



Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandels- management

Informationsveranstaltung für
Auszubildende und Ausbilder

Agenda

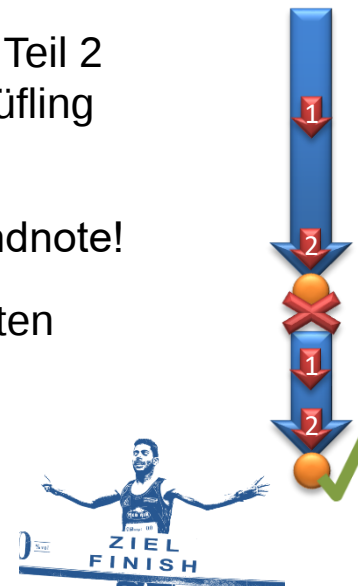
- ▶ Vorgaben der Ausbildungsverordnung
- ▶ Prüfungsanforderungen des Berufes
- ▶ Handlungsorientierter Ausbildung und Prüfung
- ▶ Prüfungsdurchführung
- ▶ Sonderfälle
- ▶ Abschlussgespräch





Gestreckte Abschlussprüfung

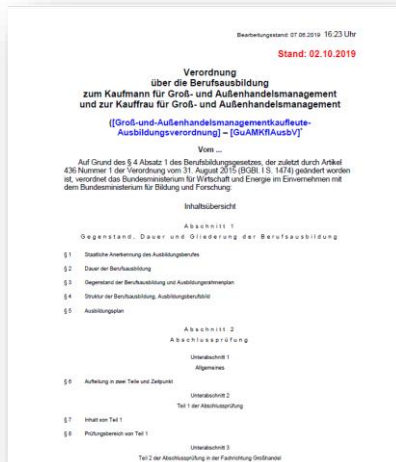
- Abschlussprüfung „in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen“:
Das endgültige Prüfungsergebnis wird erst nach Beendigung von Teil 2 festgestellt. Über die in Teil 1 erbrachten Leistungen erhält der Prüfling eine schriftliche Bescheinigung (§ 5 BBiG).
- Keine „klassische“ Zwischenprüfung, Teil 1 zählt bereits für die Endnote!
- Teil 1 der Abschlussprüfung kann erst nach Abschluss der gesamten Prüfung (Teil 1 und Teil 2) wiederholt werden.
- Die Auszubildenden müssen frühzeitig in Betrieb und Schule „fit gemacht“ werden.



Wesentliche inhaltliche Änderungen

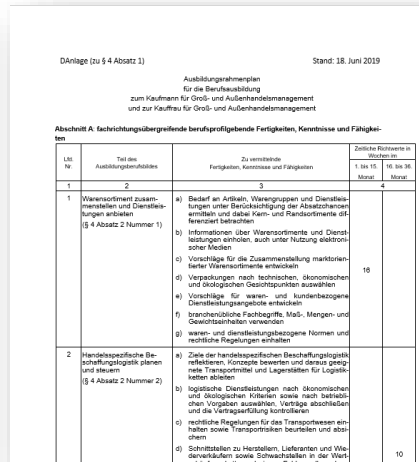
- Waren- und kundenbezogene Dienstleistungen
- Elektronische Geschäftsprozesse (E-Business), Datenschutz, IT-Sicherheit
- Arbeit in Projekten (Projektmanagement)
- Vielfalt der Vertriebskanäle, insb. Onlinevertriebskanal (E-Commerce)
- Nachhaltigkeit in Lieferketten
- Betriebliche Compliance
- Retourenmanagement (Fachrichtung Großhandel)
- internationale Berufskompetenzen (Fachrichtung Außenhandel)

Gesetzliche Verordnung



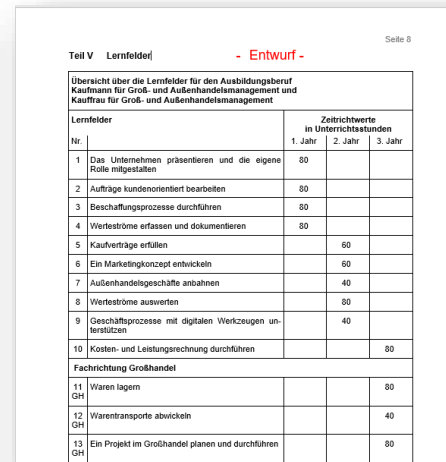
Ausbildungsverordnung

Rahmenplan: betriebliche Umsetzung



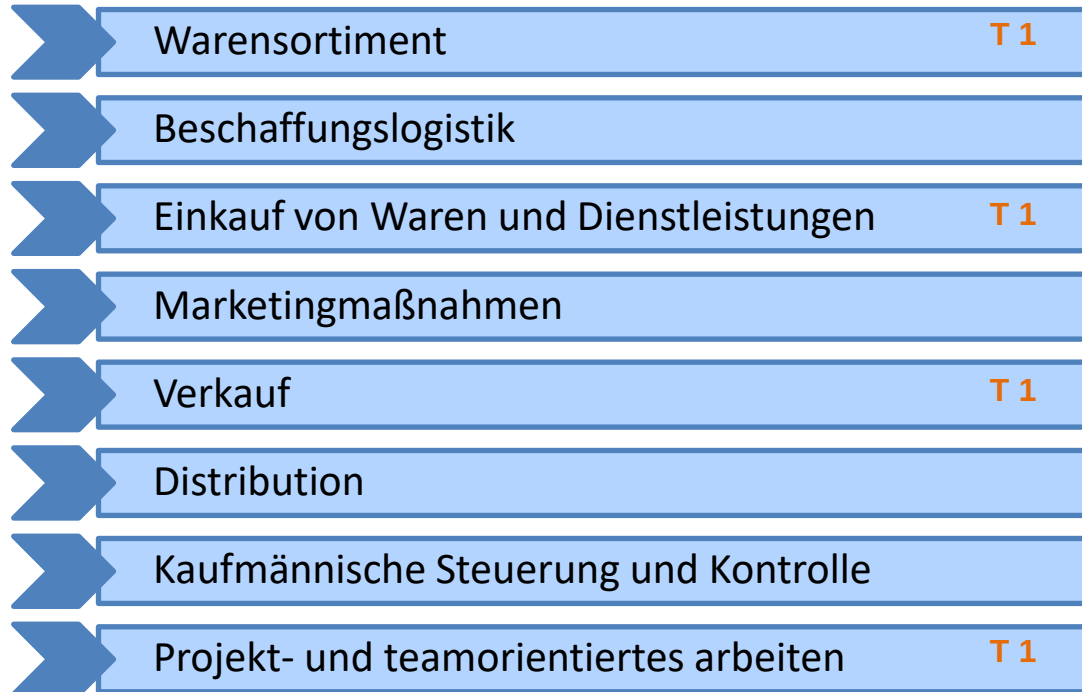
Ausbildungsrahmenplan

Rahmenplan: schulische Umsetzung



Rahmenlehrplan

Übersicht betriebliche Ausbildung *



Fachrichtung
Großhandel

Fachrichtung
Außenhandel

Lagerlogistik

Außenhandels-
geschäfte

Rückabwicklun-
gs-prozesse

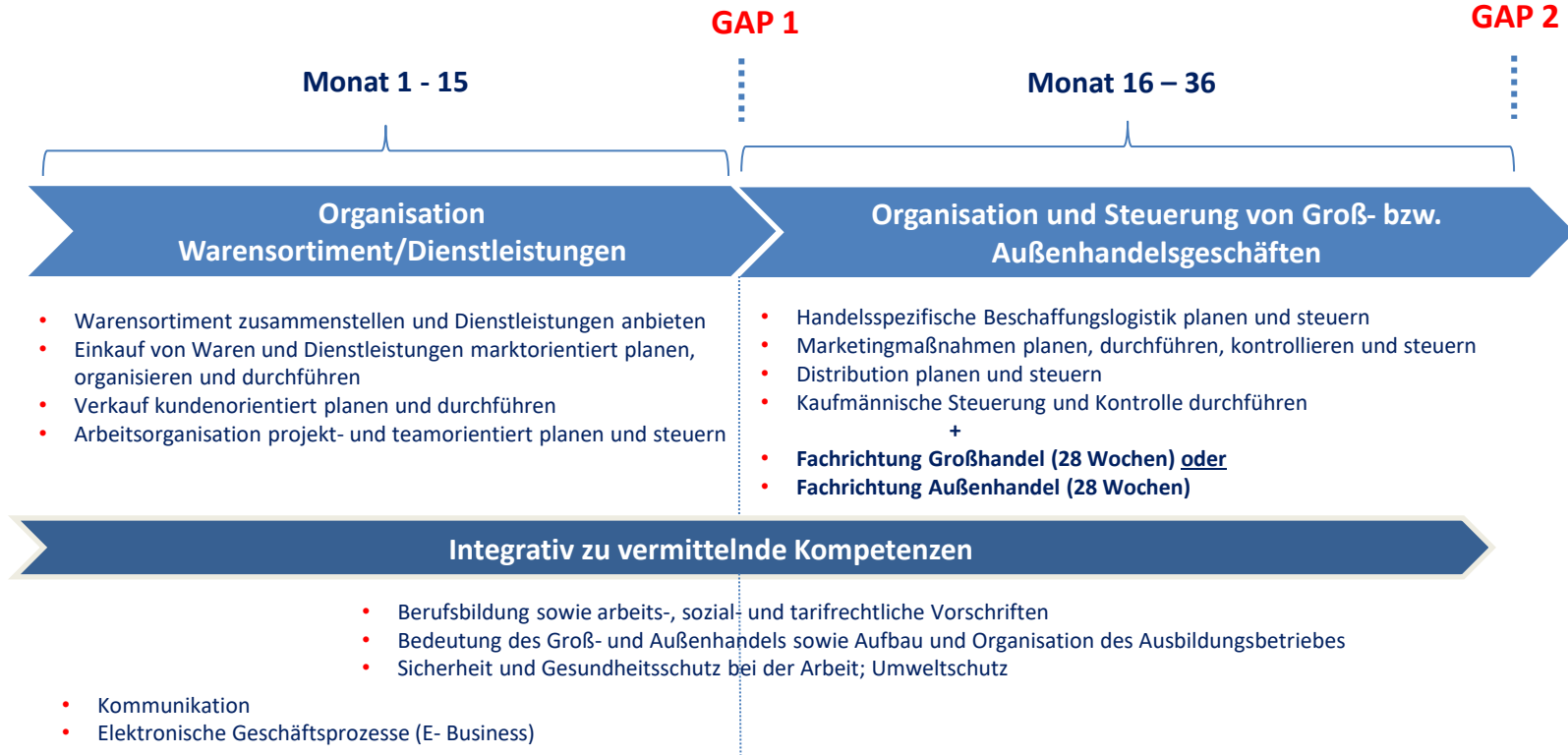
Internationale
Berufs-
kompetenzen

T 1 Integrative Kompetenzen
(inkl. elektronische Geschäftsprozesse)

* Vereinfachte Darstellung/z. T. gekürzte Bezeichnungen

Schulische Lernfelder (RLP)

	1. Ausbildungsjahr		2. Ausbildungsjahr		3. Ausbildungsjahr
LF 1	Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten (80 h)	LF 5	Kaufverträge erfüllen (60 h)	LF 10	Kosten- und Leistungsrechnung durchführen (80 h)
LF 2	Aufträge kundenorientiert bearbeiten (80 h)	LF 6	Ein Marketingkonzept entwickeln (60 h)	LF 11	Waren lagern (80 h)
LF 3	Beschaffungsprozesse durchführen (80 h)	LF 7	Außenhandelsgeschäfte anbahnen (40 h)	LF 12	Warentransporte abwickeln (40 h)
LF 4	Wertströme erfassen und dokumentieren (80 h)	LF 8	Wertströme auswerten (80 h)	LF 13	Ein Projekt im Großhandel planen und durchführen (80 h)
		LF 9	Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen (40 h)	LF 11	Internationale Warentransporte abwickeln (80 h)
				LF 12	Außenhandelsgeschäfte abwickeln und finanzieren (80 h)
				LF 13	Ein Projekt im Außenhandel planen und durchführen (40 h)



Die Prüfungsbereiche im Überblick

	Prüfungsbereich	Dauer	Prüfungsinstrument	Gewichtung
Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung	Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen	90 Min.	Schriftliche Prüfung	25 %
Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen	60 Min.	Schriftliche Prüfung	15 %
	Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften *	120 Min.	Schriftliche Prüfung	30 %
	Wirtschafts- und Sozialkunde	60 Min.	Schriftliche Prüfung	10 %
	Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel *	30 Min.	Gesprächssimulation	20 %

* Außenhandel entsprechend

Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen

• Schriftliche Prüfung • 90 Minuten • Gewichtung 25 %	Anforderungen: 1. Bedarfe und Absatzchancen ermitteln, Informationen über Waren und Dienstleistungen einholen und marktorientierte Warensortimente und kundenbezogene Dienstleistungsangebote bewerten, 2. Angebote von Lieferanten einholen und vergleichen, Waren bestellen und Dienstleistungen beauftragen, 3. Kundenanfragen bearbeiten, Angebote erstellen und Aufträge unter Beachtung von Liefer- und Zahlungsbedingungen bearbeiten, 4. adressatengerecht, situations- und zielorientiert kommunizieren sowie 5. Kundendaten verwalten und dabei rechtliche Regelungen zum Datenschutz und zur IT-Sicherheit einhalten.
--	--

Durchführungszeitpunkt: 4. Ausbildungshalbjahr

Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel

• Fallbezogenes Fachgespräch • 30 Minuten • Gewichtung 20 %	1. berufstypische Aufgabenstellungen erfassen, 2. Probleme und Vorgehensweisen erörtern, 3. Lösungswege entwickeln und begründen, 4. Geschäftsgespräche kunden-, service- und prozessorientiert führen und auswerten und dabei Waren-, Dienstleistungs- und Fachkenntnisse einbeziehen, 5. praxisbezogene Aufgaben unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und ökologischer Zusammenhänge und unter Beachtung rechtlicher Zusammenhänge planen, durchführen, steuern und auswerten.
Durchführungszeitpunkt: am Ende der Berufsausbildung	Eines der nachfolgenden Gebiete ist zu Grunde zu legen: 1. Verkauf und Distribution, 2. Warensortiment und Marketing oder 3. Einkauf und Beschaffungslogistik.

Hinweise zur Vorbereitung auf das fallbezogene Fachgespräch *

Möglichkeit A:

Der Prüfling hat eine von zwei praxisbezogenen Fachaufgaben zu bearbeiten, die ihm der Prüfungsausschuss (aus zwei unterschiedlichen Gebieten) zur Wahl stellt.

Vorbereitungszeit: 15 Minuten

- von Verbänden empfohlene Variante -

Möglichkeit B:

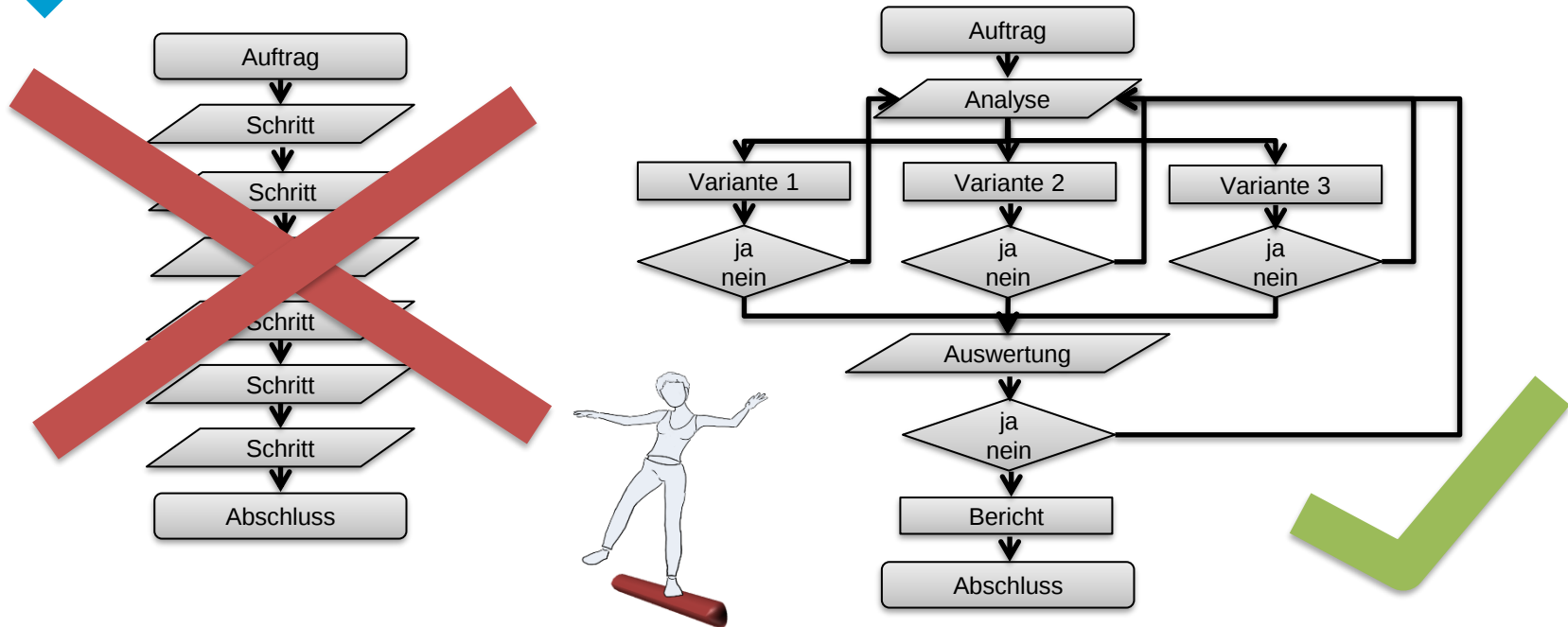
Der Prüfling hat im Ausbildungsbetrieb zwei praxisbezogene Fachaufgaben zu bearbeiten, die der Ausbildungsbetrieb (aus zwei unterschiedlichen Gebieten) festlegt.

Zu jeder Fachaufgabe ist ein dreiseitiger Report zu erstellen und dem Prüfungsausschuss zuzuleiten. Der Prüfungsausschuss wählt eine Fachaufgabe aus und entwickelt ausgehend davon das Fachgespräch.

Bewertet wird nur die Leistung, die der Prüfling im fallbezogenen Fachgespräch erbringt. Nicht bewertet werden die Durchführung der praxisbezogenen Fachaufgabe und der Report.

* zu den ausführlichen Vorgaben vgl. Verordnungstext!

Was eignet sich als Fachaufgabe in der WQ



Was eignet sich als Fachaufgabe in der WQ

Beispiele für „lineare Abläufe“:

- ... erfassen
- Prozess beschreiben
- Auftrag erteilen
- Dokumente erstellen
- ... anlegen



Beispiele für Prozesse mit Entscheidungen:

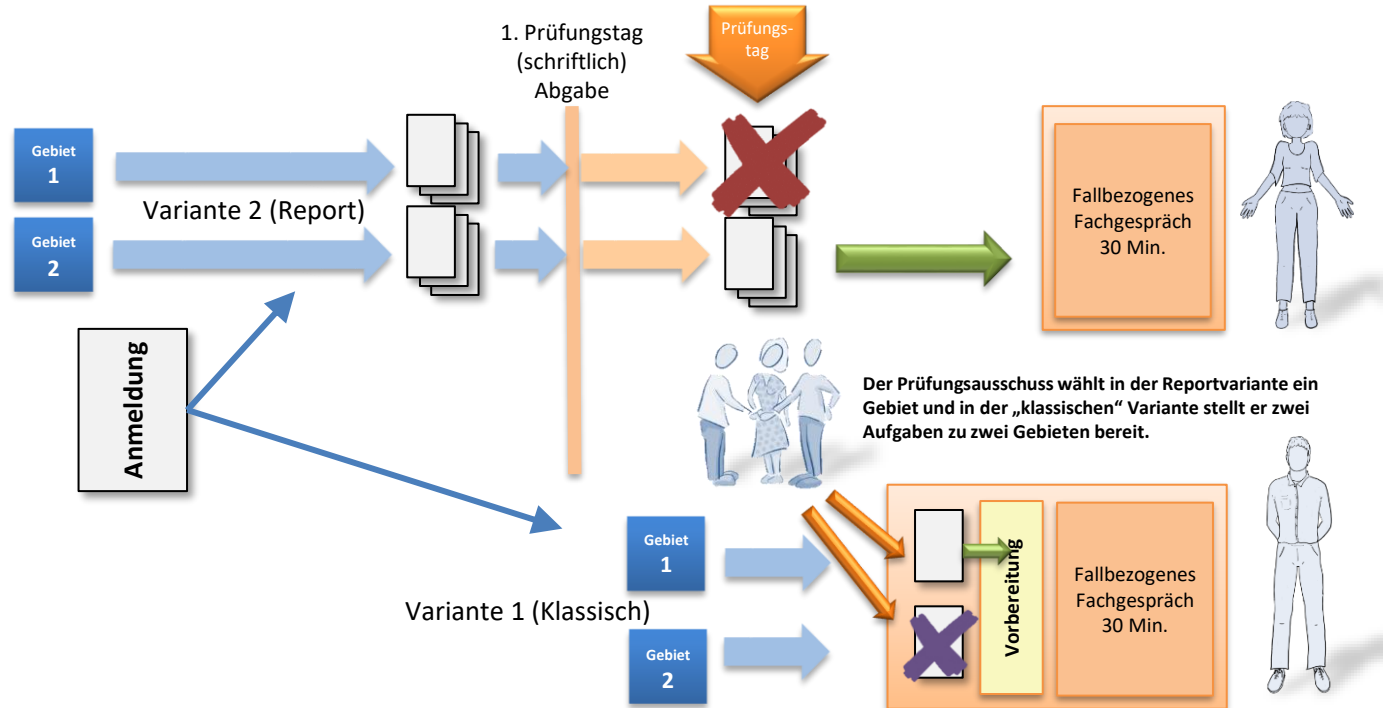
- Angebote vergleichen
- Entscheidungen vorbereiten
- Prozesse planen und durchführen
- Anforderungen ermitteln
- Vermarktung organisieren
- ...



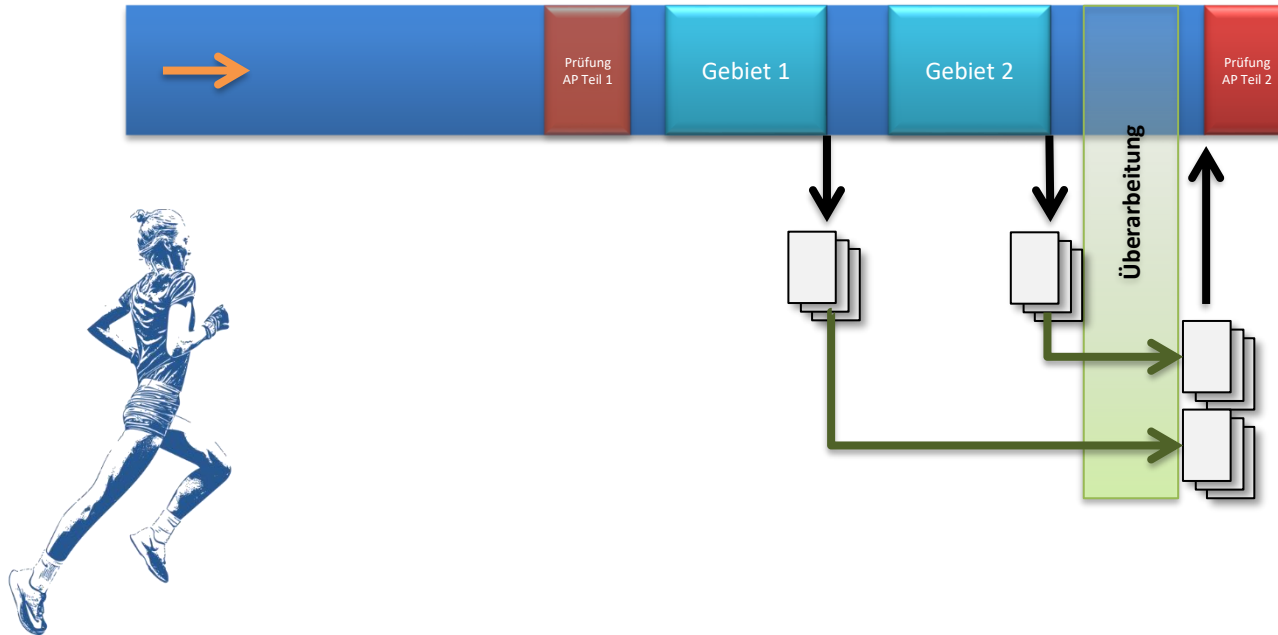
Fallbezogenes Fachgespräch

Fachaufgabe in der Wahlqualifikation

IHK

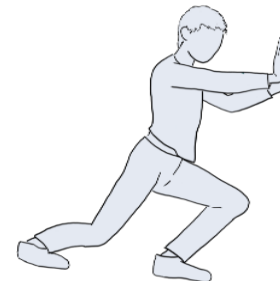


Wann schreibe ich den Report



Deckblatt

Der Report hat ein Deckblatt. Auf diesem werden der Name des Prüflings und des Ausbildungsunternehmens, der Durchführungszeitraum und das Thema der Fachaufgabe aufgeführt. Zudem hat der Ausbildende zu bestätigen, dass die Aufgabe vom Prüfling eigenständig im Betrieb durchgeführt worden ist.



IHK Trier

Abgabetermin: 4. Mai 2022

Report 1 Prüfungsnummer
Report 2

Deckblatt für die Reporte

Bitte beachten: Sie die formalen und inhaltlichen Hinweise zur Erstellung der Reporte.

Prüfungsteilnehmer ☐ Frau ☐ Herr

Name, Vorname
Straße, Hausnummer
PLZ Ort
Geburtsdatum Geburtsort
Telefon privat E-Mail

Ausbildungsbetrieb

Name und Anschrift des Ausbildungsbetriebes
Ausbilder

Fachbezogenes Fachgespräch Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Abschlussprüfung Teil 2 ☐ Sommer ☐ Winter des Jahres

In dem gewählten Gebiet der Fachrichtung, bitte kreuzen Sie eine an:

Großhandel	Außenhandel
☐ 1. Verkauf und Distribution	☐ 1. Internationaler Handel und Auslandsmärkte
☐ 2. Warensortiment und Marketing	☐ 2. Warensortiment und Marketing
☐ 3. Einkauf und Beschaffungslogistik	☐ 3. Einkauf und Beschaffungslogistik

Thema des Reports:

Ich versichere, die betriebliche Fachaufgabe selbstständig durchgeführt und den Report persönlich erstellt zu haben. Des Weiteren versichere ich, weder Inhalte noch teilweise oder vollständige Passagen aus anderen Reporten übernommen zu haben, die bei der prüfenden oder einer anderen IHK eingereicht wurden.

Ich bestätige, dass der/die o.g. Prüfungsteilnehmer/-Prüfungsteilnehmerin die betriebliche Fachaufgabe selbstständig durchgeführt und die Reporte persönlich erstellt hat.

Ort, Datum, Unterschrift des Prüfungsteilnehmers

Ort, Datum, Unterschrift/Stampel des Ausbildungsbetriebes

Report zur Durchführung der Fachaufgabe im Betrieb

Zu der praxisbezogenen Aufgabe hat der Prüfling einen Report zu erstellen. In dem Report hat er

- die Aufgabenstellung,
- die Zielsetzung,
- die Planung,
- das Vorgehen und
- das Ergebnis der praxisbezogenen Aufgabe zu beschreiben und
- den Prozess zu reflektieren, der zu dem Ergebnis geführt hat.



Informationen für die Prüfer

Report

...ich habe meine Vorschläge nach Rücksprache mit Frau Mayer an Herrn Müller gemailt. Der hat vorgeschlagen, dass unser BVW angepasst werden soll...



Informationen für die Prüfer aus dem Report

- Information zur Firma und zum Aufgabenbereich (Abteilung)
- Beschreibung der Aufgabenstellung
- Schnittstellen / Ansprechpartner mit Aufgabe und Funktion
- Fachbegriffe erklären
- Eigen- und Fremdleistungen kennzeichnen
- Prozess – Ablauf
 - Prozessschritte
 - Analysen
 - Entscheidungen
 - Begründungen
 - Ergebnisse



Anforderungen an den Report (Inhalt)

Daten zur Person

Ausgangssituation (Betriebliches Umfeld)

Ich bin Auszubildender im Unternehmen XYZ, das sich auf den Verkauf von X-Produkten spezialisiert hat. Zu meinen Aufgaben gehört die ordnungsgemäße Durchführung

Zielformulierung (Erwartungen an das Ergebnis)

Meine Aufgabe ist es... (was / wieso / weshalb / warum)

Schnittstellen

Einstieg und Ausstieg / Eigenständige Teilaufgaben / Zuarbeit / Ansprechpartner und Funktion

Handlungsschritte (Durchführung)

Prozess analysieren / Lösungsvarianten entwickeln / Lösungsvarianten bewerten / Entscheidungen begründen / wesentliche Prozessschritte darstellen / Vorgehensweise / Bewertung der Ergebnisse (Kontrolle)

Anlagen

Plan, Liste, Schreiben, Angebot, Lieferschein...



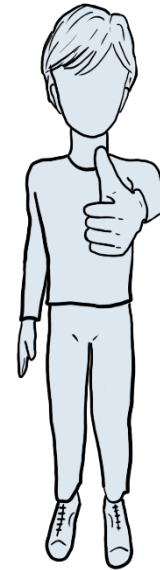
Aufbau einer handlungsorientierten Aufgabe



Welche Aufgaben hat der Report in der Prüfung

- Information für den Prüfungsausschuss
 - Umfeld
 - Aufgabe
 - Prozess
- Vorbereitung für das Fachgespräch (Prüfling + Prüfer)
 - Der Prüfungsausschuss leitet Fragen ab
 - Der Prüfling arbeitet sich erneut in den Prozess ein und analysiert das Umfeld
- Gesprächsgrundlage im Fachgespräch
 - Der Report dient als Leitfaden für das fallbezogene Fachgespräch

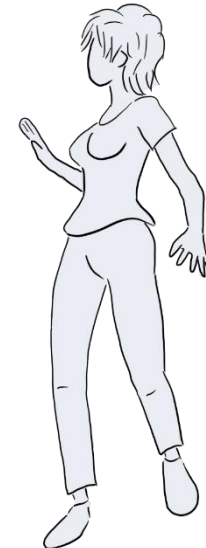
Wichtig! - Der Report wird nicht bewertet



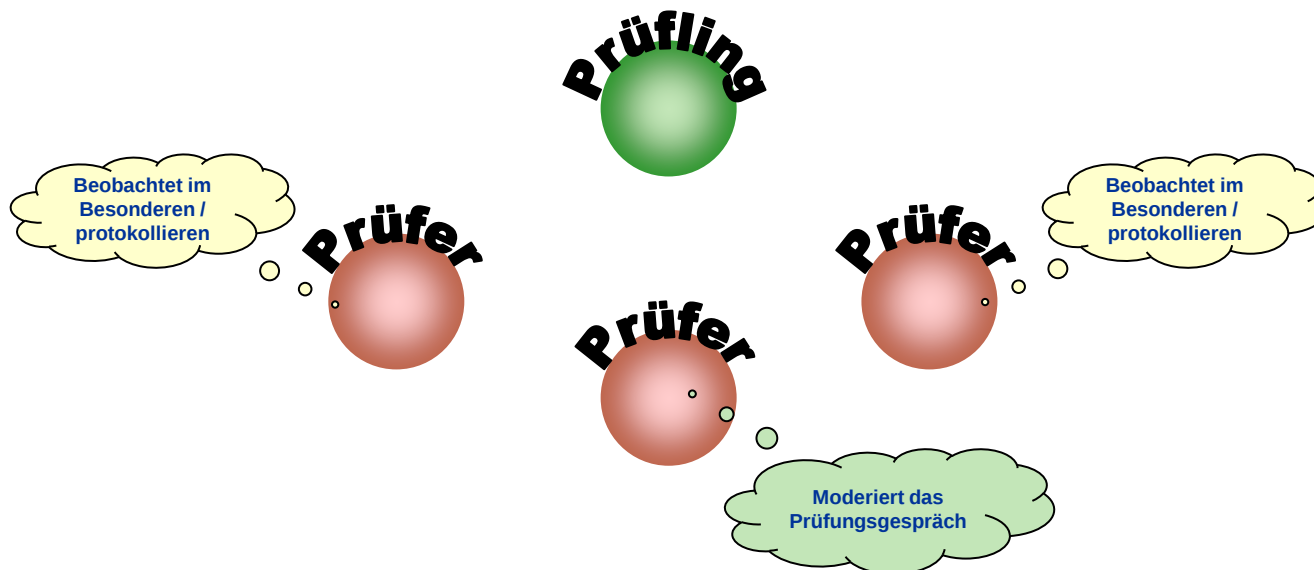
Vorstellen der Fachaufgabe durch den Prüfling

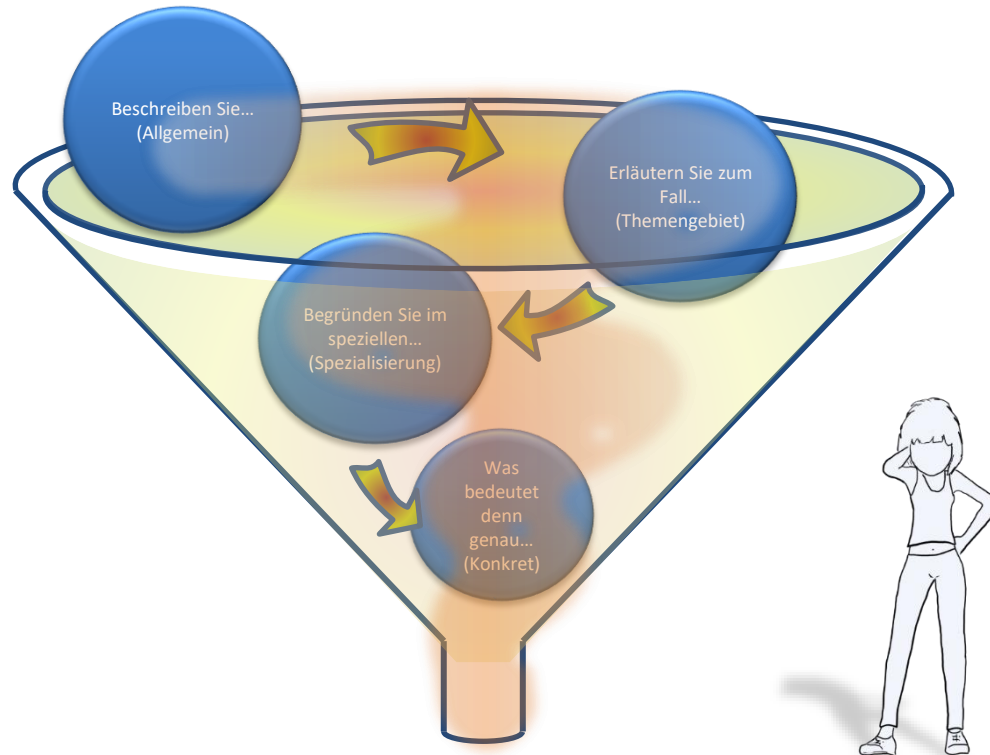


Präsentationsmedien werden
nicht benötigt!



Mündlich





Fallbezogenes Fachgespräch - Einzelbewertungsbogen



Einzelbewertungsbogen für das fallbezogene Fachgespräch Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement

trifft in besonderem Maße zu 100 - 92 Punkte Note 1	trifft voll zu 91 - 81 Note 2	trifft im Allgemeinen zu 80 - 67 Note 3	trifft trotz Mängeln zu 66 - 50 Note 4	trifft eher nicht zu 49 - 30 Note 5	trifft nicht zu 29 - 0 Note 6
Planung:					
Planung relevanter Arbeitsschritte/ Lösungswege umfassend und transparent vorgenommen. ☐	Planung relevanter Arbeitsschritte/ Lösungswege im Wesentlichen und transparent vorgenommen. ☐	Planung relevanter Arbeitsschritte/ Lösungswege erkennbar. ☐	Planung relevanter Arbeitsschritte/ Lösungswege erschließbar. ☐	Planung relevanter Arbeitsschritte/ Lösungswege mit Mängeln vorgenommen. ☐	Planung relevanter Arbeitsschritte/ Lösungswege unzureichend oder nicht vorgenommen. ☐
Durchführung/Begründung der Vorgehensweise:					
Probleme selbständig und sicher erkannt, notwendige Anpassungen flexibel vorgenommen. ☐	Probleme selbständig erkannt, notwendige Anpassungen flexibel vorgenommen. ☐	Probleme teilweise ohne und teilweise mit Hilfe erkannt, notwendige Anpassungen vorgenommen. ☐	Probleme nur mit Hilfe erkannt, notwendige Anpassungen mit Hilfe vorgenommen. ☐	Probleme trotz Hilfe nicht vollständig erkannt, Anpassungen mangelhaft vorgenommen. ☐	Probleme trotz Hilfe unzureichend oder nicht erkannt, Anpassungen mit erheblichen Mängeln oder nicht vorgenommen. ☐
Aufgabe/Geschäftsgespräche überdurchschnittlich kunden-, service- und prozessorientiert gesteuert/ durchgeführt. ☐	Aufgabe/Geschäftsgespräche kunden-, service- und prozessorientiert gesteuert/ durchgeführt. ☐	Aufgabe/Geschäftsgespräche überwiegend kunden-, service- und prozessorientiert gesteuert/durchgeführt. ☐	Aufgabe/Geschäftsgespräche in weiten Teilen ausreichend kunden-, service- und prozessorientiert gesteuert/durchgeführt. ☐	Aufgabe/Geschäftsgespräche mit Mängeln kunden-, service- und prozessorientiert gesteuert/durchgeführt. ☐	Aufgabe/Geschäftsgespräche nicht kunden-, service- und prozessorientiert gesteuert/durchgeführt. ☐
Auswahl des Lösungsweges sicher und nachvollziehbar begründet. ☐	Auswahl des Lösungsweges nachvollziehbar begründet. ☐	Auswahl des Lösungsweges überwiegend nachvollziehbar begründet. ☐	Auswahl des Lösungsweges in weiten Teilen ausreichend, nicht immer nachvollziehbar begründet. ☐	Auswahl des Lösungsweges mit Mängeln bzw. wenig nachvollziehbar begründet. ☐	Auswahl des Lösungsweges unzureichend oder nicht begründet. ☐
Waren-, Dienstleistungs- und Fachkenntnisse selbstständig und sicher einbezogen. ☐	Waren-, Dienstleistungs- und Fachkenntnisse sicher einbezogen. ☐	Waren-, Dienstleistungs- und Fachkenntnisse überwiegend sicher einbezogen. ☐	Waren-, Dienstleistungs- und Fachkenntnisse mit Einschränkungen ausreichend einbezogen. ☐	Waren-, Dienstleistungs- und Fachkenntnisse mit Mängeln einbezogen. ☐	Waren-, Dienstleistungs- und Fachkenntnisse nicht einbezogen. ☐
Berücksichtigen der Rahmenbedingungen/des Gesamtzusammenhangs:					
Aufgabe immer sicher in den Kontext der ihr vor- und nachgelagerten Zusammenhänge und Rahmenbedingungen gestellt. ☐	Aufgabe meist sicher in den Kontext der ihr vor- und nachgelagerten Zusammenhänge und Rahmenbedingungen gestellt. ☐	Aufgabe auf Nachfragen in den Kontext der ihr vor- und nachgelagerten Zusammenhänge und Rahmenbedingungen gestellt. ☐	Aufgabe auf Nachfragen meist fehlerfrei in den Kontext der ihr vor- und nachgelagerten Zusammenhänge und Rahmenbedingungen gestellt. ☐	Aufgabe mangelhaft in den Kontext der ihr vor- und nachgelagerten Zusammenhänge und Rahmenbedingungen gestellt. ☐	Aufgabe unzureichend oder nicht in den Kontext der ihr vor- und nachgelagerten Zusammenhänge und Rahmenbedingungen gestellt. ☐
Kontrolle/Bewertung der Ergebnisse:					
Lösungsprozess immer sicher reflektiert; ggf. Verbesserungsvorschläge umfassend abgeleitet. ☐	Lösungsprozess im Wesentlichen reflektiert; ggf. Verbesserungsvorschläge abgeleitet. ☐	Reflexion des Lösungsprozesses erkennbar. ☐	Reflexion des Lösungsprozesses erschließbar. ☐	Reflexion des Lösungsprozesses mit Mängeln behaftet. ☐	Reflexion des Lösungsprozesses unzureichend oder nicht vorgenommen. ☐
Aufgabe/Gesprächsergebnisse umfassend ausgewertet (z. B. hinsichtlich wirtschaftlicher, ökologischer und rechtlicher Zusammenhänge). ☐	Aufgabe/Gesprächsergebnisse im Wesentlichen ausgewertet (z. B. hinsichtlich wirtschaftlicher, ökologischer und rechtlicher Zusammenhänge). ☐	Auswertung der Aufgabe/Gesprächsergebnisse in Teilen erkennbar (z. B. hinsichtlich wirtschaftlicher, ökologischer und rechtlicher Zusammenhänge). ☐	Auswertung der Aufgabe/Gesprächsergebnisse erschließbar (z. B. hinsichtlich wirtschaftlicher, ökologischer und rechtlicher Zusammenhänge). ☐	Auswertung der Aufgabe/Gesprächsergebnisse mit Mängeln behaftet (z. B. hinsichtlich wirtschaftlicher, ökologischer und rechtlicher Zusammenhänge). ☐	Auswertung der Aufgabe/Gesprächsergebnisse unzureichend oder nicht vorgenommen (z. B. hinsichtlich wirtschaftlicher, ökologischer und rechtlicher Zusammenhänge). ☐

Fallbezogenes Fachgespräch - Gesamtbewertungsbogen



Gesamtbewertungsbogen für das fallbezogene Fachgespräch
Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement

Name + Prüfungsnummer: _____

- ☐ Report über eine betriebliche Fachaufgabe
☐ Praxisbezogene Fachaufgabe durch den Prüfungsausschuss

Im gewählten Gebiet der Fachrichtung: Großhandel

- ☐ 1 Verkauf von Distribution
☐ 2 Warensortiment und Marketing
☐ 3 Einkauf und Beschaffungslogistik

Im gewählten Gebiet der Fachrichtung: Außenhandel

- ☐ 1 Internationaler Handel und Auslandsmärkte
☐ 2 Warensortiment und Marketing
☐ 3 Einkauf und Beschaffungslogistik

Bewertungskriterien lt. VO: Der Prüfling kann	Beobachtete Leistungen (vgl. hierzu auch Seite 2)	Punkte
Planung: - berufstypische Aufgabenstellungen erfassen - praxisbezogene Aufgaben planen - Lösungswege entwickeln (nur FR AH: <u>unter Anwendung internationaler Berufskompetenz</u>)		
Durchführung/Begründung der Vorgehensweise: - Probleme und Vorgehensweisen erörtern - praxisbezogene Aufgaben durchführen und steuern - Lösungswege begründen - Geschäftsgespräche kunden-, service- und prozessorientiert führen		
Berücksichtigen der Rahmenbedingungen/ des Gesamtzusammenhangs: - wirtschaftliche, ökologische und rechtliche Zusammenhänge berücksichtigen - Waren-, Dienstleistungs- und Fachkenntnisse einbeziehen		
Kontrolle/Bewertung der Ergebnisse: - praxisbezogene Aufgaben auswerten - Geschäftsgespräche auswerten		
Bemerkungen:		erreichte Punkte gesamt (arithmetisches Mittel, max. 100 Punkte):

Ort/Datum

Unterschriften Prüfungsausschussmitglieder

Prüfung ist bestanden, wenn:

Im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mindestens „ausreichend“

Im Ergebnis von Teil 2 der Abschlussprüfung mindestens „ausreichend“

In mindestens drei Prüfungsbereichen von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“

In keinem Prüfungsbereich von Teil 2 mit „ungenügend“

Beispiel Bestehensregelung I



	Prüfungsbereich	Pkt.	Gewich- tung	Gew. Pkt.	Bestehensregelung	
Teil 1	Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen	0	25%	0	-	Gesamt: mindestens ausreichend
Teil 2	Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen	60	15%	9	kein ungenügend	
	Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften	80	30%	24	insgesamt mindestens ausreichend	
	Wirtschafts- und Sozialkunde	40	10%	4	drei Bereiche mindestens ausreichend	
	Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel	70	20%	14		
	Gesamtergebnis		100%	51	➡ bestanden!	

Beispiel Bestehensregelung II

	Prüfungsbereich	Pkt.	Gewich- tung	Gew. Pkt.	Bestehensregelung	
Teil 1	Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen	64	25%	16	-	Gesamt: mindestens ausreichend
Teil 2	Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen	60	15%	9	kein ungenügend	
	Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften	30	30%	9	insgesamt mindestens ausreichend	
	Wirtschafts- und Sozialkunde	50	10%	5	drei Bereiche mindestens ausreichend	
	Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel	50	20%	10		
	Gesamtergebnis		100%	49	➡ nicht bestanden!	

Auf Antrag eines Prüflings kann eine schriftlich abgelegte Prüfungsleistung durch eine mündliche Prüfung ergänzt werden, wenn dies den Ausschlag zum Bestehen der Gesamtprüfung geben kann (die jeweilige Ausbildungsordnung ist zu beachten).

Die mündliche Ergänzungsprüfung ist kein eigenständiger Prüfungsbereich.

Die Inhalte des jeweiligen nicht bestandenen Prüfungsbereiches sind Ausgangspunkt für diese Prüfung

