



**Berufsförderungswerk
Frankfurt am Main**

Partner für Arbeit und Gesundheit



Qualifizierungen mit Kammerabschluss

Industriekauffrau/-mann

Arbeitsmarkt und Tätigkeitsbereiche

Qualifizierte Industriekaufleute sind kaufmännische Allround-Fachkräfte, die in Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen tätig sind. Das berufliche Einsatzfeld von Industriekaufleuten ist breit gestreut. Die Aufgabenpalette von Industriekaufleuten reicht von der Auftragsannahme bis zum Verkauf der jeweiligen Erzeugnisse und der dazu gehörigen Dienstleistungen sowie weiteren Querschnittsbereichen.

Industriekaufleute sorgen für einen reibungslosen Ablauf aller betrieblichen Geschäftsprozesse. Sie sind einerseits Praktiker, die wissen, was im Betrieb läuft. Andererseits sind sie qualifiziert, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu erkennen und zu steuern.

In der Materialwirtschaft führen sie anfallende Arbeiten von Angebotsvergleichen über Einkaufsverhandlungen bis zur Warenannahme und -lagerung aus. In der Produktionswirtschaft planen, steuern und überwachen sie die Herstellung von Waren und erstellen Auftragsbegleitpapiere. Im Verkauf erarbeiten sie Kalkulationen sowie Preislisten und führen Verkaufsverhandlungen mit Kunden.

Im Bereich Rechnungswesen bearbeiten, buchen und kontrollieren Industriekaufleute die im Geschäftsverkehr anfallenden Vorgänge. In der Personalwirtschaft führen sie Personalstatistiken, erarbeiten Stellenpläne, ermitteln den Personalbedarf, legen Personalakten an und führen die Lohn- und Gehaltsabrechnungen durch.

Industriekaufleute können durch die breite Fächerung in nahezu allen Betrieben, die irgendetwas produzieren zwischen den Branchen wechseln.

Voraussetzungen und Zielgruppen

Die Qualifizierung der Industriekaufleute 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.
- Industriekaufleute sollten flexibel auf die Anforderungen des Berufsalltages reagieren können.
- Fremdsprachenkenntnisse sowie technisches Verständnis können von Vorteil sein.
- Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie organisatorische Fähigkeiten und Denken in Zusammenhängen runden das Anforderungsprofil ab.
- Industriekaufleute erledigen ihre Tätigkeit an Bildschirmarbeitsplätzen in kleinen Büroräumen oder in Großraumbüros. Möglich sind auch Büroarbeitsplätze, die den Versandräumen und Lager- oder Produktionshallen angegliedert sind.



Qualifizierungsziel

Ziel der Qualifizierung der Industriekaufleute 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 steht 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. Bei Bedarf werden individuelle Unterstützungsangebote (Besondere Hilfen) hinzugezogen.

Alle Arbeitsaufträge berücksichtigen dabei die Integration von verschiedenen Kompetenzanforderungen in die einzelnen Qualifizierungseinheiten. 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:

■ **Produktionssteuerung**

- Kennen der Produktionsfaktoren
- Rechtsschutz von Produkten differenzieren können
- Fertigungsverfahren einordnen und überblicken
- Fertigungsaufträge planen, disponieren und überwachen
- Produktionscontrolling mit Kennzahlen durchführen

■ **Marketing und Absatz**

- Marktsituation und das Umfeld analysieren und beurteilen
- Absatzprozesse planen und umsetzen
- Marketing-Mix kennen und anwenden
- Verträge abwickeln und Kaufvertragsstörungen bearbeiten

■ **Beschaffung**

- Benötigte Menge an Einkaufsgütern ermitteln
- Angebotsvergleiche einholen und Bestellungen durchführen
- Suche, Auswahl und Bewertung von Lieferanten managen
- Lagerkennziffern berechnen und Lagersysteme kennen
- Lieferbedingungen (z. B. Incoterms) anwenden

■ **Personalwirtschaft**

- Personalbedarfe planen und Personalsuche
- Arbeitsrechtliche Vorschriften umsetzen
- Lohn- und Gehaltsabrechnung durchführen

■ **Betriebliches Rechnungswesen**

- Eingangs- und Ausgangsrechnungen buchen
- Auswirkung der Aufwendungen und Erträge auf die GuV analysieren
- Ermittlung des Betriebsergebnisses
- Kosten und Verkaufspreise ermitteln
- Finanzierungsmöglichkeiten berechnen

■ **Anwenden einer Fremdsprache**

Englisch

■ **Training mit branchentypischer Software**

MS-Office und SAP

■ **Bewerbungstraining nach der Konzeption bereit®**

Die Integrationskompetenz wird nach der Konzeption bereit® nachhaltig entwickelt und trainiert. Dabei steht die ganzheitliche Sichtweise auf z. B. Stärken/Schwächen, Bewerbungsunterlagen, Recherche und Vorstellungsgespräche sowie deren Interaktion untereinander im Mittelpunkt.

Dauer der 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
Postfach 11 40
61101 Bad Vilbel
Tel. 06101-400-0
Fax 06101-400-172

Ansprechpartner

Susanne Orkunt
Tel. 06101 400-283
Fax 06101 400-174
E-Mail: Susanne.Orkunt@
bfw-frankfurt.de

Teilnehmeranmeldung

Direkt unter
Tel. 06101 400-262/-287
Fax 06101 400-174
E-Mail: anmeldung@
bfw-frankfurt.de

Internet

Besuchen Sie uns im Web:
www.bfw-frankfurt.de

