

Rechtsvorschriften für die Fortbildungsprüfung zum/zur Fachwirt/in für Beratung und Verkauf

Auf Grund der Beschlüsse des Berufsbildungsausschusses vom 08.06.2005 und der Vollversammlung vom 22.06.2005 erlässt die Handwerkskammer Dortmund als zuständige Stelle nach §§ 42 a, 44, 91 Abs. 1 Nr. 4 a, 106 Abs. 1 Nr. 10 der Handwerksordnung die folgende Fortbildungsprüfungsregelung für die Durchführung von Prüfungen zum anerkannten Abschluss „Fachwirt/-in für Beratung und Verkauf“.

§ 1

Ziele und Bezeichnung der Prüfung

Durch die Prüfung ist festzustellen, ob die Prüfungsteilnehmer die notwendigen Kenntnisse in den Handlungsfeldern „Marketing“, „Verhandlung und Kommunikation“, „Arbeitsorganisation“, „Wirtschaft“ sowie „Recht“ besitzen.

Die Prüfungsteilnehmer sollen dabei nachweisen, dass sie

- das Zusammenwirken von Marketing und Vertrieb erklären sowie die Aufgaben und die Verantwortung des Außendienstes begründen können,
- Beratungs- und Verkaufsgespräche vorbereiten, anbahnen und durchführen können,
- ihre absatzorientierten Aufgaben unter Einbeziehung von zeitgemäßen Kommunikationsmedien planen, durchführen und kontrollieren können,
- volks- und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge erkennen und bei ihrer Beratungs- und Verkaufstätigkeit berücksichtigen können,
- die Bedeutung von Rechtsvorschriften aus dem BGB, dem HGB, dem Arbeits- und Sozialrecht beurteilen und Rechtsfragen aus der Vertriebspraxis bearbeiten können.

§ 2

Zulassungsvoraussetzungen

- (1) Zur Prüfung ist zuzulassen, wer eine Gesellen- oder Abschlussprüfung in einem anerkannten Ausbildungsberuf nachweisen kann und an einer Vorbereitungsmaßnahme für diese Prüfung mit insgesamt ca. 320 Stunden teilgenommen hat.
- (2) Zur Prüfung kann auch zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass er/sie Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen erworben hat, die eine Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

§ 3

Inhalt und Gliederung der Prüfung

- (1) Die Prüfung gliedert sich in die Handlungsfelder:

1. **Marketing:**

- Kundenbedürfnisse und Kaufmotive, Markt und Wettbewerb, Marketinginstrumente, Marketing-Mix, Vertrieb, Außendienst

**2. Verhandlung und Kommunikation:**

Struktur und Gestaltung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen, kundenorientierter Einsatz von Verkaufstechniken, Gestaltung und Durchführung von Präsentationen, Aufnahme und Bearbeitung von Kundenreklamationen

3. Arbeitsorganisation:

Beschaffung und Aufarbeitung von Informationen für die Beratungs- und Verkaufstätigkeit, Selbstorganisation und Zeitmanagement, Berichtswesen und Statistik, Datenschutz

4. Volks- und Betriebswirtschaft:

Vertriebsrelevante Kenntnisse über Wirtschaftsordnung, Märkte und Preisbildung, Geld und Kredit, Konjunktur und Wirtschaftswachstum, Rechnungswesen, Kostenrechnung, Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Organisation und Disposition

5. Recht:

Vertriebsrelevante Bestimmungen des Bürgerlichen Rechts, Handelsrechts, Arbeitsrechts und Sozialversicherungsrechts

- (2) Die Prüfung wird in allen Handlungsfeldern schriftlich und mündlich durchgeführt. Die schriftliche Prüfung soll insgesamt nicht länger als 10 Zeitstunden dauern. Die mündliche Prüfung soll für den einzelnen Prüfungsteilnehmer nicht länger als 40 Minuten dauern.
- (3) Die mündliche Prüfung gliedert sich für das Handlungsfeld nach § 3 Abs. 1 Nr. 2 in ein praxisorientiertes Verkaufsgespräch und für die Handlungsfelder nach § 3 Abs. 1 Nr. 1, 3, 4 und 5 in ein fragenentwickelndes Prüfungsgespräch.

§ 4**Bestehen der Prüfung**

- (1) Die Prüfungsleistungen in den einzelnen Handlungsfeldern sind einzeln zu bewerten.
- (2) Die schriftlichen Prüfungsleistungen gehen mit 60 %, die mündlichen mit 40 % Gewichtung in die Endnote der Prüfung ein.
- (3) Die Prüfung ist bestanden, wenn in allen Handlungsfeldern mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.
- (4) Für die Ermittlung der Gesamtnote sind die Handlungsfelder nach § 3 Abs.1 Nr. 1 und 2 gegenüber den Handlungsfeldern nach § 3 Abs. 1 Nr. 3 bis 5 jeweils doppelt zu gewichten.
- (5) Über das Bestehen der Prüfung ist ein Zeugnis auszustellen, aus dem die Prüfungsgesamtnote hervorgehen muss.

§ 5**Wiederholen der Prüfung**

- (1) Die nicht bestandene Prüfung kann zweimal wiederholt werden.



- (2) Mit dem Antrag auf Wiederholung der Prüfung wird der/die Prüfungsteilnehmer/in von einer Prüfung in einem Handlungsfeld und/oder einzelnen Prüfungsleistungen befreit, wenn er/sie mit seinen/ihren Leistungen in einer vorangegangenen Prüfung mindestens ausreichende Leistungen erzielt hat.

§ 6

Anwendung anderer Vorschriften

Soweit diese Rechtsvorschriften keine abweichende Regelung enthalten, ist die Prüfungsordnung für die Durchführung von Fortbildungsprüfungen der Handwerkskammer Dortmund in der jeweils gültigen Fassung anzuwenden.

§ 7

In-Kraft-Treten

Diese Besonderen Rechtsvorschriften wurden am 03.01.2006 vom Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes NRW genehmigt. Sie treten am Tage nach ihrer Veröffentlichung im Mitteilungsblatt der Handwerkskammer Dortmund in Kraft. Gleichzeitig treten die Besonderen Rechtsvorschriften für die Fortbildungsprüfung zum/zur Fachberater/in im Außendienst vom 07.05.1996 außer Kraft.

Dortmund, 16.01.2006

Handwerkskammer Dortmund

Präsident Kentzler

Hauptgeschäftsführer Tillmann