



**Berufsförderungswerk  
Frankfurt am Main**

*Partner für Arbeit und Gesundheit*



## Qualifizierung mit IHK-Abschluss

# Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement Fachrichtung Großhandel

## Arbeitsmarkt und Tätigkeitsbereiche

Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement Fachrichtung Großhandel sind für den Wareneinkauf in großen Mengen und deren Weiterverkauf an Handels-, Industrie-, und Handwerksunternehmen zuständig. Dabei nutzen sie verschiedene Beschaffungs- und Vertriebswege, insbesondere auch Onlinekanäle, und wickeln elektronische Geschäftsprozesse (E-Business) ab.

Sie beraten ihre Kunden umfassend über die Eigenschaften der Waren und sorgen für eine termingerechte Lieferung an den richtigen Ort. Für den Wareneinkauf ermitteln sie Bezugsquellen und den Bedarf an Waren. Hierfür beobachten sie nationale und internationale Märkte, werten diese Informationen aus und führen Einkaufsverhandlungen mit den Lieferanten. Nach dem Wareneingang kontrollieren sie Rechnungen und Lieferpapiere, sorgen für die optimale Lagerung und planen die Warenauslieferung.

Darüber hinaus führen sie Maßnahmen zur Steuerung des Warenflusses und des Lagerbestandes durch. Sie kalkulieren Preise und führen Kostenrechnungen durch, bearbeiten Verkaufsaufträge und stellen Rechnungen für den Wiederverkauf von Waren aus.

Weiterhin gehören zu den Aufgaben von Kaufleuten für Groß- und Außenhandelsmanagement Fachrichtung Großhandel die Abwicklung von Zahlungsvorgängen, die Bearbeitung von Reklamationen sowie die Organisation von Marketingmaßnahmen.

In der Regel arbeiten die Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement der Fachrichtung Großhandel in Unternehmen nahezu aller Wirtschaftsbereiche.

## Voraussetzungen und Zielgruppen

Die Qualifizierung der Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement Fachrichtung Großhandel setzt eine gute Auffassungsgabe, Lernfähigkeit und Wahrnehmungsgenauigkeit voraus sowie die Bereitschaft sich mit neuen Medien und Technologien zu beschäftigen.

Ein gutes Zahlenverständnis, gute Deutschkenntnisse sowie eine gute sprachliche Ausdrucksweise sind ebenfalls erforderlich.

Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement sollten Organisationstalent besitzen und flexibel auf die Anforderungen des Berufsalltages reagieren.

Fremdsprachenkenntnisse sowie technisches Verständnis sind von Vorteil.

Kommunikations- und Teamfähigkeit und Denken in Zusammenhängen runden das Anforderungsprofil ab.

Überwiegend erledigen die Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement alle Tätigkeiten an einem Bildschirmarbeitsplatz, vornehmlich im Sitzen, zeitweise aber auch im Stehen. Weitere Einsatzmöglichkeiten, auch außerhalb des Büros, können im Außendienst oder in der Kundenberatung sein.

Die Qualifizierung ist geeignet für Personen, die Interesse am Organisieren sowie Verkaufen haben und sich gerne für die Bedürfnisse ihrer Kunden einsetzen.



## Qualifizierungsziel

Ziel der Qualifizierung **Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement Fachrichtung Großhandel** ist die Erlangung einer ganzheitlichen **Integrationskompetenz** für eine schnelle und dauerhafte Integration in den Arbeitsmarkt.

Diese setzt sich aus den nachfolgenden fünf wesentlichen Kernkompetenzen zusammen:

### ■ Fachkompetenz

Hier geht es um die Frage „Was kann ich?“ und die Entwicklung der berufsfachlichen Fähigkeiten.

### ■ Sozialkompetenz

Hier steht die Frage „Wer bin ich?“ im Vordergrund und die Entwicklung einer stabilen, kommunikationsfähigen Berufspersönlichkeit.

### ■ Lernkompetenz

Hier steht die Frage „Wie lerne ich?“ im Zentrum sowie das Schaffen von Voraussetzungen für den Qualifizierungserfolg durch die Fähigkeit zum selbst gesteuerten Lernen.

### ■ Leistungs- und Gesundheitskompetenz

Hier geht es um die Frage „Wie gesund und leistungsfähig bin ich?“ und um die Stabilisierung der Gesundheit und der körperlichen Leistungsfähigkeit.

### ■ Arbeits- und Selbstmarketingkompetenz

Hier steht die Frage „Wie präsentiere ich mich?“ im Mittelpunkt sowie die Vermittlung von Strategien zur Vermarktung der eigenen Arbeitskraft angesichts der Konkurrenzbedingungen des Arbeitsmarktes.

## Qualifizierungsorganisation und -inhalte

Die in Module eingeteilten Qualifizierungsinhalte werden im Lernunternehmen handlungsorientiert in Form von Projekt-, Gruppen- und Einzelarbeit erlernt und bearbeitet. Ein selbstgesteuertes Lernen sowie E-Learning-Angebote untermauern und verfestigen das Wissen.

Alle Arbeitsaufträge berücksichtigen dabei die Integration von verschiedenen Kompetenzanforderungen in die einzelnen Qualifizierungseinheiten. Bei Bedarf werden individuelle Unterstützungsangebote (Besondere Hilfen) hinzugezogen. Jeder Auftrag repräsentiert dabei eine vollständige Handlung, die aus Analyse, Planung, Durchführung und Kontrolle besteht.

Die Qualifizierung zeichnet sich unter anderem durch folgende fachspezifische Inhalte aus:

### ■ Marketing

- Marketingmaßnahmen
- Kundenbindung
- Absatz- und Vertriebsprozesse
- Onlineauftritt

### ■ Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

- BIP und Geldpolitik der EZB
- Markt und Preisbildung
- Konjunktur und Wirtschaftspolitik
- Außenwirtschaft
- Fiskal- und Wettbewerbspolitik

### ■ Verkauf und E-Business

- Waren- und Dienstleistungsangebot
- Kundenorientierung
- E-Business

### ■ Auftragsbearbeitung und Handelsrechtliche Rahmenbedingungen

- Auftragsbearbeitung
- Kaufvertragsrecht und -störungen
- Datensicherheit und Datenschutz

### ■ Personal

- Arbeitsorganisation
- Arbeitsvertragsrecht

### ■ EDV

- Word, Excel, PowerPoint, Outlook
- Kaufmännische Analysen von Statistiken und Diagrammen
- Navision und SAP

### ■ Einkauf

- Einkauf von Waren und Dienstleistungen
- Nachhaltige Lieferketten
- Lagerlogistik und Distribution
- Retouren-Management

### ■ Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

- Finanzbuchhaltung
- Zahlungsverkehr im Verkauf
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Controlling

### ■ Integrativ vermittelte Themen

- Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht
- Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
- Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
- Umweltschutz
- Vernetzte Zusammenarbeit unter Nutzung digitaler Medien

### ■ Bewerbungstraining

Bestandteil der Qualifizierung ist ein durchgängiges Bewerbungstraining auf Basis des Integrationspaketes **b**ereit. Mit diesem wird die Entwicklung der ganzheitlichen Integrationskompetenz der Teilnehmenden gefördert.

## Dauer Qualifizierung

- **24 Monate** davon
- **18 Monate** im BFW-Lernunternehmen
- **6 Monate** Betriebliche Phase im Unternehmen

## Abschlussdokumente

- IHK-Abschlusszeugnis
- Zeugnis des BFW Frankfurt am Main
- Zeugnis personaler Kompetenzen des BFW Frankfurt am Main

### Adresse

Huizener Straße 60  
61118 Bad Vilbel  
Tel. 06101-400-0

### Ansprechpartnerin

Simone Thate  
Tel. 06101 400-283  
E-Mail: info@  
bfw-frankfurt.de

### Teilnehmeranmeldung

Direkt unter  
Tel. 06101 400-262/-287  
E-Mail: anmeldung@  
bfw-frankfurt.de

### Internet

Besuchen Sie uns im Web:  
[www.bfw-frankfurt.de](http://www.bfw-frankfurt.de)

