NEXIO Online Akademie GmbH

Fachwirt:in für Vertrieb im Einzelhandel (IHK)

Sonstiges · Anbieter: NEXIO Online Akademie GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 14.436 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	24 Wochen in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 7 Monate
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	Kammerprüfung & trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Kurzbeschreibung

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 für Dich 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 …

Bildungsträger & Kontakt

NEXIO Online Akademie GmbH

Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein

Telefon: 0800 100 87 34

E-Mail: beratung@nexio-akademie.de

Web: https://nexio-akademie.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

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 für Dich 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 bist Du 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.

02 Lehrplan & Module

1. Gestalten des Beratungsprozesses und Unterstützen der Mitarbeiter bei der Durchführung von Kundengesprächen,

Du lernst, Beratungsprozesse im Verkauf strukturiert zu gestalten und Mitarbeitende bei Kundengesprächen anzuleiten. Bedarfsermittlung, Argumentation und Abschlusstechniken stehen dabei im Fokus.

2. Durchführen und Auswerten von Kundengesprächen, -befragungen und -foren zur Sicherstellung und Optimierung von Qualitätsstandards,

Hier führst du Kundengespräche, Befragungen und Kundenforen durch und wertest sie aus. Die Ergebnisse nutzt du, um Qualitätsstandards im Verkauf zu sichern und zu verbessern.

3. Entwickeln und Umsetzen von Maßnahmen der Kundenbindung und -gewinnung,

Du entwickelst Maßnahmen, mit denen neue Kundschaft gewonnen und bestehende gebunden wird, etwa Kundenkarten, Aktionen oder Serviceangebote. Ebenso lernst du, deren Wirkung zu bewerten.

4. Umsetzen serviceorientierter Konzepte,

Im Mittelpunkt steht die Umsetzung von Servicekonzepten im Einzelhandel, etwa Zusatzleistungen und Serviceregeln für das Team. Du lernst, Serviceorientierung im Tagesgeschäft zu verankern.

5. Umsetzen des Beschwerdemanagements und Durchführen eines effizienten Qualitätsmanagements

Du lernst, Beschwerden systematisch aufzunehmen, zu bearbeiten und auszuwerten. Zudem beschäftigst du dich mit den Grundlagen eines wirksamen Qualitätsmanagements im Handel.

6. Durchführen der Personalbedarfs- und Personalkostenplanung,

Hier ermittelst du den Personalbedarf einer Filiale oder Abteilung und planst die Personalkosten. Dabei berücksichtigst du Öffnungszeiten, Umsatzschwankungen und Arbeitszeitmodelle.

7. Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Auswahl und Einstellung von Mitarbeitern und Auszubildenden,

Du lernst Instrumente des Personalmarketings kennen und wirkst an Auswahl und Einstellung von Mitarbeitenden und Auszubildenden mit. Stellenanzeigen, Auswahlgespräche und rechtliche Rahmenbedingungen sind Thema.

8. Planen und durchführen der Berufsausbildung,

Im Fokus stehen Planung, Durchführung und Kontrolle der Berufsausbildung im Einzelhandel. Du lernst rechtliche Grundlagen und Methoden der Ausbildung am Arbeitsplatz kennen.

9. Steuern des Personaleinsatzes,

Du planst den Einsatz von Mitarbeitenden nach Bedarf, Qualifikation und Arbeitszeitrecht. Dienstpläne und Vertretungsregelungen erstellst du praxisnah.

10. Bewerten und Einsetzen von Maßnahmen der Personalentwicklung und Personalbindung,

Hier bewertest du Maßnahmen der Personalentwicklung und Mitarbeiterbindung und setzt sie gezielt ein. Weiterbildung, Anerkennung und Arbeitsbedingungen spielen dabei eine Rolle.

11. Auswerten von Personalkennziffern

Du lernst Personalkennzahlen wie Fluktuation, Krankenquote oder Personalkostenanteil zu berechnen und zu interpretieren. Daraus leitest du Handlungsbedarf für die Personalarbeit ab.

12. Anwenden von Methoden des Zeit- und des Selbstmanagements,

Im Mittelpunkt stehen Methoden zur Planung des eigenen Arbeitstags, zur Priorisierung von Aufgaben und zum Umgang mit Störungen. So organisierst du deine Führungsaufgaben wirkungsvoller.

13. Einsetzen von Führungsinstrumenten und -methoden,

Du lernst Führungsstile und Führungsinstrumente wie Zielvereinbarung, Delegation und Feedback kennen. Ihren Einsatz übst du an typischen Situationen aus dem Handel.

14. Fördern der beruflichen Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen,

Hier beschäftigst du dich damit, wie du die berufliche Entwicklung deiner Mitarbeitenden förderst. Du lernst, Weiterbildungsbedarfe zu erkennen und passende Maßnahmen zu planen.

15. Beurteilen von Mitarbeiterentwicklungspotenzialen sowie Vereinbaren von individuellen Entwicklungszielen und -maßnahmen,

Du lernst, Entwicklungspotenziale von Mitarbeitenden einzuschätzen und in Gesprächen individuelle Ziele zu vereinbaren. Daraus leitest du konkrete Entwicklungsmaßnahmen ab.

16. Unterstützen und Beurteilen von Lernprozessen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen

Im Fokus steht die Begleitung von Lernprozessen am Arbeitsplatz. Du lernst, Lernfortschritte zu beobachten, Feedback zu geben und Lernergebnisse zu beurteilen.

17. Fördern der Teamentwicklung Planen und Steuern von Arbeits- und Projektgruppen,

Du lernst Phasen der Teamentwicklung kennen und förderst die Zusammenarbeit im Team. Außerdem planst und steuerst du Arbeits- und Projektgruppen.

18. Optimieren der Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern,

Hier geht es um die Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen, Zentrale, Lieferanten und Dienstleistern. Du lernst, Schnittstellen zu klären und Abstimmungen effizient zu gestalten.

19. Einsetzen von Instrumenten zur Konfliktlösung,

Du lernst Ursachen und Verlauf von Konflikten kennen und setzt Instrumente zur Konfliktlösung ein. Gesprächsführung und Vermittlung übst du an Beispielen aus dem Handelsalltag.

20. Nutzen von Moderations- und Präsentationstechniken

Im Mittelpunkt stehen Moderation von Besprechungen und überzeugende Präsentationen. Du lernst, Inhalte zu visualisieren und Ergebnisse strukturiert festzuhalten.

21. Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten und Zielgruppen sowie des Wettbewerbs und der Nachfrage,

Du analysierst Marktentwicklungen, Zielgruppen, Wettbewerb und Nachfrage im Einzelhandel. Dafür nutzt du Methoden der Marktforschung und interpretierst deren Ergebnisse.

22. Ableiten von Marktstrategien unter Berücksichtigung von Kooperationsformen und Zusammenwirken der Marketinginstrumente,

Hier leitest du Marktstrategien ab und stimmst die Marketinginstrumente aufeinander ab. Kooperationsformen wie Franchising oder Verbundgruppen sind dabei ebenfalls Thema.

23. Entwickeln und Umsetzen von Maßnahmen des Standortmarketings,

Du entwickelst Maßnahmen, die einen Standort attraktiver machen, etwa Aktionen mit Nachbargeschäften oder lokale Werbung. Standortanalyse und Einzugsgebiet sind dabei wichtige Grundlagen.

24. Optimieren und Pflegen des Sortiments,

Im Fokus stehen Sortimentsplanung, Sortimentsbreite und -tiefe sowie die laufende Pflege des Sortiments. Du lernst, Artikel anhand von Kennzahlen zu bewerten und Entscheidungen abzuleiten.

25. Analysieren und Steuern von Verkaufskonzepten, Umsetzen der Preispolitik,

Du analysierst Verkaufskonzepte wie Bedienung, Selbstbedienung oder Vorwahl und steuerst deren Umsetzung. Zudem lernst du, preispolitische Maßnahmen zu planen und umzusetzen.

26. Planen, Umsetzen und Kontrollieren von Werbekonzepten,

Hier planst du Werbekonzepte mit Zielen, Zielgruppen, Medien und Budget, setzt sie um und kontrollierst ihren Erfolg. Klassische und digitale Werbeformen werden dabei verglichen.

27. Entwickeln und Umsetzen von Konzepten der Verkaufsförderung unter Berücksichtigung von Visual Merchandising,

Du entwickelst Verkaufsförderungsmaßnahmen wie Aktionen, Platzierungen und Dekorationen. Visual Merchandising nutzt du, um Waren wirkungsvoll zu präsentieren.

28. Kooperieren und Kommunizieren mit internen und externen Partnern des Marketings,

Im Mittelpunkt steht die Zusammenarbeit mit Agenturen, Herstellern, Medien und internen Abteilungen im Marketing. Du lernst, Briefings zu erstellen und Abstimmungen zu steuern.

29. Umsetzen von E-Commerce-Konzepten und Kundenbindungsprogrammen,

Du lernst, Onlinekanäle mit dem stationären Geschäft zu verbinden und E-Commerce-Konzepte umzusetzen. Ebenso gestaltest du Kundenbindungsprogramme und bewertest ihren Nutzen.

30. Umsetzen standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit

Hier planst du Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit für einen Standort, etwa Pressearbeit, lokale Kooperationen und Veranstaltungen. Ziel ist ein positives Image im Umfeld.

31. Planen von Umsatz, Erträgen und Kosten unter Berücksichtigung von Markt- und Preisentwicklungen,

Du planst Umsatz, Erträge und Kosten und berücksichtigst dabei Markt- und Preisentwicklungen. Plan-Ist-Vergleiche helfen dir, Abweichungen zu erkennen.

32. Vertriebskennziffern und Veränderungen im Kaufverhalten von Kunden sowie in der Kundenstruktur,

Im Fokus steht die Auswertung von Vertriebskennzahlen wie Kundenfrequenz, Durchschnittsbon und Flächenproduktivität. Du lernst, Veränderungen im Kaufverhalten und in der Kundenstruktur zu erkennen und zu deuten.

33. Analysieren der warenwirtschaftlichen Daten und der Sortimentsentwicklung, Steuern der Bestände und Ableiten von Maßnahmen,

Du wertest Daten aus dem Warenwirtschaftssystem aus, etwa Lagerumschlag und Abverkauf. Auf dieser Grundlage steuerst du Bestände und leitest Maßnahmen für das Sortiment ab.

34. Steuern und Organisieren der Warenlogistik und betrieblichen Lagerwirtschaft,

Hier lernst du, Warenlogistik und Lagerwirtschaft zu organisieren, von Warenannahme über Lagerung bis zur Verräumung. Lagerkennzahlen und Abläufe in der Filiallogistik sind ebenfalls Thema.

35. Auswerten der Kosten- und Leistungsrechnung und Entwickeln von Verbesserungsvorschlägen,

Du wertest Ergebnisse der Kosten- und Leistungsrechnung aus und erkennst Ansatzpunkte zur Kostensenkung. Daraus entwickelst du konkrete Verbesserungsvorschläge.

36. Einsetzen von betrieblichen Steuerungsinstrumenten zur Qualitätssicherung.

Im Mittelpunkt stehen Steuerungsinstrumente wie Kennzahlensysteme, Budgets und Kontrollen zur Qualitätssicherung. Du lernst, sie im Handelsbetrieb gezielt einzusetzen.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Kammerprüfung & trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Du bist zur Teilnahme an der Aufstiegsfortbildung zugelassen, wenn folgende Prüfungsvoraussetzungen der IHK erfüllt sind: Du bist zur Prüfung zugelassen, wenn du eine erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Einzelhandel und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis hast oder du eine erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung zum Verkäufer oder zur Verkäuferin oder in einem anerkannten dreijährigen kaufmännisch-verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis hast oder du mindestens 90 ECTS-Punkte in einem betriebswirtschaftlichen Studium erworben hast und eine mindestens zweijährige Berufspraxis hast oder du eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweisen kannst. Deine 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. Zusätzlich bist du zur Prüfung zugelassen, wenn du durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft machen kannst, dass du Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen erworben hast, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: Filialleiter, Verkaufsleiter, Abteilungsleiter Einzelhandel

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

NEXIO Online Akademie GmbH · Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein
0800 100 87 34 · beratung@nexio-akademie.de · https://nexio-akademie.de

Online ansehen