



**Berufsförderungswerk
Frankfurt am Main**

Partner für Arbeit und Gesundheit



Qualifizierungen mit Kammerabschluss

Kauffrau/-mann im Groß- und Außenhandel Fachrichtung Großhandel

Arbeitsmarkt und Tätigkeitsbereiche

Kaufleute im Groß- und Außenhandel Fachrichtung Großhandel sind für den Wareneinkauf und Weitervertrieb dieser Güter an Handels-, Industrie-, und Handwerksunternehmen zuständig. 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, kommissionieren die Waren und machen sie versandbereit. Sie kalkulieren Preise und führen Kostenrechnungen durch, bearbeiten Verkaufsaufträge und stellen Rechnungen für den Wiederverkauf von Waren aus.

Weiterhin gehören zu den Aufgaben einer Kauffrau/eines Kaufmanns im Groß- und Außenhandel Fachrichtung Großhandel die Abwicklung von Zahlungsvorgängen, die Bearbeitung von Reklamationen sowie die Organisation von Marketingmaßnahmen.

Das berufliche Einsatzgebiet von Kaufleuten im Groß- und Außenhandel erstreckt sich schwerpunktmäßig im Bereich Einkauf und Verkauf in Handelsunternehmen jeglicher Art, soweit sie im Großhandel tätig sind, sowie in Industrieunternehmen aus allen Wirtschaftszweigen, die Produkte im Großhandel beziehen bzw. absetzen.

Voraussetzungen und Zielgruppen

Die Qualifizierung zur Kauffrau /zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel 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 im Groß- und Außenhandel sollten Organisationstalent besitzen und flexibel auf die Anforderungen des Berufsalltages reagieren.
- Fremdsprachenkenntnisse sowie technisches Verständnis können von Vorteil sein.
- Kommunikations- und Teamfähigkeit und Denken in Zusammenhängen runden das Anforderungsprofil ab.
- Überwiegend erledigen sie alle Tätigkeiten an einem Bildschirmarbeitsplatz, vornehmlich im Sitzen, zeitweise aber auch im Stehen. Körperlich schwere Tätigkeiten fallen so gut wie nicht an, so dass es bei leichten Tätigkeiten bleibt. 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 zur Kauffrau/ zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel 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:

■ **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

■ **Absatz und Marketing**

- Anfragen bearbeiten und Angebote sowie Rechnungen erstellen
- Verträge abwickeln und Kaufvertragsstörungen bearbeiten
- Wettbewerbsanalyse und verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen
- Absatzgebiete und Vertriebswege planen und umsetzen
- Service-, Kundendienst- und Garantieleistungen bearbeiten

■ **Waren- und Datenfluss**

- Ziel, Aufbau und Funktion von Warensortiment und des betrieblichen Warenwirtschaftssystems kennen
- Liefertermine festlegen und kontrollieren
- Umschlagshäufigkeiten ermitteln
- Wareneingänge erfassen, kontrollieren und lagern
- Lagerbestände überwachen

■ **Betriebliches Rechnungswesen**

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

■ **Grundlagen Transportwesen/Logistik**

- Transportmittel und Lagerstätten der Logistikkette überblicken
- Rechtliche Vorschriften für das Transportwesen kennen
- Transportkosten ermitteln und Touren planen
- Versand- und Begleitpapiere ausfüllen

■ **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
- **21 Monate** im BFW-Lernunternehmen
- **3 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

