgaben in der Berufspraxis erfolgreich lösen können.

Dozenten aus der Praxis

Unsere Dozenten kommen aus der freien Wirtschaft und können ihre Praxiserfahrung und ihr fachliches Wissen an Sie weitergeben. Die Auswahl der Dozenten erfolgt nach pädagogischen und fachlichen Kriterien. Durch regelmäßige Dozentenseminare stellen wir sicher, dass das fachliche und didaktische Wissen der Dozenten immer auf dem neuesten Stand ist. Aufgrund dieser Auswahl können wir garantieren, dass nicht nur Wissen sondern auch anwendbare Praxis vermittelt wird.

Lernmaterialien

In unserer eigenen Entwicklungsabteilung werden sowohl unsere Skripte, als auch die Online-Lernelemente auf dem Online-Campus entwickelt, prüfungsrelevant gestaltet und auf die IHK-Prüfung abgestimmt.

Individuelle Betreuung

Die Akademie Handel lässt Sie während Ihres Studiums nicht allein. Vielmehr genießen Sie eine umfassende Betreuung durch unsere Mitarbeiter, damit Sie bestens informiert und auf Ihre Abschlussprüfungen vorbereitet sind.

Wie erreichen Sie einen nachhaltigen Prüfungserfolg?

Bei allen unseren Handelsfachwirt-Studiengängen sichern wir Ihren Lernerfolg, indem wir

- Präsenzunterricht (vor Ort und live online) mit
- Online-Elementen (z.B. Lernmodule mit Online-Aufgaben, Erklärvideos und Wissenschecks)

kombinieren.

Aber auch Sie sind von Anfang an gefragt. Um einen nachhaltigen Lernerfolg (auch Prüfungserfolg) zu erreichen, benötigen wir Ihre Aktivität als Studierende. So ist es aus lernpsychologischer Sicht zwingend notwendig, dass der durch den Unterricht vermittelte Lehrstoff von Ihnen nachbereitet wird.

Im Abiturientenprogramm Handelsfachwirt heißt das, Lernen findet nicht nur zu den Unterrichtsterminen (Präsenzunterricht vor Ort oder online) in der Akademie Handel statt, sondern der Lehrstoff muss auch zu Hause nochmals bearbeitet werden. Unsere Erfahrung zeigt, dass Sie pro Woche zusätzlich zum Unterricht etwa die Hälfte der wöchentlichen Unterrichtszeit (manchmal kann das auch etwas mehr sein) für Ihre Lernzeit zu Hause aufbringen sollten.

Natürlich begleiten wir Sie dabei. Für zentrale Fächer haben wir für Online-Lerneinheiten entwickelt (siehe nächste Seite), die zusätzlich zum Präsenzunterricht ein multimediales Lernen ermöglichen. Bei Fragen zu Ihrem Lernprozess stehen Ihnen die Dozenten und die Studienbetreuung der Akademie Handel mit Rat und Tat zur Seite.

Unser Online-Campus

Wir setzen auf Online-Medien, um unseren Studierenden ein Lernen am Arbeitsplatz, unterwegs oder zuhause zu ermöglichen. Sie finden unseren Online-Campus unter der Internet-Adresse:

online-campus.akademie-handel.de

Hier bieten wir zusätzliches Informations-, Lern-, Hintergrund- und Übungsmaterial an.

Um den Online-Campus zu nutzen, benötigen Sie lediglich einen Internetzugang und eine E-Mail-Adresse!

Online-Lernmodule

Mit den Online-Lernmodulen haben Sie die Möglichkeit, Ihren Lernprozess ganz individuell, interaktiv und medial nach Ihren Bedürfnissen zu gestalten – wann und wo Sie wollen. Zudem können die Lerneinheiten beliebig oft wiederholt werden.

Forum

Das jeweilige Fachforum steht allen Studierenden zur Verfügung, um Beiträge zu bestimmten Themen zu verfassen, Fragen zu stellen oder zu beantworten. Da die Teilnehmer nicht gleichzeitig online sein müssen, können Interessierte jederzeit Beiträge verfassen und lesen.

Wissens-Checks

In diesem Online-Test können Sie anhand von zufällig ausgewählten Fragen Ihren Wissensstand jederzeit selbst überprüfen. Sie erhalten sofort Ihr Ergebnis und können in einer anonymen Platzierungsübersicht sehen, wie Sie im Vergleich zu anderen Studierenden abgeschnitten haben.

Lernapp

Mit unserer eigenen Lernapp können Sie Ihren Wissensstand abwechslungsreich und interaktiv auf dem Laufenden halten. Nutzen Sie die Lernkarten, nach dem Vorbild eines Karteikartensystems und finden Sie online Lernkarten zu den jeweiligen Fächern. Bei verschiedenen Online-Tests und Online-Quizen überprüfen Sie Ihren Wissensstand mit Sofort-Feedback oder fordern sich gegenseitig heraus.

Lernvideos

Zu verschiedenen Themen haben wir eigene Lernvideos produziert, damit Sie bei Bedarf komplexe Sachverhalte noch einmal wiederholen können.

Virtuelle Klassenzimmer

Ein Teil des Unterrichtes findet im virtuellen Klassenzimmer statt. Damit können Sie einen weiteren Teil Ihres Lernprozesses flexibel von unterwegs oder zuhause gestalten.

Sie benötigen folgende technischen Voraussetzungen:

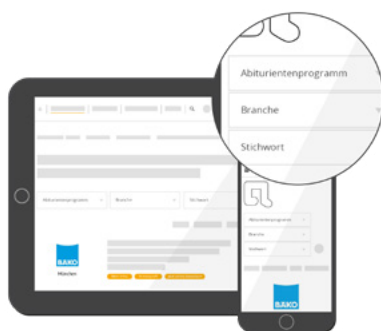
- Laptop, Rechner oder Tablet
- integrierte Lautsprecher/Mikrofon oder externes Headset
- stabile Internetverbindung
- Webcam

So finden Sie eine Traineeestelle!

Sie können sich bei über 250 Handelsunternehmen in Bayern, die bereits mit uns zusammenarbeiten, bewerben.

STEP 1: WEBSITE BESUCHEN

Besuchen Sie unsere Online-Ausbildungsplatzbörse abi:go unter: **abigo.akademie-handel.de**



STEP 2: AUSBILDUNG FINDEN

Unsere Ausbildungsplatzbörse bietet Ihnen unterschiedliche Filtermöglichkeiten. So können Sie zum Beispiel das für Sie passende Abiturientenprogramm und die perfekte Branche, in der Sie arbeiten möchten, herausfiltern.

STEP 3: MEHR ERFAHREN & BEWERBEN

Die gefilterte Liste zeigt die für Sie passenden Ausbildungsplätze an. Hier erfahren Sie mehr über das ausbildende Unternehmen und können sich direkt bewerben.



Natürlich können Sie sich auch bei Unternehmen im Handel bewerben, die bisher noch nicht im Abiturientenprogramm Handelsfachwirt ausbilden. Hierfür fordern Sie bitte unsere Informationsmappe an, in der wir alle wichtigen Daten über das Abiturientenprogramm Handelsfachwirt zur Weitergabe an einen neuen Betrieb aufführen.

Traineeestelle gefunden – Wie geht's weiter?

Wenn Sie einen Traineeplatz in einem Unternehmen gefunden haben, schließen Sie mit diesem Unternehmen einen Traineevertrag, der die Inhalte, Dauer, Urlaub, Freistellung für die Studienphasen und Vergütung regelt. Die Anmeldung zu den Studienphasen und deren Kosten übernimmt Ihr Betrieb, sodass für Sie keine Kosten anfallen. **Der Studiengang beginnt in der Regel am 1. September.**

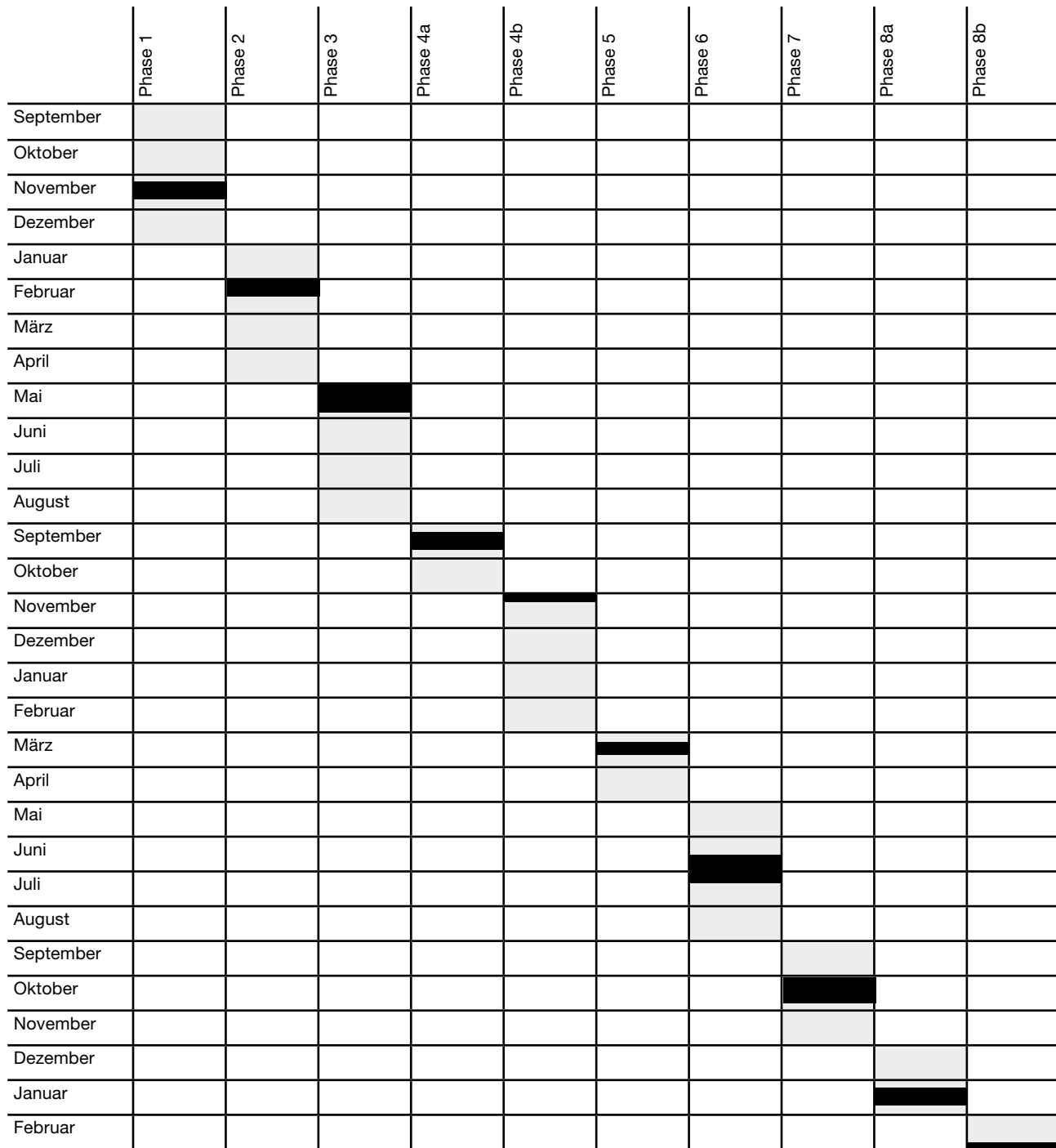
Aufbau des Studiums

Die betrieblichen Traineephasen werden ergänzt durch zehn Theoriephasen in der Akademie Handel. Diese Studieneinheiten dauern jeweils zwischen einer und drei Wochen und sind über den Zeitraum

von 34 Monaten verteilt.

Die Studienphasen besuchen Sie an dem für Sie günstigsten Ort (München, Augsburg, Regensburg, Nürnberg, Bayreuth oder Würzburg).

Zeitliche Darstellung



März/April Abschlussprüfung zum Handelsfachwirt

Nach Ablauf der Phasen 1–4 erfolgt die Prüfung zum/-r Kaufmann/-frau im Einzelhandel oder Groß- und Außenhandel

■ Praxisphase ■ Studienphase

Inhalte der betrieblichen Traineephasen

Zu Beginn des Studiengangs wird idealerweise zwischen dem Betrieb und dem Trainee ein Ausbildungsplan vereinbart. Dieser soll die Traineephasen zeitlich und inhaltlich regeln. Damit ist festgelegt, wann man in bestimmten Abteilungen eingesetzt ist und welche Kenntnisse dort vermittelt werden sollen.

Die ersten 18 Monate des Studiums

Die Traineephasen 1-4 stellen den sogenannten operativen Teil des Studiengangs dar. Für die Studierenden bedeutet dies den überwiegenden Einsatz in den Verkaufsbereichen der Handelsbetriebe. Für den Abschluss Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel bzw. Großhandel ist es erforderlich, dass die Studierenden für ihr Berufsbild administrative Tätigkeiten kennenlernen und durchführen können. Deshalb ist von Seiten des Betriebes sicherzustellen, dass im Rahmen der ersten vier Traineephasen die Studierenden auch in kaufmännischen Inhalten unterwiesen werden.

Das letzte Jahr des Studiums

Vertieftes, auf den Wirtschaftszweig Handel bezogenes Fachwissen sowie organisatorisch-methodische Kenntnisse gehören zum Qualifikationsprofil des Handelsfachwirts. Er kann an der Entscheidungsvorbereitung und an Leitungs- und Führungsaufgaben beteiligt werden. Daher erhalten die Studierenden im letzten Jahr des Studiums im Unternehmen die Möglichkeit, die ihrem Einsatzgebiet entsprechenden zukünftigen Aufgaben als Abteilungsleiter, Substitut, qualifizierter Sachbearbeiter usw. kennen zu lernen und im Betrieb praktische Erfahrungen zu sammeln.

Inhalte der Theoriephasen

Der Studiengang ist in zehn Abschnitte eingeteilt:

Studienphase 1 bis 4b

Hier werden Sie in insgesamt ca. 370 Unterrichtsstunden auf die Abschlussprüfung Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel bzw. im Groß- und Außenhandel vorbereitet.

Unterrichtsfächer:

- Absatz
- Arbeitsrecht
- Beschaffung Grundlagen
- Finanzbuchführung
- Finanzwirtschaft
- Firmen- und Steuerrecht
- Handelsbetriebslehre
- Lern- und Arbeitsmethodik
- Verkauf
- Onlinehandel
- Wirtschaftsrechnen
- Kaufvertragsrecht
- Logistik Grundlagen
- Informationswirtschaft
- Personalwirtschaft
- Kostenrechnung Grundlagen
- Mitarbeiterführung Grundlagen
- Wirtschaftslehre
- Prüfungstraining Kauffrau/Kaufmann

Prüfungsbereiche Kaufleute im Einzelhandel

Teil 1 und 2:

Verkauf und Werbemaßnahmen; Warenwirtschaft und Kalkulation; Wirtschafts- und Sozialkunde; Geschäftsprozesse im Einzelhandel

Prüfungsbereiche Kaufleute im Groß- und Außenhandel:

Großhandelsgeschäfte; Kaufmännische Steuerung und Kontrolle, Organisation; Wirtschafts- und Sozialkunde

Studienphase 5

In dieser Studienphase findet die Vorbereitung auf die Ausbilderprüfung statt.

Handlungsfelder der Ausbilderprüfung:

Ausbildung planen, Auszubildende einstellen, Ausbildung durchführen, Ausbildung abschließen

Studienphasen 6 bis 8b

In diesen Abschnitten bereiten Sie sich in ca. 390 Unterrichtsstunden auf die Handelsfachwirtprüfung vor.

Unterrichtsfächer:

- Beschaffung und Logistik
- Controlling
- E-Commerce
- Finanzierung
- Gesprächsführung
- Handelsmarketing
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Markt und EU
- Mitarbeiterführung
- Moderations- und Präsentationstechnik
- Personalmanagement
- Risiko-, Qualitäts-, und Umweltmanagement
- Unternehmensorganisation
- Unternehmerische Selbstständigkeit
- Wettbewerbsrecht
- Zeit- und Selbstmanagement
- Wahlbereich¹
- Prüfungstraining Handelsfachwirt/-in
- Themenfindung und Vorbereitung mündliche Prüfung

Handlungsbereiche der Prüfung

Handelsfachwirt/-in:

Unternehmensführung und Steuerung; Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation; Handelsmarketing; Beschaffung und Logistik; Wahlbereich¹; Mündliche Prüfung: Präsentation

In den Studienphasen werden Zwischenprüfungen abgelegt. Sie erkennen durch die Klausuren das Leistungsniveau der IHK-Prüfung und können anhand der Testergebnisse Ihren eigenen Wissensstand prüfen und somit rechtzeitig Ihr Lern- und Arbeitsverhalten anpassen.

¹ Im Wahlbereich muss aus den Fächern: Vertriebssteuerung, Handelslogistik, Einkauf oder Außenhandel als Spezialisierung ein Gebiet ausgewählt werden, das schriftlich geprüft wird. Die Durchführung des jeweiligen Wahlbereichs an einem konkreten Studienort ist abhängig von der Anzahl der hierzu eingeschriebenen Studierenden sowie von der Prüfungsbereitschaft der zuständigen IHK. Die Spezialisierung muss bis zur Prüfungsanmeldung feststehen und der zuständigen IHK mitgeteilt werden.

Pflichtbereiche der Prüfung und Kompetenzprofil Geprüfter Handelsfachwirt

Die Fächer der Handlungsbereiche 1 bis 4 müssen von jedem Studierenden belegt werden (Pflichtbereiche). Jedes Fach des Pflichtbereichs ist Bestandteil der IHK-Prüfung. Sie vermitteln Ihnen das allgemeine Wissen, um eigenständig und verantwortlich handelspezifische Aufgaben erfolgreich zu erfüllen.

HB 1: Unternehmensführung und -steuerung

- Bewerten der Voraussetzungen, Chancen und Risiken unterschiedlicher Formen unternehmerischer Tätigkeit
- Entwickeln einer Geschäftsidee und Erstellen eines Businessplans auch unter Berücksichtigung der Besonderheiten einer Unternehmensübernahme
- Gestalten der Unternehmensorganisation unter Berücksichtigung der Vor- und Nachteile von Kooperationen im Handel
- Anwenden der Kosten- und Leistungsrechnung sowie von Controllinginstrumenten
- Analysieren der Unternehmensfinanzierung und Treffen von Finanzierungsentscheidungen
- Umsetzen von Maßnahmen des Risikomanagements

HB 2: Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation

- Anwenden von Führungsmethoden
- Einsetzen von Methoden des Zeit- und Selbstmanagements
- Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Personalauswahl und -einstellung
- Planen und Durchführen der Berufsausbildung
- Umsetzen von Beurteilungssystemen und Mitwirken an deren Weiterentwicklung
- Durchführen der Personalbedarfs-, Personalkosten- und Personaleinsatzplanung
- Planen und Organisieren von Qualifizierungsmaßnahmen
- Auswerten von Personalkennziffern
- Bewerten der Vor- und Nachteile verschiedener Entgeltsysteme
- Fördern der Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Teamentwicklung, Durchführen und Auswerten von Mitarbeitergesprächen
- Situationsgerechtes Kommunizieren mit internen und externen Partnern sowie zielgerichtetes Einsetzen von Präsentations- und Moderationstechniken
- Umsetzen der Vorgaben des Arbeits- und Gesundheitsschutzes

HB 3: Handelsmarketing

- Bewerten von handelsrelevanten Entwicklungen und Ableiten von Schlussfolgerungen
- Auswerten von Markt- und Zielgruppenanalysen und Bewerten von Marketingstrategien
- Einsetzen von Marketinginstrumenten unter Berücksichtigung von Standort und Zielgruppen
- Gestalten des Sortiments
- Planen und Umsetzen von verkaufsfördernden Maßnahmen und einer kundenorientierten Servicepolitik
- Gestalten von Verkaufsflächen und der Warenpräsentation unter Berücksichtigung von Visual Merchandising
- Planen, Umsetzen und Bewerten von Werbekonzepten
- Umsetzen standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit
- Weiterentwickeln von Vertriebskonzepten unter besonderer Berücksichtigung von E-Commerce
- Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten, des Wettbewerbs und gesamtwirtschaftlicher Nachfragestrukturen, Ableiten von Marktstrategien

HB 4: Beschaffung und Logistik

- Ermitteln des Bedarfs an Gütern und Dienstleistungen unter Berücksichtigung von Quantität und Qualität
- Umsetzen und Optimieren von Beschaffungs- und Logistikprozessen unter Berücksichtigung von Schnittstellen, E-Procurement und Konditionenpolitik
- Analysieren der Wirkungen beschaffungs- und logistikbezogener Entscheidungen auf die Wertschöpfungskette (Supply Chain Management) und Entwickeln von Verbesserungsmaßnahmen
- Bewerten des Kunden- und Lieferantenbezogenen Waren- und Datenflusses einschließlich Efficient Consumer Response
- Steuern von Transport- und Entsorgungsprozessen unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und ökologischer Aspekte
- Steuern von Lagerprozessen

Wahlbereiche der Prüfung

Aus den Handlungsbereichen 5 bis 8 wählen Sie einen Bereich aus, der Ihren Wünschen und Neigungen entspricht. Der gewählte Bereich bildet Ihr **zusätzliches schriftliches Prüfungsfach in der zweiten Teilprüfung**.

Die Durchführung des jeweiligen Wahlbereichs an einem konkreten Studienort ist abhängig von der Anzahl der hierzu eingeschriebenen Studierenden sowie von der Prüfungsbereitschaft der zuständigen IHK. Die Spezialisierung muss bis zur Prüfungsanmeldung feststehen und der zuständigen IHK mitgeteilt werden.

HB 5: Vertriebssteuerung

- Bewerten und Umsetzen von Vertriebs- und Sortimentsstrategien
- Planen und Durchführen von Maßnahmen zur Flächenoptimierung
- Berücksichtigen von Kundenbedürfnissen und Kundenverhalten bei Vertriebs- und Beschaffungsprozessen
- Beurteilen und Umsetzen der absatzbezogenen Preis- und Konditionenpolitik

HB 6: Handelslogistik

- Planen, Steuern, Kontrollieren und Optimieren von Elementen der Logistikkette
- Aushandeln von Vertragskonditionen und Vergabe von Aufträgen
- Umsetzen der Transportsteuerung und von logistischen Lösungen
- Bewerten von logistischen Investitionen

HB 7: Einkauf

- Entwickeln von Einkaufsstrategien aus den Vorgaben der Unternehmenspolitik sowie externen Einflussgrößen
- Umsetzen und Weiterentwickeln der Sortimentsstrategie unter Berücksichtigung von Hersteller- und Handelsmarken
- Analysieren der Einkaufsmärkte und Auswählen von Lieferanten und Beschaffungswegen
- Entwickeln und Umsetzen von Verhandlungsstrategien zur Optimierung von Liefer- und Zahlungskonditionen
- Entwickeln von Lieferantenbeziehungen unter Berücksichtigung von Lieferantenbewertungen

HB 8: Außenhandel

- Anbahnen von Außenhandelsgeschäften unter Nutzung von Quellen und Organisationen zur Beratung und Unterstützung
- Bewerten von Außenhandelsrisiken und Beurteilen von Geschäften zur Risikominderung
- Steuern von Transport und Lagerung, Zertifizierung und Versicherungen
- Bewerten von Zahlungsbedingungen, Zöllen, Verbrauchssteuern und Handelshemmnissen sowie der Finanzierung von Außenhandelsgeschäften, Abwickeln des Zahlungsverkehrs

Kontakt

Für Ihre Karriereplanung stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen:

Standort München/Augsburg/Ulm:

Gaby Grosam

Tel.: 089 55145-21

E-Mail: gaby.grosam@akademie-handel.de

Akademie Handel Oberbayern/Schwaben

Brienner Straße 47

80333 München

Standort Regensburg:

Tanja Eisenhut, Alexandra Ventura Cruz

Tel.: 0941 6464078-0

E-Mail: regensburg@akademie-handel.de

Akademie Handel Niederbayern/Oberpfalz

Richard-Wagner-Straße 18

93055 Regensburg

Standort Nürnberg:

Lisa Wechsler

Tel.: 0911 376627-11

E-Mail: lisa.wechsler@akademie-handel.de

Akademie Handel Mittelfranken/Oberfranken

Sandstraße 29

90443 Nürnberg

Standort Würzburg:

Laura Worschech

Tel.: 0931 7801116-0

E-Mail: laura.worschech@akademie-handel.de

Akademie Handel Unterfranken

Bahnhofstraße 10

97070 Würzburg