

Neuordnung der Einzelhandelsberufe



**Herzlich
willkommen!**



Themen:

- 1. Inhaltliche Änderungen**
- 2. Änderungen im Prüfungsbereich**
- 3. Sonstiges**
- 4. Grenzüberschreitende Ausbildung/Mobilitätsberatung**



Gründe für die Neuordnung:

- ❖ Letzte Neuordnung war 2004 – nach über 10 Jahren Laufzeit gab es Modernisierungs- und Anpassungsbedarf
- ❖ Die Ergänzungen 2007 und 2009 waren lediglich befristet – daher war nach der Evaluierung eine Überführung in Dauerrecht sinnvoll
- ❖ Gravierender Wandel des Einzelhandels (Stichworte E-Commerce, Digitalisierung)
- ❖ Neuordnung des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) 2005 bietet neue Möglichkeiten bei der Gestaltung von Ausbildungsberufen



Was ist neu?

- ❖ Die Bezeichnung der Berufsbildpositionen, Wahlqualifikationen und Prüfungsbereiche
- ❖ Bezugnahme der mündlichen Abschlussprüfung auf den im Betrieb vermittelten Warenbereich
- ❖ Die Konkretisierung der Anforderungen an Warenkenntnisse im Pflichtbereich und in den beratungsorientierten Wahlqualifikationen
- ❖ Die Wahlqualifikation „Onlinehandel“

Hintergrund der Aktualisierung



Was bleibt bestehen?

- ❖ Berufsbezeichnungen und jeweilige Ausbildungsdauer bleiben
- ❖ Die ersten beiden Ausbildungsjahre bleiben inhaltlich identisch
- ❖ Gestreckte Abschlussprüfung wird in Dauerrecht überführt
- ❖ Anrechnung Prüfungsleistungen ist weiterhin möglich, wenn Verkäufer/-in im dritten Jahr zum/zur Kaufmann/-frau fortsetzt
- ❖ Differenzierung im 2. und 3. Ausbildungsjahr weiterhin mit Wahlqualifikationen



Berufsbildpositionen: berufsprofilgebend = Pflicht (W. = Wochen)

Erstes und zweites Ausbildungsjahr:

- ❖ Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes (12 W.)
- ❖ Warenpräsentation und Werbemaßnahmen (14 W.)
- ❖ Preiskalkulation (6 W.)
- ❖ Warenbestandskontrolle (10 W.)
- ❖ Warenannahme und –lagerung (10 W.)
- ❖ Verkaufen von Waren (12 W.)
- ❖ Servicebereich Kasse (10 W.)

Drittes Ausbildungsjahr:

- ❖ Einzelhandelsprozesse (13 W.)



Integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten = Pflicht

- ❖ Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften
- ❖ Bedeutung und Struktur des Einzelhandels und des Ausbildungsbetriebes
- ❖ Information und Kommunikation
- ❖ Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
- ❖ Umweltschutz

Diese beiden Punkte sind während der gesamten Ausbildung zu vermitteln!



Bezeichnung der Wahlqualifikationen I

(Auswahl **1 aus 4** Modulen à 3 Monate)

1. Sicherstellung der Warenpräsenz
2. Beratung von Kunden
3. Kassensystemdaten und Kundenservice
4. Werbung und Verkaufsförderung

Betrifft Verkäufer/-innen und Kaufleute im Einzelhandel!



Bezeichnung der Wahlqualifikationen II (Auswahl 3 aus 8 Modulen à 3 Monate, dabei **mindestens eine aus 1 bis 3)**

1. Beratung von Kunden in komplexen Situationen
2. Beschaffung von Waren
3. Warenbestandssteuerung
4. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle
5. Marketingmaßnahmen
6. Onlinehandel
7. Mitarbeiterführung und –entwicklung
8. Vorbereitung unternehmerischer Selbstständigkeit

Betrifft nur Kaufleute im Einzelhandel!

Wahlqualifikation Onlinehandel: Inhalte

- ❖ Bei der Betreuung eines Onlineshops Rechtsvorschriften beachten
- ❖ Wechselwirkungen zwischen Onlinehandel und stationärem Verkauf berücksichtigen
- ❖ Den Produktkatalog im Onlineshop pflegen
- ❖ Instrumente des Onlinemarketings einsetzen, Suchmaschinenplatzierung bewerten
- ❖ Kunden beim Onlinekauf beraten
- ❖ Feedback von Kunden im Onlinehandel auswerten und daraus Verbesserungsvorschläge für die Multi-Channel-Strategie des Betriebs ableiten
- ❖ Kennziffern für den Onlineshop ermitteln und auswerten
- ❖ Maßnahmen zur Verbesserung von Sortimentsstrukturen, Logistikprozessen und Marketingmaßnahmen im Rahmen einer Multi-Channel-Strategie vorschlagen



Auszug aus der aktualisierten Ausbildungsordnung:

1. Ausbildungsjahr, Kernqualifikation:

„Im Beratungsgespräch vertiefte Kenntnisse aus einem Warenbereich mit mindestens zwei Warengruppen anwenden, dabei Leistungsversprechen des Unternehmens gegenüber Kunden vertreten.“

2. Ausbildungsjahr, WQ Beratung von Kunden:

„Verkaufs- und Beratungsgespräche erfolgsorientiert führen und dabei vertiefte Kenntnisse aus einem Warenbereich mit mindestens zwei Warengruppen anwenden.“



Auszug aus der aktualisierten Ausbildungsordnung:

3. Ausbildungsjahr, WQ Beratung von Kunden in komplexen Situationen:

„Im Beratungsgespräch vertiefte Kenntnisse aus einem Warenbereich mit mindestens zwei Warengruppen anwenden, dabei Leistungsversprechen des Unternehmens gegenüber Kunden vertreten.“

→ Das heißt, die bisherige WQ-Mindestanforderung des 3. Ausbildungsjahres entfällt (dort war bisher von „zwei weiteren Warengruppen“ die Rede).



A U S B I L D U N G
(Betrieb und Berufsschule)

Auswahl 1 aus 4 Modulen (à 3 Monate)

Sicherstellung der
Warenpräsenz

Beratung
von Kunden

Kassensystemdaten
u. Kundenservice

Werbung und
Verkaufsförderung

Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes
Warenpräsentation und Werbemaßnahmen
Preiskalkulation
Warenbestandskontrolle
Warenannahme und -lagerung
Verkaufen von Waren
Servicebereich Kasse

+
plus integrativ zu vermittelnde
Berufsbildpositionen (während
der gesamten Ausbildungszeit)

Kaufleute im Einzelhandel (3 Jahre)



Aus- und Weiterbildung

A U S B I L D U N G
(Betrieb und Berufsschule)

Auswahl 3 aus 8 Modulen (à 3 Monate)

| | | | |
|---|-----------------------|-------------------------------------|--|
| Beratung v. Kunden in komplexen Situationen | Beschaffung von Waren | Warenbestandssteuerung | Kaufmännische Steuerung und Kontrolle |
| Marketingmaßnahmen | Onlinehandel | Mitarbeiterführung und -entwicklung | Vorbereitung unternehmerischer Selbstständigkeit |

Einzelhandelsprozesse (Pflicht für alle)

Auswahl 1 aus 4 Modulen (à 3 Monate)

| | | | |
|---------------------------------|---------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| Sicherstellung der Warenpräsenz | Beratung von Kunden | Kassensystemdaten u. Kundenservice | Werbung und Verkaufsförderung |
|---------------------------------|---------------------|------------------------------------|-------------------------------|

Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes
 Warenpräsentation und Werbemaßnahmen
 Preiskalkulation
 Warenbestandskontrolle
 Warenannahme und -lagerung
 Verkaufen von Waren
 Servicebereich Kasse

+
 plus integrativ zu vermittelnde
 Berufsbildpositionen (während
 der gesamten Ausbildungszeit)



Aus- und Weiterbildung

(bitte neue Bezeichnungen der Prüfungsbereiche beachten)

Verkäufer/-in

| | |
|---------------------------------|------|
| Fachgespräch in der WQ | 50 % |
| Verkauf u. Werbemaßnahmen | 25 % |
| Warenwirtschaft und Kalkulation | 15 % |
| Wirtschafts- und Sozialkunde | 10 % |

Abschlussprüfung Teil 2 (nach 3 Jahren)

| | |
|-----------------------------------|------|
| Geschäftsprozesse im Einzelhandel | 25 % |
| Fachgespräch in der WQ | 40 % |

Teil 1 (Ende 2. Ausbildungsjahr)

| | |
|---------------------------------|------|
| Verkauf u. Werbemaßnahmen | 15 % |
| Warenwirtschaft und Kalkulation | 10 % |
| Wirtschafts- und Sozialkunde | 10 % |

Zwischenprüfung

Beginn des 2. Ausbildungsjahres

Kaufmann/-frau im Einzelhandel

| Lernfeld | | 1. | 2. | 3. |
|--------------------------------------|---|------------|---|------------|
| 1 | Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren | 80 | | |
| 2 | Verkaufsgespräche kundenorientiert führen | 80 | | |
| 3 | Kunden im Servicebereich Kasse betreuen | 80 | | |
| 4 | Waren präsentieren | 40 | | |
| 5 | Werben und den Verkauf fördern | 40 | | |
| 6 | Waren beschaffen | | 60 | |
| 7 | Waren annehmen, lagern und pflegen | | 60 | |
| 8 | Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren | | 60 | |
| 9 | Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen | | 40 | |
| 10 | Besondere Verkaufssituationen bewältigen | | 60 | |
| 11 | Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern | | | 80 |
| 12 | Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden | |  | 80 (+20) |
| 13 | Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen | | | 60 |
| 14 | Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln | |  | 60 (-20) |
| Summe (insgesamt 880 Stunden) | | 320 | 280 | 280 |

Aus- und Weiterbildung

geänderte
Zeitrichtwerte

Zwischen- und Abschlussprüfung Verkäufer



| | |
|------------------------|---|
| Zwischenprüfung | Prüfungsbereich Verkaufsprozesse Schriftliche Aufgabenstellungen (90 Minuten) |
|------------------------|---|

| | | | | |
|-------------------------|---|--|---|--|
| Abschlussprüfung | Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen | Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation | Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde | Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation |
| | Schriftliche Aufgabenstellungen (90 Minuten) | Schriftliche Aufgabenstellungen (60 Minuten) | Schriftliche Aufgabenstellungen (60 min) | Fallbezogenes Fachgespräch (20 min) |
| (100%) | 25% | 15% | 10% | 50% |

| | |
|--|---|
| Bestehensregelung mit Sperrfach | Gesamtergebnis mit mindestens „ausreichend“, Fachgespräch in der Wahlqualifikation mit mindestens „ausreichend“ mindestens zwei weitere Prüfungsbereiche mit mindestens „ausreichend“ und kein Prüfungsbereich mit „ungenügend“ |
|--|---|

Gestreckte Abschlussprüfung Kaufmann im Einzelhandel



| | | | |
|--|---|--|---|
| Teil 1 der Abschlussprüfung 35% | Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen Schriftliche Aufgabenstellungen (90 Minuten) 15% | Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation Schriftliche Aufgabenstellungen (60 Minuten) 10% | Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde Schriftliche Aufgabenstellungen (60 min) 10% |
|--|---|--|---|

| | | |
|--|---|---|
| Teil 2 der Abschlussprüfung 65% | Prüfungsbereich Geschäftsprozesse im Einzelhandel Schriftliche Aufgabenstellungen (120 Minuten) 25% | Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation Fallbezogenes Fachgespräch (20 min) 40% |
|--|---|---|

| | |
|--|---|
| Bestehensregelung mit Sperrfach | Gesamtergebnis von Teil 1 und 2 mit mindestens „ausreichend“, Geschäftsprozesse im Einzelhandel mit mindestens „ausreichend“ Fachgespräch in der Wahlqualifikation mit mindestens „ausreichend“. |
|--|---|



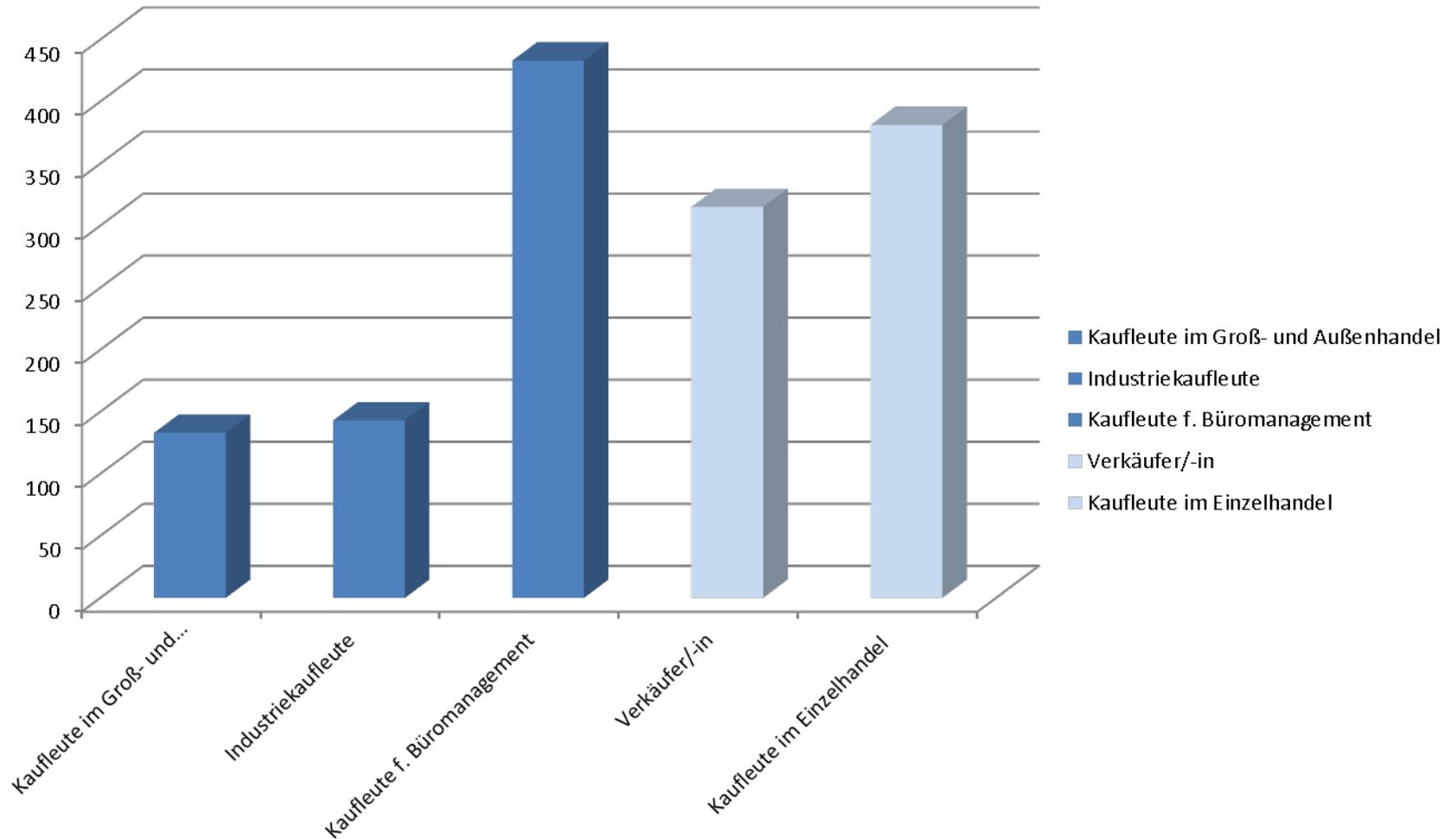
Eine Änderungsvereinbarung zu bestehenden Verträgen ist in folgenden Fällen empfehlenswert:

Ausbildungsverträge (Verkäufer/-in oder Kaufmann/-frau im Einzelhandel) die...

...in 2017 vor dem 1.8. begonnen haben.

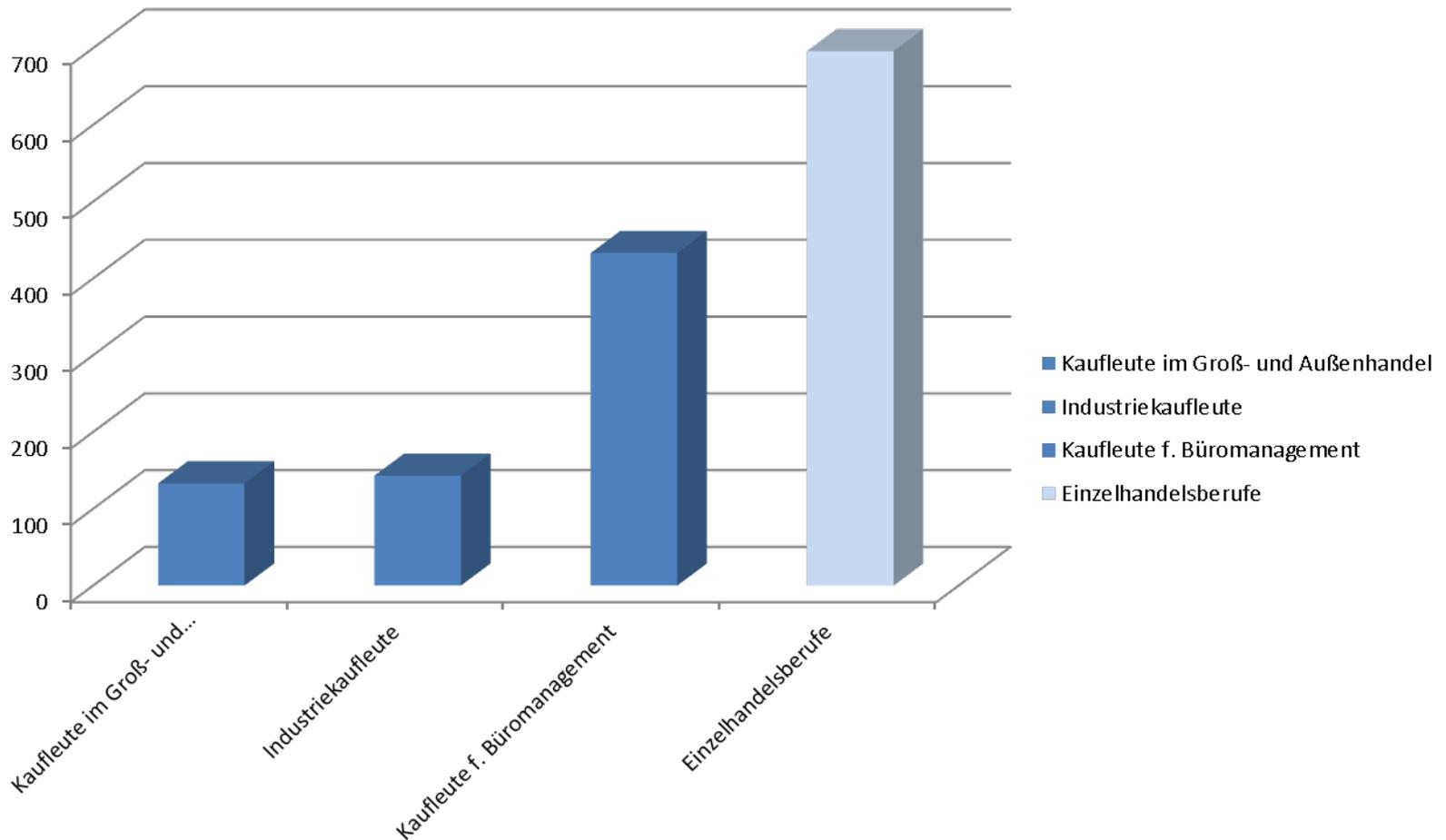


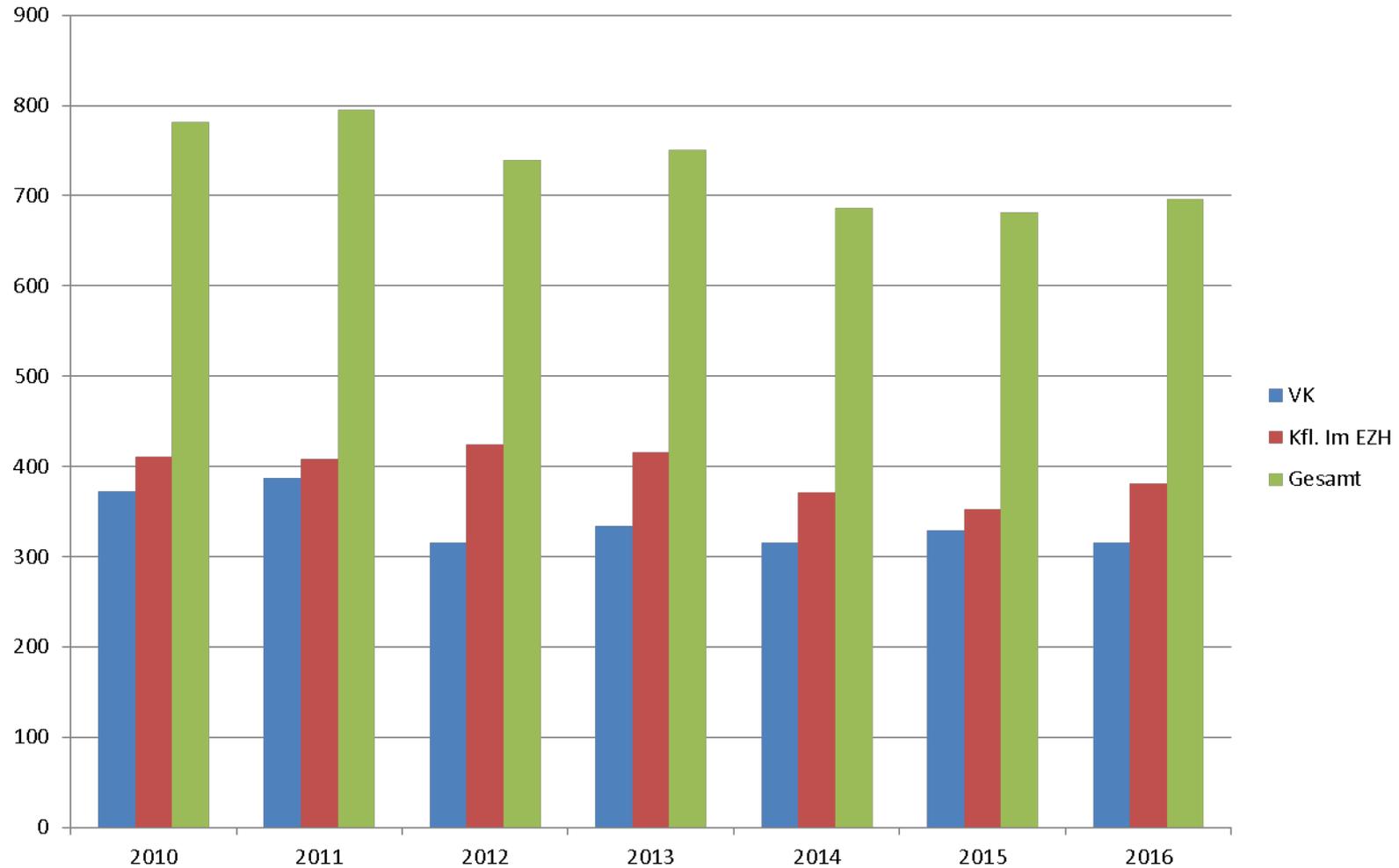
Anzahl neu eingetragener Ausbildungsverträge in 2016





Anzahl neu eingetragener Ausbildungsverträge in 2016

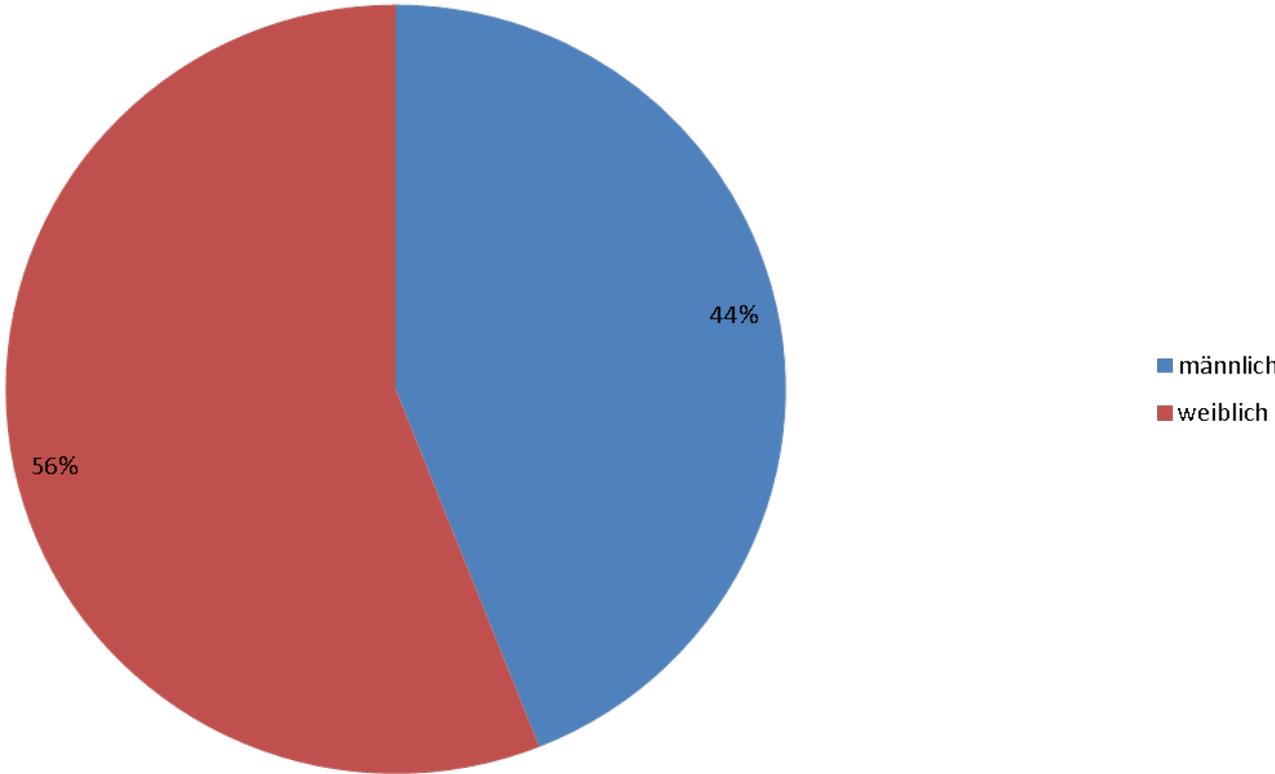




Ausbildungssituation im Einzelhandel

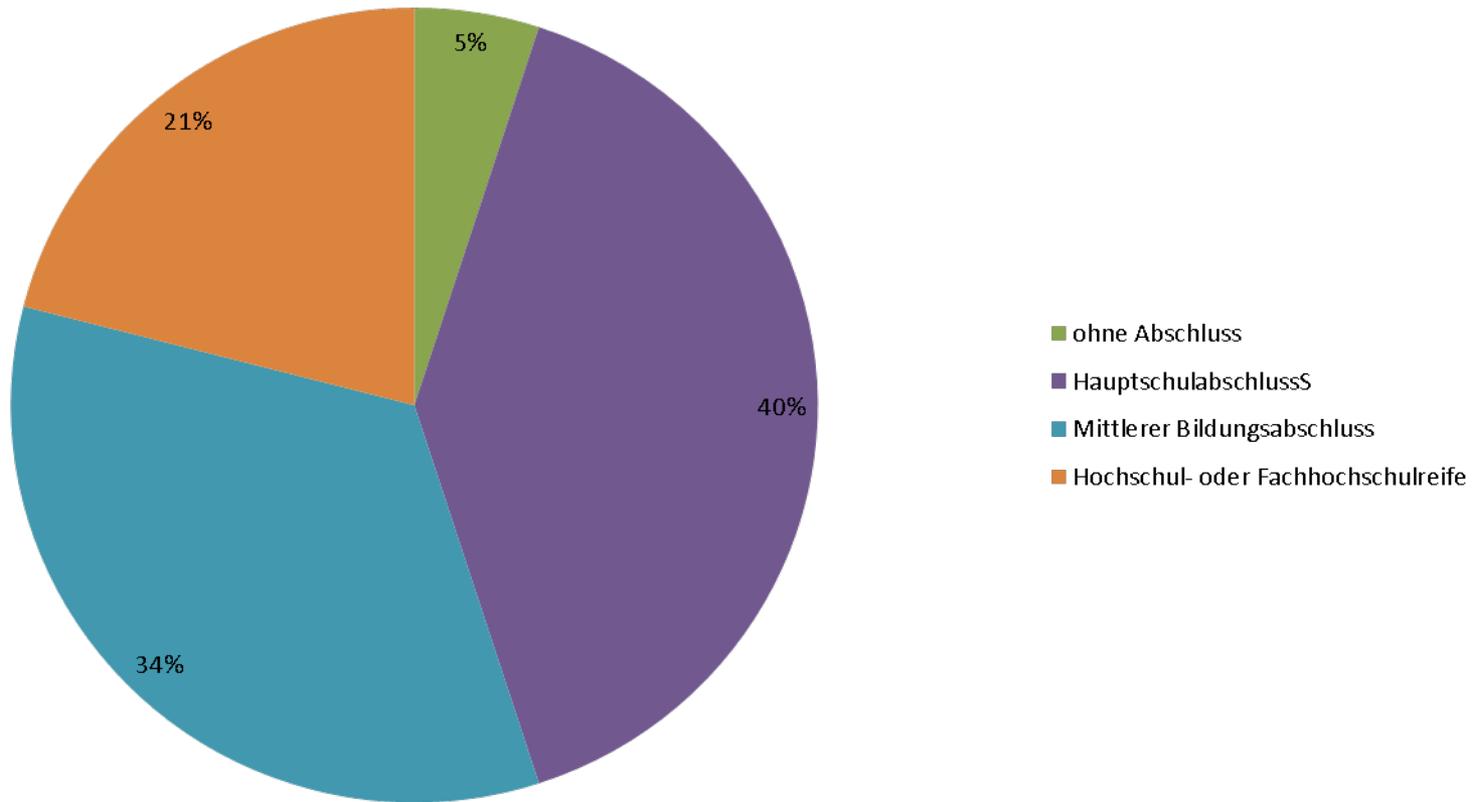


Ausbildungsverhältnisse im Einzelhandel 2016 nach Geschlecht





Ausbildungsverhältnisse 2016 nach Schulabschlüssen



Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce:

Eckdaten:

- ❖ Erlass im Bundesgesetzblatt und Veröffentlichung im Bundesanzeiger für Januar 2018 geplant
- ❖ Inkrafttreten im August 2018 geplant
- ❖ Ausbildungsdauer: 3 Jahre
- ❖ Ob gestreckte Abschlussprüfung bleibt im Verfahren zu klären



Spezielle Berufsbildpositionen:

- ❖ Shopmanagementsysteme einsetzen
- ❖ Onlineshop/Onlinebuchungsportal bewirtschaften
- ❖ Waren- & Dienstleistungssortiment entwickeln, Einkauf unterstützen
- ❖ Vertragsabwicklung (Retouren- bzw. Stornomanagement unterstützen, Distribution einleiten, Bezahlung abwickeln)
- ❖ Kundendialog/Kundenansprache/Kundenservice
- ❖ Onlinemarketing einsetzen
- ❖ Bedeutung und Struktur des Vertriebsweges E-Commerce und des Ausbildungsbetriebs

Allgemeine Berufsbildpositionen:

- ❖ Kaufmännische Steuerung und Kontrolle
- ❖ Information und Kommunikation
- ❖ Datenschutz und –Datensicherheit, Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit, Umweltschutz



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Ihre IHK- Saarland Team Ausbildung

**Diese Präsentation finden Sie unter www.saarland.ihk.de
Bei Suchbegriff/ Kennzahl bitte die 366 eingeben!**