

Fachwirt/in für Vertrieb im Einzelhandel

Berufstyp	Weiterbildungsberuf: Fachwirt/in
Weiterbildungsart	Weiterbildungsprüfung nach bundesweit einheitlicher Regelung Teilnahme an Vorbereitungslehrgängen nicht verpflichtend
Weiterbildungsdauer	Unterschiedlich, 9 Wochen bis 1,5 Jahre - je nach Bildungsanbieter und Unterrichtsform (Vollzeit/Teilzeit/Fernunterricht)



■ Aufgaben und Tätigkeiten

Fachwirte und Fachwirtinnen für Vertrieb im Einzelhandel erarbeiten kunden- und serviceorientierte sowie wirtschaftliche Vertriebskonzepte und setzen sie um. Sie analysieren Marktentwicklungen, beurteilen deren Auswirkungen auf den Vertrieb und entwickeln Marketingkonzepte. Dabei wählen sie auch Instrumente der visuellen Verkaufsförderung aus und setzen sie ein. Sie steuern den Vertrieb sowie die Bestandsführung und pflegen das Sortiment. Auch die Durchführung des Beschwerde- und des Qualitätsmanagements gehört zu ihren Aufgaben.

Sie führen die Mitarbeiter/innen, fördern ihre berufliche Entwicklung und Weiterbildung, organisieren die Berufsausbildung und führen sie durch. Im Bereich Personalmanagement übernehmen sie personalwirtschaftliche Aufgaben.

■ Arbeitsbereiche und -orte

Beschäftigungsbetriebe:

Fachwirte und Fachwirtinnen für Vertrieb im Einzelhandel finden Beschäftigung in Einzelhandelsunternehmen unterschiedlicher Wirtschaftsbereiche, z.B. in Textil- und Bekleidungsgeschäften, in Supermärkten oder Möbelhäusern.

Arbeitsorte:

Fachwirte und Fachwirtinnen für Vertrieb im Einzelhandel arbeiten in erster Linie

- in Büro- und Besprechungsräumen
- in Verkaufsräumen
- in Lagerräumen

■ Voraussetzungen

Voraussetzung für die Zulassung zur Weiterbildungsprüfung ist in der Regel die Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Einzelhandel oder eine abgeschlossene Ausbildung als Verkäufer/in jeweils in Verbindung mit einer einschlägigen Berufstätigkeit.

■ Inhalte der Weiterbildung

Die Inhalte können je nach Bildungsanbieter variieren.

Handlungsbereiche

- Kundenorientierung (z.B. Gestalten des Beratungsprozesses, Auswerten von Kundengesprächen, Entwickeln und Umsetzen von Maßnahmen der Kundenbindung und -gewinnung)
- Personalmanagement (z.B. Durchführen der Personalbedarfsplanung, Planen und Durchführen der Berufsausbildung, Einsetzen von Maßnahmen der Personalentwicklung und Personalbindung)

- Führung und Kommunikation (z.B. Einsetzen von Führungsinstrumenten, Fördern der beruflichen Entwicklung und Weiterbildung der Mitarbeiter/innen, Planen und Steuern von Arbeits- und Projektgruppen)
- Marketing im Einzelhandel (z.B. Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten und Zielgruppen, Ableiten von Marktstrategien, Pflegen des Sortiments, Umsetzen standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit)
- Vertriebssteuerung (z.B. Planen von Umsatz, Erträgen und Kosten, Steuern und Organisieren der Warenlogistik, Einsetzen von betrieblichen Steuerungsinstrumenten zur Qualitätssicherung)

■ Weitere Informationen



Berufe – aktuell, umfassend, multimedial



Bildung – Beruf – Arbeitsmarkt: Selbstinformation zu allen Themen an einem Ort



www.arbeitsagentur.de – Bei den **Dienststellen vor Ort** (Startseite) kann man z.B. einen Termin für ein Beratungsgespräch vereinbaren.

