Prüfungsanforderungen

Zwischenprüfung Verkäufer(in)

Zu Beginn des zweiten Ausbildungsjahres findet für die Verkäufer(innen) eine schriftliche Zwischenprüfung statt. Die Inhalte kommen aus den Bereichen Verkauf und Marketing, Kassieren und Rechnen, Wirtschafts- und Sozialkunde. Das Ergebnis hat keinen Einfluss auf die Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung Verkäufer(in)

Es gibt drei schriftliche Prüfungsfächer:

- Verkauf und Marketing (ungebunden, Antworten sind selbst zu formulieren)
- Warenwirtschaft und Rechnungswesen (gebunden, Antwortmöglichkeiten vorgegeben)
- Wirtschafts- und Sozialkunde (gebunden)

Die mündliche Prüfung erfolgt als fallbezogenes Fachgespräch.

Gestreckte Abschlussprüfung Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel

Die Kaufleute im Einzelhandel nehmen an der schriftlichen Abschlussprüfung der Verkäufer(innen) teil. Das Ergebnis geht als Teil 1 mit einer Gewichtung von 35 % in das Ergebnis der Abschlussprüfung ein.

Teil 2 der Abschlussprüfung besteht aus einer schriftlichen Prüfung im Fach Geschäftsprozesse im Einzelhandel. Diese geht mit einem Anteil von 25 % in das Gesamtergebnis ein. Hinzu kommt ein fallbezogenes Fachgespräch als mündliche Prüfung mit einer Gewichtung von 40 %. Details finden Sie in der „Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel …“ auf:

https://www.bibb.de/tools/berufesuche/index.php/regulation/fsaskjh.pdf

Kontakt

Kaufmännische Schulen der Universitätsstadt Marburg
Leopold-Lucas-Straße 20
35037 Marburg

Anna Gewiese
Abteilungsleiterin

Björn Trexler
Berufsgruppenkoordinator

Telefon: 06421 201-1710
Telefax: 06421 201-1427

E-Mail: ksm@marburg-schulen.de
Website: www.ksm-mr.de

Zu Fragen der **betrieblichen** Ausbildung informiert Sie der Ausbildungsberater der IHK:

IHK Kassel-Marburg
Stefan Hesse
Softwarecenter 3 | 35037 Marburg
Telefon: 06421 9654-13
E-Mail: hesse@kassel.ihk.de

Kaufmännische Schulen der Universitätsstadt Marburg

Ausbildungsberufe

„Kauffrau/-mann im Einzelhandel“
„Verkäufer(in)“

EH

Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel Verkäufer(in)

Der Handel ist die zweitgrößte Branche nach der Automobilwirtschaft und hat einen entsprechend hohen Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern. Bei jungen Frauen ist die dreijährige Ausbildung zur Kauffrau im Einzelhandel der beliebteste Beruf, bei jungen Männern landet der Kaufmann im Einzelhandel auf Platz zwei der Beliebtheitsskala gleich nach dem Kfz-Mechatroniker. Die Ausbildung zum Verkäufer bzw. zur Verkäuferin ist zweijährig.

Sehr unterschiedliche Betriebe bilden in diesen Berufen aus – vom Handyladen über das Juwelierfachgeschäft, den Lebensmitteldiscounter und den Baumarkt bis zum Warenhaus – alle Betriebsformen und Sortimente des Einzelhandels sind vertreten.

Wesentliche Aufgaben im Verkauf sind:

- Waren annehmen, Waren prüfen und den Wareneingang erfassen
- die Ware zum Verkauf vorbereiten und attraktiv präsentieren
- Verkaufsgespräche führen
- Kunden werben
- Preise kalkulieren, kassieren
- Gesetzliche Bestimmungen, z. B. des Kaufvertragsrechts kennen und anwenden

Bei der dreijährigen Ausbildung kommen insbesondere folgende Aufgaben hinzu:

- Sortimente an die Kundenwünsche anpassen
- Einkäufe planen
- Richtige Warenlagerung organisieren
- Personaleinsatz planen
- Reklamationen entgegennehmen und bearbeiten

Das Strukturkonzept der Ausbildung im Einzelhandel

In den ersten beiden Jahren sind die Inhalte der Verkäuferausbildung und der Ausbildung zur Kauffrau bzw. zum Kaufmann im Einzelhandel gleich. Für beide Berufe gibt es 8 Pflichtqualifikationen.

Pflichtqualifikationen 1. und 2. Jahr

1. Der Ausbildungsbetrieb
2. Information und Kommunikation
3. Warensortiment
4. Grundlagen Beratung und Verkauf
5. Servicebereich Kasse
6. Marketinggrundlagen
7. Warenwirtschaft
8. Grundlagen des Rechnungswesens

Zusätzlich wird aus vier Wahlqualifikationen (Warenannahme und -lagerung, Beratung und Verkauf, Kasse, Marketingmaßnahmen) eine gewählt.

Pflichtqualifikation 3. Jahr

- Einzelhandelsprozesse

Zusätzlich werden bei der Ausbildung zum/zur Kaufmann/-frau im Einzelhandel aus sieben **Wahlqualifikationen** weitere **drei** ausgewählt:

- Beratung und Verkauf
- Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft
- Warenwirtschaftliche Analyse
- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle
- Marketing
- IT-Anwendungen
- Personal
- Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit

Diesem Strukturkonzept folgend werden in allen Klassen beide Berufe gemeinsam unterrichtet. Die Wahlqualifikationen sind nur für die praktische Ausbildung relevant, nicht für den Unterricht in der Berufsschule.

Fort- und Weiterbildung

Das Bildungszentrum des Handels und andere Träger bieten vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten an, z. B. in den Bereichen Personalführung, EDV, Verkaufstechnik.

Die klassische Fortbildung für eine Führungsposition im Handel ist der/die

- Geprüfte(r) Handelsfachwirt(in)

Ebenfalls auf Leitungsfunktionen ausgerichtet sowie staatlich geregelt und anerkannt ist die Fortbildung zum/zur

- Geprüfte(r) Fachwirt(in) für Vertrieb im Einzelhandel

Nützliche Links

Berufsinformationen:

https://berufenet.arbeitsagentur.de/

Ausbildungsordnung, Rahmenlehrplan:

https://www.bibb.de/de/berufeinfo.php/profile/apprenticeship/fsaskjh

https://www.bibb.de/de/berufeinfo.php/profile/apprenticeship/68794022

Hinweise und Vordrucke zum Ausbildungsnachweis (Berichtsheft):

https://www.ihk-kassel.de/AuW_Ausbildung_AusbildungA_Z_Ausbildungsnachweis

Prüfungstermine:

https://www.ihk-aka.de/pruefungen