

Abiturientenprogramm

Geprüfte Fachwirt:in für Vertrieb im Einzelhandel (IHK) - das Wichtigste in Kürze

Kombiniertes Aus- und Fortbildungsprogramm

Ziel

Mit dem Abiturientenmodell zum/zur Fachwirt:in für Vertrieb gewinnen beide Seiten: Engagierte Auszubildende erhalten **zwei Abschlüsse in drei Jahren**:

- Ausbildungsabschluss zu Kaufleuten im Einzelhandel **plus**
- Fortbildungsabschluss zu Fachwirten für Vertrieb im Einzelhandel **plus**
- **Optional** zusätzlich: „Ausbilderschein“ (Ausbildereignungsprüfung nach AEVO)

Als Einzelhandelsunternehmen haben Sie ein starkes Instrument für Ihr Personalmarketing. Sie sichern ihren Fachkräftebedarf durch frühzeitige Gewinnung und Förderung leistungsstarker Nachwuchskräfte. Dieser Abschluss ist bundesweit anerkannt und ist vom Niveau gleichwertig mit einem Bachelor-Abschluss!

Zielgruppe und Zulassungsvoraussetzungen

Engagierte Auszubildende mit Lust auf Karriere im Einzelhandel. Für Studienabbrecher:innen ist dieses Programm eine interessante und praxisnahe Alternative für einen Neustart!

Voraussetzung für die Teilnahme ist:

1. Erfolgreich abgelegtes Abitur oder
2. Nachweis der vollen Fachhochschulreife (schulischer Teil UND Praxisnachweis) nach den im jeweiligen Bundesland geltenden Regeln.
Tipp: Interessierte Kandidaten können sich bei der Schuleinrichtung, die den schulischen Teil bescheinigt hat, bei Vorlage des Praxisnachweises (in der geforderten Dauer) die volle Fachhochschulreife schriftlich bescheinigen lassen.
3. Ausländische Schulabschlüsse müssen bei den zuständigen Behörden (z.B. Landesschulbehörde) als gleichwertig bestätigt und ggf. übersetzt werden.

Ihre Vorteile beim BZE

- ✓ Seit über 60 Jahren Erfahrung und Kompetenz im Bereich der Aus-, Fort- und Weiterbildung
- ✓ Komplettpaket inkl. Unterbringung und Vollverpflegung an drei Standorten
- ✓ Erfahrene Fachdozent:innen aus dem Handel sorgen für hohen Praxisbezug
- ✓ Wir übernehmen die Anmeldung zur IHK-Prüfung!
- ✓ Alle Lernmaterialien sind inklusive, es entstehen keine weiteren Kosten für Fachliteratur

Themengebiete (Auszüge aus dem Rahmenplan des Fortbildungsteils)

Kundenorientierung

- Gestalten des Beratungsprozesses und Unterstützen der Mitarbeiter bei 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 Qualitätsmanagements

Personalmanagement

- Durchführen der Personalbedarfs- und Personalkostenplanung
- Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Auswahl und Einstellung von Mitarbeitern und Auszubildenden
- Planung und Durchführung der Berufsausbildung
- Steuern des Personaleinsatzes und Auswerten von Personalkennziffern
- Bewerten und Einsetzen von Maßnahmen der Personalentwicklung und Personalbindung

Führung und Kommunikation

- Anwenden von Methoden des Zeit- und des Selbstmanagements
- Einsetzen von Führungsinstrumenten und -methoden, sowie Instrumenten zur Konfliktlösung
- Fördern der beruflichen Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeiter:innen
- Beurteilen von Mitarbeiterentwicklungspotenzialen
- Planen und Steuern von Arbeits- und Projektgruppen, Fördern der Teamentwicklung
- Nutzen von Moderations- und Präsentationstechniken

Marketing im Einzelhandel

- Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten und Zielgruppen
- Entwickeln und Umsetzen von Maßnahmen des Standortmarketings
- Optimieren und Pflegen des Sortiments, Analysieren und Steuern von Verkaufskonzepten
- Planen, Umsetzen und Kontrollieren von Werbekonzepten
- Kooperieren und Kommunizieren mit internen und externen Partnern des Marketings
- Umsetzen von E-Commerce-Konzepten und Kundenbindungsprogrammen

Vertriebssteuerung

- 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
- Einsetzen von betrieblichen Steuerungsinstrumenten zur Qualitätssicherung

Ablauf

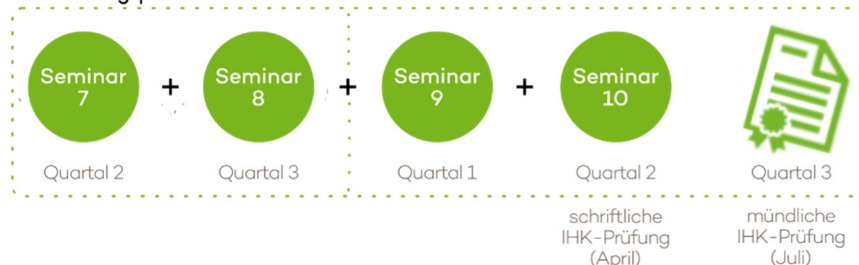
- 10 Seminare à 2 Wochen in Vollzeit, verteilt auf 3 Jahre
- Der Unterricht findet in überwiegender am BZE-Hauptstandort in Springe bei Hannover statt (im Einzelfall in den BZE-Standorten Goslar oder Aschersleben)
- Programmstart ist 1x jährlich im September/Oktober
- Die Unterrichtszeiten sind an-/abreisefreundlich gelegt: Beginn am Anreisetag ist um 13.00 Uhr, Unterrichtsende (in der Regel samstags) ist um 12.00 Uhr
- Durch die frühzeitig bekannten Seminartermine können Sie die Abwesenheitszeiten Ihrer Auszubildenden im Betrieb langfristig planen.

Gepr. Handelsfachwirt:in (IHK) | Gepr. Fachwirt:in für Vertrieb im Einzelhandel (IHK) Abiturienten-Programme (mit 36 Monaten Laufzeit)

Ausbildung zum/zur Kaufmann/-frau im Einzelhandel (IHK)



Fortbildungsphase



Nächster Starttermin und Kosten

Nächster Programmstart: 09.10.2023, Seminar 1 in Springe

(weitere geplante Seminartermine erhalten Sie nach Anmeldung)

Seminarkosten:	9.300 € (beinhalten Kosten für Lehrmittel im Wert von 200 €)
Unterkunft und Verpflegung:	4.900 € in Doppelbelegung *
IHK-Prüfungsgebühren:	1.003 € (Stand März 2023, werden direkt von der IHK berechnet)
Einzelbelegung (optional):	2.400 € Aufpreis* (auf Anfrage, soweit Kapazitäten vorhanden)

* Ab 27 Jahren werden Leistungen für Unterkunft und Verpflegung zzgl. 7 % USt. berechnet.

Die Abrechnung erfolgt nach jedem Seminar. Dabei werden Seminarkosten und U/V-Kosten jeweils als Wochenpreis separat ausgewiesen: 465 € + 245 € x 2 Wochen = **1.420 € Seminarpreis**.

Ansprechpartnerin

Für Fragen und Anmeldungen wenden Sie sich gerne an:

Jennifer Vesper

Tel. 05041 788-30

Mail: jennifer.vesper@bze.de

Infos und Onlinebuchung unter:

<https://bze.de/seminar/fachwirt-vertrieb-abiturientenmodell/>