

Geprüfte:r Handelsfachwirt:in (IHK)

Zusammenfassung

Karriere dank Fachwirt:

Der Fachwirt-Abschluss wird bei Personalentscheidern sehr geschätzt – vereint er doch das Praxiswissen einer klassischen Ausbildung mit Berufserfahrung und den in der Fachwirt-Ausbildung erworbenen Expertenkenntnissen. Absolventen dieser Aufstiegsfortbildung haben daher äußerst gute Chancen auf eine Führungsposition, und das ganz ohne Studium.

Das macht ein/-e Geprüfte/-r Handelsfachwirt/-in:

Ein gutes Beispiel ist der Handelsfachwirt. Zu finden ist er in allen Wirtschaftszweigen im Groß- und Einzelhandel sowie in der Handelsvermittlung. Dabei bekleiden die Fachwirte in der Regel Positionen im mittleren Management, zum Beispiel als Markt- oder Filialleiter, Abteilungs- oder Bereichsleiter sowie Projektleiter. Aber auch für selbstständige Unternehmer kleiner oder mittlerer Betriebe ist eine Weiterbildung zum Handelsfachwirt sinnvoll. Die Tätigkeit der Handelsfachwirte ist äußerst vielseitig und abwechslungsreich, denn aufgrund der breit angelegten Ausbildung können sie eine Vielzahl von Aufgaben übernehmen: Ein- und Verkauf, Personalmanagement, Finanz- und Rechnungswesen, Marketing und Werbung. Auch Verkaufsverhandlungen gehören zum Aufgabenbereich.

Die Fortbildung zum Geprüften Handelsfachwirt schließt mit einer anerkannten Prüfung vor einer Industrie- und Handelskammer (IHK) ab.

Kursinhalte

Unternehmensführung und -steuerung:

- ✓ Bewerten der Voraussetzungen, Chancen und Risiken unterschiedlicher Formen unternehmerischer Tätigkeit,
- ✓ Entwickeln einer Geschäftsidee und Erstellen eines Businessplans auch unter Berücksichtigung der
- ✓ Besonderheiten einer Unternehmensübernahme,
- ✓ Gestalten der Unternehmensorganisation unter Berücksichtigung der Vor- und Nachteile von Kooperationen im Handel,
- ✓ Anwenden der Kosten- und Leistungsrechnung sowie von Controllinginstrumenten,
- ✓ Analysieren der Unternehmensfinanzierung und Treffen von Finanzierungsentscheidungen,
- ✓ Umsetzen von Maßnahmen des Risikomanagements

Kursnummer

K-897-8

Ihr Kontakt

Neues Innovatives Lernzentrum e. V.

Telefon: [0208 9952777](tel:02089952777)

E-Mail: kontakt@forum-bz.de

Unterrichtsform

Vollzeit

Dauer

22 Wochen in Vollzeit

Der nächste Kurstermin

07.04.25 - 17.09.25

Das Enddatum kann aufgrund von Feiertagen variieren.

Kosten

€ 0,00 (mit Bildungsgutschein)

5 gute Gründe für Viona

- Über 700 individuell kombinierbare Kurse
- Über 130.000 erfolgreiche Teilnehmer
- Über 90 % Weiterempfehlungsrate
- 93 % Abschlussquote Weiterbildung
- Mehr als 15 Jahre Erfahrung mit Online-Schulungen

Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation:

- ✓ Anwenden von Führungsmethoden,
- ✓ Einsetzen von Methoden des Zeit- und Selbstmanagements,
- ✓ Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Personalauswahl und -einstellung,
- ✓ Planen und durchführen der Berufsausbildung,
- ✓ Umsetzen von Beurteilungssystemen und Mitwirken an deren Weiterentwicklung,
- ✓ Durchführen der Personalbedarfs-, Personalkosten- und Personaleinsatzplanung,
- ✓ Planen und Organisieren von Qualifizierungsmaßnahmen,
- ✓ Auswerten von Personalkennziffern,
- ✓ Bewerten der Vor- und Nachteile verschiedener Entgeltsysteme,
- ✓ Fördern der Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Teamentwicklung,
- ✓ Durchführen und Auswerten von Mitarbeitergesprächen,
- ✓ situationsgerechtes Kommunizieren mit internen und externen Partnern sowie zielgerichtetes Einsetzen von
- ✓ Präsentations- und Moderationstechniken,
- ✓ Umsetzen der Vorgaben des Arbeits- und Gesundheitsschutzes

Handelsmarketing:

- ✓ Bewerten von handelsrelevanten Entwicklungen und Ableiten von Schlussfolgerungen,
- ✓ Auswerten von Markt- und Zielgruppenanalysen und Bewerten von Marketingstrategien,
- ✓ Einsetzen von Marketinginstrumenten unter Berücksichtigung von Standort und Zielgruppen,
- ✓ Gestalten des Sortiments,
- ✓ Planen und Umsetzen von verkaufsfördernden Maßnahmen und einer kundenorientierten Servicepolitik,
- ✓ Gestalten von Verkaufsflächen und der Warenpräsentation unter Berücksichtigung von Visual Merchandising,
- ✓ Planen, Umsetzen und Bewerten von Werbekonzepten,
- ✓ Umsetzen standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit,
- ✓ Weiterentwickeln von Vertriebskonzepten unter besonderer Berücksichtigung von E-Commerce,
- ✓ Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten, des Wettbewerbs und gesamtwirtschaftlicher
- ✓ Nachfragestrukturen, Ableiten von Marktstrategien

Beschaffung und Logistik:

Effektives und bewährtes Lernkonzept

- Virtueller Live-Unterricht in kleinen Gruppen
- Hoch qualifizierte und erfahrene Dozierende
- Praxisbezogenes Arbeiten, multimediale Werkzeuge
- Intuitive Lernplattform
- Moderne PC-Arbeitsplätze und neueste Medien
- Persönliche Unterstützung an jedem Lernort

Flexibel und individuell - Jetzt informieren!

Mit Viona finden Sie das Lernformat, welches am besten zu Ihnen passt. Viele Module sind individuell kombinierbar und können in Vollzeit oder Teilzeit durchgeführt werden. Wir beraten Sie zu Ihren ganz individuellen Möglichkeiten. Schreiben Sie uns eine E-Mail oder rufen Sie uns an.

- ✓ Ermitteln des Bedarfs an Gütern und Dienstleistungen unter Berücksichtigung von Quantität und Qualität,
- ✓ Umsetzen und Optimieren von Beschaffungs- und Logistikprozessen unter Berücksichtigung von
- ✓ Schnittstellen, E-Procurement und Konditionenpolitik,
- ✓ Analysieren der Wirkungen beschaffungs- und logistikbezogener Entscheidungen auf die
- ✓ Wertschöpfungskette (Supply Chain Management) und Entwickeln von Verbesserungsmaßnahmen,
- ✓ Bewerten des kunden- und lieferantenbezogenen Waren- und Datenflusses einschließlich Efficient Consumer Response,
- ✓ Steuern von Transport- und Entsorgungsprozessen unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und ökologischer Aspekte,
- ✓ Steuern von Lagerprozessen.

sowie einen der Handlungsbereiche::

Vertriebssteuerung (**Im Moment bieten wir nur dieses Wahlthema an. Dieses Thema ist bei der Anmeldung zur Prüfung anzugeben.**)

- ✓ Bewerten und Umsetzen von Vertriebs- und Sortimentsstrategien,
- ✓ Planen und Durchführen von Maßnahmen zur Flächenoptimierung,
- ✓ Berücksichtigen von Kundenbedürfnissen und Kundenverhalten bei Vertriebs- Beschaffungsprozessen,
- ✓ Beurteilen und Umsetzen der absatzbezogenen Preis- und Konditionenpolitik

oder

Handelslogistik:

- ✓ Planen, Steuern, Kontrollieren und Optimieren von Elementen der Logistikkette,
- ✓ Aushandeln von Vertragskonditionen und Vergabe von Aufträgen,
- ✓ Umsetzen der Transportsteuerung und von logistischen Lösungen,
- ✓ Bewerten von logistischen Investitionen

oder

Einkauf:

- ✓ Entwickeln von Einkaufsstrategien aus den Vorgaben der Unternehmenspolitik sowie externen Einflussgrößen,
- ✓ Umsetzen und Weiterentwickeln der Sortimentsstrategie unter Berücksichtigung von Hersteller- und Handelsmarken,
- ✓ Analysieren der Einkaufsmärkte und Auswählen von

Lieferanten und Beschaffungswegen,

- ✓ Entwickeln und Umsetzen von Verhandlungsstrategien zur Optimierung von Liefer- und Zahlungskonditionen,
- ✓ Entwickeln von Lieferantenbeziehungen unter Berücksichtigung von Lieferantenbewertungen

oder

Außenhandel:

- ✓ Anbahnen von Außenhandelsgeschäften unter Nutzung von Quellen und Organisationen zur Beratung und Unterstützung,
- ✓ Bewerten von Außenhandelsrisiken und Beurteilen von Geschäften zur Risikominderung,
- ✓ Steuern von Transport und Lagerung, Zertifizierung und Versicherungen,
- ✓ Bewerten von Zahlungsbedingungen, Zöllen, Verbrauchssteuern und Handelshemmnissen sowie der
- ✓ Finanzierung von Außenhandelsgeschäften,
- ✓ Abwickeln des Zahlungsverkehrs

Vorbereitung auf die externe Prüfung.

Ihre beruflichen Perspektiven nach der Weiterbildung

Der Bereich Handel gehört zu den Märkten mit Potenzial, und Fachkräfte mit umfassenden betriebswirtschaftlichen Kenntnissen und Managementqualitäten sind äußerst gefragt. Die Aufstiegsfortbildung Geprüfte/-r Handelsfachwirt/-in hat sich zu einem in der Wirtschaft anerkannten Abschluss für alle Mitarbeiter des Groß- und Einzelhandels entwickelt und dient als chancenreiches Sprungbrett in Positionen des mittleren Managements.

Teilnahmevoraussetzungen

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

Zur ersten schriftlichen Teilprüfung ist zuzulassen, wer

- ✓ eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Handel und danach eine mindesten einjährige Berufspraxis oder
- ✓ eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Verkäufer/zur Verkäuferin oder einem anderen anerkannten kaufmännisch-verwaltenden dreijährigen Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
- ✓ eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum

- Fachlageristen oder zur Fachlageristin und danach eine mindestens dreijährige 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.

Zur zweiten schriftlichen Teilprüfung ist zugelassen, wer die erste schriftliche Teilprüfung abgelegt hat, die nicht länger als zwei Jahre zurückliegt.

Die Berufspraxis muss in Verkaufstätigkeiten oder anderen kaufmännischen Tätigkeiten im institutionellen oder funktionellen Handel erworben sein. Zur Prüfung kann auch zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass er Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten erworben hat, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

Allen Interessierten stehen wir in einem persönlichen Gespräch zur Abklärung ihrer individuellen Teilnahmevoraussetzungen zur Verfügung.

Zielgruppe

Diese Fortbildung richtet sich insbesondere an Personen mit Berufserfahrung im Handel, die auf der Suche nach weiteren Aufstiegsmöglichkeiten sind.

Ihr Abschluss

Kammerprüfung & trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Förderung

Wir sind zugelassener Träger nach der AZAV und alle unsere Angebote sind entsprechend zertifiziert. Ihre Teilnahme kann somit durch die Agentur für Arbeit oder das Jobcenter per Bildungsgutschein zu 100% gefördert werden.

Vielfältiger Methodenmix für Ihren Lernerfolg

Neben der klassischen Wissensvermittlung durch Ihre Dozierenden besteht der Unterricht aus praxisorientierten Fallbeispielen, Gruppen- und Projektarbeiten, Präsentationen und Diskussionen. Während der Wissensvertiefung arbeiten Sie mit verschiedenen Medien und bestimmen Ihr individuelles Lerntempo. So wird der Lernstoff auf vielfältige Weise vermittelt und nachhaltig gefestigt. Durch unsere Prüfungsvorbereitungen und das optionale Fachtutoring sind Sie für die Prüfungen bestens gerüstet.



Bildungszentrum

Herausgeber:

Neues Innovatives Lernzentrum e. V.

Wallstraße 2

45468 Mülheim an der Ruhr

Telefon: 0208 9952777

E-Mail: kontakt@forum-bz.de

Internet: www.forum-bz.de

Geschäftsführer

Herr Mücahit Bilen

