(Online) Marketing | Social Media | Vertrieb



LIVE ONLINE

AUFSTIEGS BAföG

Gepr. Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel

IHK Akademie
München und Oberbayern

Gepr. Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel

Führungskompetenzen im Verkauf

Der Nutzen

Vertriebsprozesse, Personalführung, Kundenorientierung: Die Aufgaben als Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel sind vielseitig und abwechslungsreich. Mit der Weiterbildung qualifizieren Sie sich für die mittlere und höhere Führungsebene und lernen, Verantwortung für Mitarbeiter/-innen zu übernehmen. Sie werden befähigt, Einkauf, Verkauf, Warenpräsentation, Lagerung, Versand, Werbung und viele weitere betriebswirtschaftliche Aufgaben in Einzelhandelsunternehmen zu planen und zu steuern.

Zu den Hauptaufgaben dieses Berufsbildes gehört die Erarbeitung von Vertriebskonzepten, die kunden- und serviceorientiert sind und außerdem Wettbewerbsvorteile verschaffen. Da dafür im Einzelhandel verschiedene Ebenen berücksichtigt werden müssen, erhalten Sie ein umfassendes und ganzheitliches Wissen: Sie können künftig Mitarbeiter/-innen für Kundengespräche schulen, Beratungsprozesse gestalten oder Maßnahmen zur Kundenbindung entwickeln. Auch die Personalplanung, die Aus- und Weiterbildung von Beschäftigten und deren Führung liegen in den Händen dieser Position.

Durch fundierte Kenntnisse über das Einzelhandelsmarketing, die während der Weiterbildung vermittelt werden, können Sie Märkte und Zielgruppen analysieren und bewerten. Daraus leiten Sie Strategien ab und nehmen Einfluss auf das Sortiment.

Auch die betriebswirtschaftlichen Kompetenzen kommen während des Lehrgangs nicht zu kurz und machen alle Teilnehmenden sicher im Planen von Umsätzen, Erträgen, Kosten, in der Warenlogistik und im Umgang mit Qualitätssicherung.

Die Zielgruppe

Dieser Prüfungslehrgang wurde speziell für Arbeitnehmer/-innen aus dem Handel entwickelt,

- die mit Leidenschaft im Vertrieb tätig sind,
- die eine Führungsposition anstreben,
- die Personalverantwortung übernehmen möchten,
- die in einem Umfeld mit starkem Wettbewerb konkurrenzfähig bleiben möchten und
- die branchenübergreifend ihre Vertriebskompetenzen verbessern möchten.

Konkret kann man sich mit dieser Weiterbildung z. B. zum/zur Store Manager/-in, Sales Manager/-in, Key Account Manager/-in Vertrieb, Customer Relationship Manager/-in oder Vertriebsleiter/-in im Einzelhandel weiterentwickeln.



Praxiswissen für den Einzelhandel

Die Weiterbildung mit interessanten Perspektiven

Die Inhalte

Im Rahmen der Weiterbildung erhalten Sie umfangreiches theoretisches und praktisches Wissen, dass Ihr Verständnis des Einzelhandels und aller seiner vertriebstechnischen Elemente vertieft. Dabei widmen sich die Unterrichtsinhalte folgenden Schwerpunkten:

Kundenorientierung im Einzelhandel

- Gestaltung von Beratungsprozessen
- Entwickeln und Umsetzen von Maßnahmen der Kundenbindung und -gewinnung
- Durchführen und Auswerten von Kundengesprächen, -befragungen und -foren

Personalmanagement

- Durchführung der Personalbedarfsplanung
- Planung und Durchführung der Berufsausbildung
- Einsetzen von Maßnahmen der Personalentwicklung

Führung und Kommunikation

- Erlernen von Führungsinstrumenten
- Förderung der beruflichen Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeitenden
- Planung und Steuerung von Arbeits- und Projektgruppen

Marketing im Einzelhandel

- Analyse und Bewerten von Märkten und Zielgruppen
- Ableiten von Marktstrategien
- Pflege des Sortiments
- Umsetzung standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit

Vetriebssteuerung

- Planen von Budget, Ertrag und Kosten
- Steuerung und Organisation der Warenlogistik
- Einsetzen von betrieblichen Steuerungsinstrumenten
- Qualitätssicherung

Gesamt: ca. 540 Unterrichtsstunden



Zulassungsvoraussetzungen

Zur Prüfung ist zuzulassen, wer

- eine Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Einzelhandel und danach mindestens ein Jahr einschlägige Berufspraxis nachweist oder
- eine abgeschlossene Ausbildung als Verkäufer/-in oder in einem anerkannten dreijährigen kaufmännisch-verwaltenden Ausbildungsberuf und mindestens zwei Jahre einschlägige Berufspraxis nachweist oder
- den Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und mindestens zwei Jahre einschlägige Berufspraxis nachweist oder
- eine insgesamt fünfjährige einschlägige Berufstätigkeit nachweist.

Genauere Informationen zu den Inhalten, Unterrichtszeiten sowie den Zulassungsvoraussetzungen finden Sie unter:
www.ihk-akademie-muenchen.de/fachwirt-vertrieb-einzelhandel

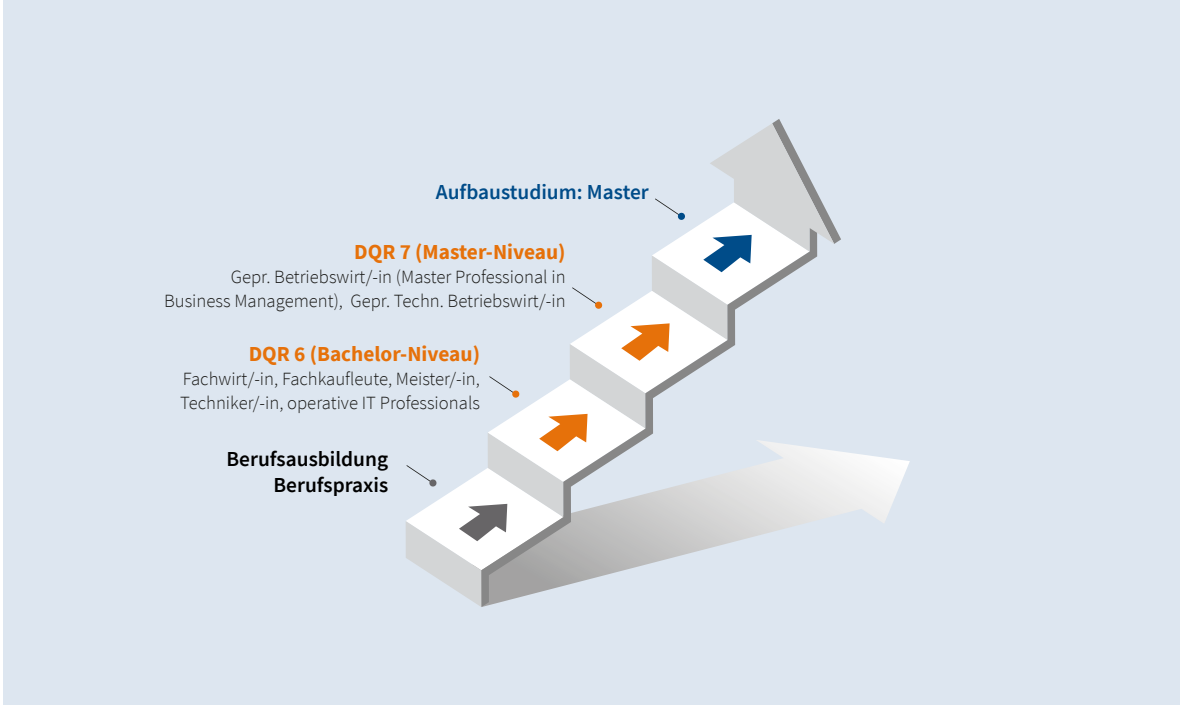
Aufstieg mit System

Abschluss auf DQR 6-Niveau

Die Stufen zu Ihrem Erfolg

Kontinuierliche Weiterentwicklung ist der Schlüssel zu langfristigem beruflichen Erfolg: Auf Basis einer abgeschlossenen Ausbildung und erster Berufserfahrung können Sie Ihr Fachwissen vertiefen und sich spezialisieren.

Die Weiterbildung der IHK Akademie zum/zur **Gepr. Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel** ermöglicht Ihnen einen Abschluss auf **DQR 6-Stufe (Bachelor-Niveau)**.



6 gute Gründe für diese Weiterbildung

1. Sie erhöhen Ihre Attraktivität auf dem Arbeitsmarkt: Personalentscheider/-innen schätzen den Abschluss „Gepr. Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel“ als eine anspruchsvolle Weiterbildung in diesem Bereich.

2. Sie lernen, vielschichtige, marktbezogene und unternehmensinterne Prozesse zu analysieren und Entscheidungen zielorientiert und selbstständig zu treffen.

3. Sie vertiefen Ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse und methodischen Fertigkeiten und können so einzelhandelsrelevante Entwicklungen bewerten.

4. Sie sind für die Umsetzung und Förderung der Kunden- und Dienstleistungsorientierung im Vertrieb verantwortlich.

5. Sie planen die Vertriebsstrategie und lernen, durch betriebswirtschaftliche Steuerungsinstrumente und Kennzahlen diese im Tagesgeschäft nachhaltig zu verbessern und zu verwirklichen.

6. Sie stärken Ihre Führungskompetenz. Sie lernen, die Personalentwicklung strategisch zu planen und umzusetzen. Außerdem sind Sie in der Lage, Ihr Team zu motivieren und entlang der Unternehmensziele zu führen.

Staatliche Unterstützung für Ihre Karriere

Geld zurück bei Erfolg

Aufstiegs-BAföG
(Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz)

Von den Lehrgangskosten und den Prüfungsgebühren werden 50 Prozent durch Zuschuss und der Rest durch ein zinsgünstiges Darlehen gefördert. Bei Bestehen der Abschlussprüfung werden Absolventen/-innen für Maßnahmen oder Maßnahmeabschnitte auf Antrag 50 Prozent des Darlehens für die Lehrgangs- und Prüfungsgebühren erlassen. Nähere Auskünfte und Antragsformulare erhalten Sie bei den zuständigen Ämtern für Ausbildungsförderung Ihres Landratsamtes oder Ihrer kreisfreien Gemeinde. Weitere Informationen unter
www.aufstiegs-bafoeg.de

Begabtenförderung

Die berufliche Fortbildung kann finanziell auch im Rahmen der Begabtenförderung unterstützt werden. Hierfür können sich Absolventen der Berufsausbildung bewerben (nicht älter als 25 Jahre). Voraussetzung ist der Abschluss in einem anerkannten Ausbildungsberuf mit besser als „gut“ (d. h. mindestens Note 1,9) oder die besonders erfolgreiche Teilnahme an einem überregionalen beruflichen Leistungswettbewerb. Der Antrag muss vor Beginn der Maßnahme gestellt werden. Es besteht kein Rechtsanspruch auf Förderung. Nähere Informationen und den Antrag auf Aufnahme erhalten Interessenten unter
www.ihk-muenchen.de/begabtenfoerderung

Steuerliche Absetzbarkeit

Fortbildungskosten, d.h. Aufwendungen, die ein Arbeitnehmer/Unternehmer leistet, um seine Kenntnisse und Fähigkeiten im ausgeübten Beruf zu erhalten oder zu erweitern, sind als Werbungskosten/Betriebsausgaben voll absetzbar. Ausbildungskosten, d. h. Aufwendungen für den Erwerb von Kenntnissen, die als Grundlage für eine erstmalige Berufsausübung notwendig sind, können grundsätzlich als Sonderausgaben bis zu 4.000,– Euro im Kalenderjahr abgesetzt werden.

Weitere Informationen zu Förderungsmöglichkeiten finden Sie unter:
www.ihk-akademie-muenchen.de/foerderung

75 Prozent Kostenersparnis durch staatliche Förderung möglich!

Hier sehen Sie eine beispielhafte Berechnung des Aufstiegs-BAföG für den Prüfungslehrgang „Gepr. Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel“:

Lehrgangsgebühr (ohne Studienmaterial)	3.900,– Euro
abzgl. Zuschuss (50 %) (keine Rückzahlung)	**– 1.950,– Euro**
Darlehensbetrag	1.950,– Euro
abzgl. Nachlass bei erfolgreicher Prüfung (50 %)	**– 975,– Euro**
zu leistender Restbetrag	**975,– Euro**
Ersparnis:	**75 %**

Ausführliche Infos unter: www.aufstiegs-bafoeg.de

Dieser Finanzierungstipp kann eine eventuell erforderliche rechtliche oder steuerrechtliche Beratung nicht ersetzen. Wir übernehmen keine Haftung für die Vollständigkeit und Richtigkeit der hier verwendeten Daten, für den Inhalt und für das Ergebnis der jeweiligen Berechnung.

Live Online

Sie arbeiten virtuell zeitgleich mit den Trainer/-innen und den Teilnehmer/-innen Ihres Kurses zusammen – von jedem Ort Ihrer Wahl und verbinden damit die Vorteile räumlicher Flexibilität mit direktem persönlichen Live-Kontakt.

Noch Fragen? Ich berate Sie gern!



Ihre Bildungsmanagerin
Nadine Oberpriller
Telefon +49 (0)841 93871-18
nadine.oberpriller@ihk-akademie-muenchen.de

BERUFSBEGLEITEND, VOLLZEIT ODER ONLINE?

WIR HABEN FÜR JEDEN DIE PASSENDE WEITERBILDUNG!

Weitere Informationen und Anmeldung unter:

www.ihk-akademie-muenchen.de/ingolstadt



Bilder: stock.adobe/fotolia

IHK Akademie München und Oberbayern

www.ihk-akademie-muenchen.de