Geprüfte:r Fachwirt:in für Vertrieb im Einzelhandel (IHK)

Unterrichtszeiten
Vollzeit

Ansprechpartner:in
0800 5015699
beratung@online-weiterbilden.com

Nächste Kurstermine
15.03.2027 - 08.09.2027
11.10.2027 - 31.03.2028

Karriere dank Fachwirt:
Um Führungsaufgaben zu übernehmen, reicht – je nach Branche und Arbeitgeber – eine klassische Ausbildung oftmals nicht aus. Was also tun, wenn ein Studium nicht in Frage kommt? Hier kommt die Aufstiegsfortbildung zum Fachwirt ins Spiel. Sie setzt auf bereits erworbene Praxiskenntnisse und ergänzt diese um theoretisches Fachwissen vor allem im Bereich der Betriebswirtschaftslehre. So sind Absolventen optimal auf den nächsten Karriereschritt vorbereitet, zum Beispiel als Geprüfte:r Fachwirt:in für Vertrieb im Einzelhandel.

Das machen Fachwirte für Vertrieb im Einzelhandel:
Geprüfte Fachwirte für Vertrieb im Einzelhandel sind für die Erarbeitung von kunden- und serviceorientierten Vertriebskonzepten verantwortlich und setzen sie um. Sie analysieren die entsprechenden Märkte und entwickeln darauf aufbauend Marketingkonzepte. Sie steuern den Vertrieb und die Bestandsführung und optimieren das Sortiment. Weiter sind sie für das Beschwerde- und Qualitätsmanagement zuständig. Im Rahmen des Personalwesens sind sie für die Führung und Entwicklung der unterstellten Mitarbeiter zuständig, organisieren die Berufsausbildung und übernehmen personalwirtschaftliche Aufgaben.

Die Fortbildung zum:zur Geprüften Fachwirt:in für Vertrieb im Einzelhandel schließt mit einer anerkannten Prüfung vor einer Industrie- und Handelskammer (IHK) ab. Der Abschluss entspricht im deutschen Qualifikationsrahmen (DQR) der Niveaustufe 6.

Kursinhalte

Kundenorientierung:

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

Personalmanagement:

- Durchführen der Personalbedarfs- und Personalkostenplanung,

- Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Auswahl und Einstellung von Mitarbeitern und Auszubildenden,
- Planen und durchführen der Berufsausbildung,
- Steuern des Personaleinsatzes,
- Bewerten und Einsetzen von Maßnahmen der Personalentwicklung und Personalbindung,
- Auswerten von Personalkennziffern

Führung und Kommunikation:

- Anwenden von Methoden des Zeit- und des Selbstmanagements,
- Einsetzen von Führungsinstrumenten und -methoden,
- Fördern der beruflichen Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen,
- Beurteilen von Mitarbeiterentwicklungspotenzialen sowie Vereinbaren von individuellen Entwicklungszielen und -maßnahmen,
- Unterstützen und Beurteilen von Lernprozessen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen
- Fördern der Teamentwicklung Planen und Steuern von Arbeits- und Projektgruppen,
- Optimieren der Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern,
- Einsetzen von Instrumenten zur Konfliktlösung,
- Nutzen von Moderations- und Präsentationstechniken

Marketing im Einzelhandel:

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

Vertriebssteuerung:

- Planen von Umsatz, Erträgen und Kosten unter Berücksichtigung von Markt- und Preisentwicklungen,
- Vertriebskennziffern und Veränderungen im Kaufverhalten von Kunden sowie in der Kundenstruktur,
- Analysieren der warenwirtschaftlichen Daten und der Sortimentsentwicklung, Steuern der Bestände und Ableiten von Maßnahmen,
- Steuern und Organisieren der Warenlogistik und betrieblichen Lagerwirtschaft,
- Auswerten der Kosten- und Leistungsrechnung und Entwickeln von Verbesserungsvorschlägen,
- Einsetzen von betrieblichen Steuerungsinstrumenten zur Qualitätssicherung.

Vorbereitung auf die externe Prüfung.

Voraussetzungen

Für die Teilnahme an der Aufstiegsfortbildung gelten die Prüfungsvoraussetzungen der IHK:

Zur Prüfung ist zugelassen wer

- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Einzelhandel und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
- 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
- den Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
- eine mindestens fünfjährige Berufspraxis

nachweisen kann.
Die berufliche Praxis muss in Tätigkeiten abgeleistet sein, die der beruflichen Fortbildung zum/r Geprüften Fachwirt/in für Vertrieb im Einzelhandel dienlich sind. Sie muss inhaltlich wesentliche Bezüge zu den Bereichen Verkauf und Einzelhandel aufweisen. Außerdem kann zur Prüfung zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft machen kann, dass Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen erworben wurden, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

Fähigkeitenerwerb

Eine Weiterbildung zum:zur Fachwirt:in für Vertrieb im Einzelhandel bereitet Sie optimal auf Führungs- und Steuerungsaufgaben vor. Durch den anerkannten Abschluss verbessern sich Ihre Aufstiegschancen – und damit auch die Gehaltsaussichten. Sie profitieren außerdem von einer hohen Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt: Einsatzmöglichkeiten bieten sich in den verschiedensten Branchen und Bereichen des Einzelhandels.

Zielgruppen

Angesprochen werden insbesondere Personen aus den Bereichen Vertrieb und Einzelhandel und/oder dem kaufmännischen oder vertrieblichen Bereich mit einschlägiger Berufserfahrung, die auf der Suche nach weiteren Aufstiegsmöglichkeiten sind.

- Arbeitssuchende
- Menschen ohne Berufsabschluss
- Berufsrückkehrer*innen

- Beschäftigte
- Menschen mit Berufsabschluss
- Unternehmen

Förderungsmöglichkeiten

- Agentur für Arbeit
- Berufsförderungsdienst der Bundeswehr
- Bildungsgutschein (BGS)
- Jobcenter
- Renten- und Unfallversicherungsträger

Unsere Partner

Link zum Bildungsangebot

https://www.online-weiterbilden.com/bildungsangebot/92212798/gepruefter-fachwirtin-fuer-vertrieb-im-einzelhandel-ihk