







Handelsfachwirt:in (IHK)

Ideal für Praktiker:innen mit Führungsqualitäten.



 Preis	3.640,00 Euro (exkl. MwSt) umsatzsteuerbefreit	 Die nächsten Termine	 Ansprechperson
 Fördermöglichkeit	Aufstiegs-BAföG, Weiterbildungsstipendium, Berufsförderungsdienst (BFD) der Bundeswehr	04.04.2023 - 29.08.2024	Mira Berisha Tel: 030 921009-326 aufstiegsfortbildungen@wbstraining.de

> Kursbeschreibung Sind Sie bereits im Handel tätig und streben den nächsten Karriereschritt an? Dann sollten Sie eine Aufstiegsfortbildung zur Handelsfachwirt:in absolvieren.

Der Titel "Geprüfte Handelsfachwirt:in (IHK)" ist nicht zuletzt deshalb so attraktiv, weil er nicht nur die Tür in das mittlere Management und in die nächste Gehaltsklasse öffnet, sondern weil sich zugleich auch neue, verantwortungsvolle Tätigkeitsfelder und Positionen erschließen lassen. Als Handelsfachwirt:in können Sie zum Abteilungs-, Filial- oder Verkaufsleiter:in, Sales Marketing Manager, Key Account Manager oder Vertriebsrepräsentant:in aufsteigen.

Mit einer Weiterbildung zur Fachwirt:in erreichen Sie das Niveau eines Bachelor-Abschlusses.

> Aktuelle Kursinformationen

24 Stunden Wissen
Sie können einmal nicht teilnehmen? Kein Problem. Unsere Seminare werden für Sie aufgezeichnet und stehen Ihnen im Rahmen Ihrer Weiterbildung 4 Wochen lang zur individuellen Nachbereitung zur Verfügung.

Umfangreiche Prüfungsvorbereitung
Unsere erfahrenen Trainer:innen bereiten Sie gezielt auf die IHK-Prüfungen vor. Holen Sie sich außerdem in unserem kostenlosen Workshop Tipps rund um eine gelungene Präsentation in der mündlichen Prüfung.

Lernen mit den besten Dozent:innen
Ihre Karriere ist für uns Herzenssache. Aus diesem Grund arbeiten wir mit Dozent:innen, die über jahrelange Berufserfahrung und Praxiserfahrung als Dozent:in verfügen und Sie erfolgreich zur und durch die IHK-Prüfung begleiten. Der Großteil unserer Dozent:innen arbeitet sehr engagiert in den unterschiedlichsten IHK-Prüfungsausschüssen. Den daraus resultierenden Wissensschatz werden sie mit Ihnen teilen.

Individuelles Karriere-Coaching inklusive
Um Ihre Karriere schneller und intensiver anzukurbeln, steht Ihnen während der Weiterbildung ein individuelles Karriere-Coaching kostenfrei zur Verfügung. Die Coaching-Sessions finden mit Ihrem persönlichen Coach flexibel statt.



Die Themen der Coachings legen Sie selbst fest. Sie möchten, z.B. über eine individuelle Karriereplanung sprechen, sich auf ihre Gehaltsverhandlung vorbereiten oder neue Bewerbungsunterlagen erstellen? Mit unseren Coaches haben Sie die richtigen Expert:innen an Ihrer Seite.

Top-Preis. Bis zu 80% fördern lassen

Neben den Live-Online-Seminaren erhalten Sie alles, was Sie sonst noch brauchen:

- Fachliteratur & Skripte
- Originale IHK-Prüfungen zur Prüfungsvorbereitung
- Seminaufzeichnungen der letzten 4 Unterrichtswochen
- WBS-eigenes soziales Netzwerk zur Kommunikation und Interaktion
- Persönliche Betreuung während des gesamten Seminarzeitraumes
- Virtueller Raum für individuelle Lerngruppen und Lernsessions

Nutzen Sie unsere kostenfreien Ratenmodelle, das Ausftiegs-BAföG oder andere Fördermöglichkeiten und lassen Sie sich bis zu 80% des Gesamtbetrages fördern. Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

> Lernziele

Das Erwerben aller relevanten Kenntnisse und Kompetenzen sowie die Vorbereitung auf die Prüfung zur Handelsfachwirt:in an einer IHK/HK.

> Teilnahmevoraussetzung

Sie sind zur Prüfung zur Handelsfachwirt:in IHK zugelassen, wenn Sie

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten kaufmännisch-verwaltenden dreijährigen Ausbildungsberuf im Handel und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zur Verkäufer:in oder in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
3. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Fachlageristen oder zur Fachlageristin und danach eine mindestens dreijährige Berufspraxis oder
4. den Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis
5. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweisen können.

Zur zweiten schriftlichen Teilprüfung ist zuzulassen, 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 und bis spätestens zum Zeitpunkt der Prüfung nachgewiesen worden sein.

Sie werden auch dann zur IHK-Prüfung zugelassen, wenn Sie durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft machen können, dass Sie Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten erworben haben, die der beruflichen Handlungsfähigkeit vergleichbar sind und die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

Sind Sie sich unsicher, ob sie die Zulassungsvoraussetzungen erfüllen? Wir beraten Sie gern. Rufen Sie uns an!

> Inhalte

Unsere Weiterbildung ist auf den DIHK-Rahmenlehrplan für die Handelsfachwirt:in (IHK) abgestimmt und enthält folgende Inhalte:

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 Finanzentscheidungen
- Umsetzen von Maßnahmen des Risikomanagements

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 Bewertungssystemen und Mitwirken an der Weiterentwicklung
- Durchführen des 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 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 Zielgruppe
- 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
- Weiterentwicklung von Vertriebskonzepten unter Berücksichtigung von E-Commerce
- Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten, des Wettbewerbs und gesamtwirtschaftlicher Nachfragestrukturen, Ableiten von Marktstrategien

Beschaffung und Logistik

- 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 eines der folgenden vier frei wählbaren Themen:

Vertriebssteuerung

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

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

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

Außenhandel

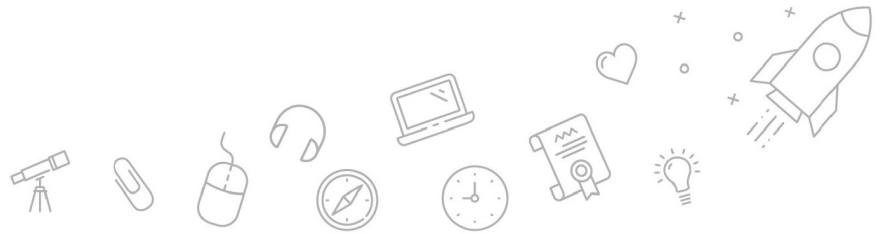
- Anbahnen von Außenhandelsgeschäften unter Nutzung von Quellen und Organisationen zur Beratung und Unterstützung
- Bewerten von Außenhandelsrisiken und Beurteilen von Geschäften zur Risikominderung
- Steuern von Transport und Lagerung, Zertifizierung und Versicherungen
- Bewerten von Zahlungsbedingungen,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

Prüfungsvorbereitung auf die schriftliche und mündliche Prüfung

> Ablauf der Prüfung

Die erste schriftliche Teilprüfung gliedert sich in die Handlungsbereiche Unternehmensführung und -steuerung, Führung, Personalmanagement sowie Kommunikation und Kooperation. Die zweite schriftliche Teilprüfung gliedert sich in die Handlungsbereiche Handelsmarketing, Beschaffung und Logistik sowie einen der folgenden Handlungsbereiche: Vertriebssteuerung, Handelslogistik, Einkauf oder Außenhandel.

Beide schriftliche Teilprüfungen werden auf Grundlage jeweils einer betrieblichen Situationsbeschreibung mit daraus abgeleiteten Aufgabenstellungen durchgeführt. Die Bearbeitungszeit soll für die erste Teilprüfung 240 Minuten betragen. Für die zweite schriftliche Teilprüfung soll sie 300 Minuten betragen, davon 180 Minuten für die beiden Pflichtfächer und 120 Minuten auf das Wahlfach. Der mündliche Teil besteht aus einer 15-minütigen Präsentation zu einem selbstgewählten Thema aus jeweils einem Handlungsbereich der ersten und zweiten Teilprüfung sowie einem Fachgespräch von



20 Minuten Dauer.

Detaillierte Infos zur IHK-Prüfung finden Sie auf der Website der zuständigen IHK/HK.

> Trainingsmethode

WBS LernNetz Live®

Mit dem Online-Lernformat von WBS AKADEMIE, dem WBS LernNetz Live®, ermöglichen wir Bildung, die live, online und interaktiv stattfindet. Sie sind während der Weiterbildung immer über Ihren Bildschirm sowie mit Headset und Mikrofon mit anderen Lernenden und Ihren Dozent:innen verbunden. Gelernt wird dort, wo Sie sind: zwischendurch, von unterwegs oder nach Feierabend - und das ganz bequem, vom Büro oder von zu Hause aus. Diese moderne Form der Weiterbildung ermöglicht es Ihnen, ortsunabhängig von erfahrenen Expert:innen zu lernen.

> Webseite

[Link zum Kurs](#)