

Gegenüberstellung

| Fachwirt/in für Vertrieb im Einzelhandel | Handelsfachwirt/in |
|--|---|
| <p>Zulassungsvoraussetzungen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Einzelhandel und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder 2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Verkäufer oder zur Verkäuferin oder in einem anerkannten dreijährigen kaufmännisch-verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder 3. der Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder 4. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis | <p>Zulassungsvoraussetzungen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Handel und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder 2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Verkäufer oder zur Verkäuferin oder in einem anerkannten dreijährigen kaufmännisch-verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder 3. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Fachlageristen und danach eine mindestens dreijährige Berufspraxis oder 4. der Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder 5. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis |

| <p align="center">Fachwirt/in für Vertrieb im Einzelhandel</p> | <p align="center">Handelsfachwirt/in</p> |
|---|--|
| <p>Gliederung der Prüfung: Die Gesamtprüfung beinhaltet zwei schriftlich durchzuführende Teilprüfungen und eine mündliche Teilprüfung.</p> <p>Handlungsbereiche: Erste schriftliche Teilprüfung: 1. Kundenorientierung, 2. Personalmanagement, 3. Führung und Kommunikation. (300 Minuten)</p> <p>Zweite schriftliche Teilprüfung: 1. Marketing im Einzelhandel, 2. Vertriebssteuerung. (300 Minuten)</p> <p>Die beiden schriftlich durchzuführenden Teilprüfungen werden auf der Grundlage jeweils einer betrieblichen Situationsbeschreibung mit daraus abgeleiteten Aufgabenstellungen durchgeführt, wobei die jeweiligen Handlungsbereiche thematisiert werden.</p> <p>(Die Bereiche Visuelles Marketing und VWL wurden in andere Handlungsbereiche integriert.)</p> <p><u>Keine</u> mündliche Ergänzungsprüfung möglich!</p> | <p>Gliederung der Prüfung: Die Gesamtprüfung beinhaltet zwei schriftlich durchzuführende Teilprüfungen und eine mündliche Teilprüfung.</p> <p>Handlungsbereiche: Erste schriftliche Teilprüfung: 1. Unternehmensführung und -steuerung, 2. Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation. (240 Minuten)</p> <p>Zweite schriftliche Teilprüfung: 1. Handelsmarketing, 2. Beschaffung und Logistik sowie <u>eine</u> von vier Wahlqualifikationen: 3. Vertriebssteuerung, 4. Handelslogistik 5. Einkauf oder 6. Außenhandel (300 Minuten, davon 180 Minuten für 1. und 2. sowie 120 Minuten für den Wahlbereich)</p> <p>Die beiden schriftlich durchzuführenden Teilprüfungen werden auf der Grundlage jeweils einer betrieblichen Situationsbeschreibung mit daraus abgeleiteten Aufgabenstellungen durchgeführt, wobei die jeweiligen Handlungsbereiche thematisiert werden.</p> <p>(Die Bereiche „Mitarbeiterführung und Qualifizierung“ und „VWL“ wurden in andere Handlungsbereiche integriert.)</p> <p><u>Keine</u> mündliche Ergänzungsprüfung möglich!</p> |

| Fachwirt/in für Vertrieb im Einzelhandel | Handelsfachwirt/in |
|---|---|
| <p>Die mündliche Teilprüfung gliedert sich in Präsentation und situationsbezogenes Fachgespräch.</p> <p>Anhand der Präsentation soll nachgewiesen werden, dass eine komplexe Problemstellung aus der Vertriebspraxis des Einzelhandels erfasst, angemessen dargestellt, beurteilt und gelöst werden kann. Die Themenstellung muss sich auf jeweils einen Handlungsbereich der beiden schriftlichen Teilprüfungen beziehen. Dabei soll die Dauer der Präsentation 15 Minuten nicht überschreiten.</p> <p>Das Thema der Präsentation wird von dem Prüfungsteilnehmer oder der Prüfungsteilnehmerin gewählt und mit einer Kurzbeschreibung dem Prüfungsausschuss am Tag der zweiten schriftlichen Teilprüfung eingereicht.</p> <p>Das situationsbezogene Fachgespräch bleibt unverändert.</p> <p>Nach Ablegen der schriftlichen Teilprüfungen wird innerhalb eines Jahres die mündliche Teilprüfung durchgeführt. (D.h., die mündliche Prüfung kann auch abgenommen werden, wenn noch schriftliche Leistungen wiederholt werden müssen!)</p> | <p>Die mündliche Teilprüfung gliedert sich in Präsentation und situationsbezogenes Fachgespräch.</p> <p>Anhand der Präsentation soll nachgewiesen werden, dass eine komplexe Problemstellung aus der betrieblichen Praxis erfasst, angemessen dargestellt, beurteilt und gelöst werden kann. Die Themenstellung muss sich auf jeweils einen Handlungsbereich der beiden schriftlichen Teilprüfungen beziehen. Dabei soll die Dauer der Präsentation 15 Minuten betragen.</p> <p>Das Thema der Präsentation wird von dem Prüfungsteilnehmer oder der Prüfungsteilnehmerin gewählt und mit einer Kurzbeschreibung dem Prüfungsausschuss am Tag der zweiten schriftlichen Teilprüfung eingereicht.</p> <p>Das situationsbezogene Fachgespräch bleibt unverändert.</p> <p>Nach Ablegen der schriftlichen Teilprüfungen wird innerhalb eines Jahres die mündliche Teilprüfung durchgeführt. (D.h., die mündliche Prüfung kann auch abgenommen werden, wenn noch schriftliche Leistungen wiederholt werden müssen!)</p> |

| <p align="center">Fachwirt/in für Vertrieb im Einzelhandel</p> | <p align="center">Handelsfachwirt/in</p> |
|---|---|
| <p>Bewerten der Prüfungsleistungen und Bestehen der Prüfung</p> <p>Die Prüfungsleistungen in den schriftlichen Teilprüfungen sowie in der mündlichen Teilprüfung sind jeweils gesondert nach Punkten zu bewerten und auszuweisen. Die Punktebewertung für das Ergebnis der schriftlichen Prüfungsleistung ist gleichgewichtig aus den beiden schriftlichen Leistungen zu bilden. Bei der Bewertung der mündlichen Prüfung ist das situationsbezogene Fachgespräch gegenüber der Präsentation doppelt zu gewichten. Die Gesamtnote ergibt sich aus dem arithmetischen Mittel der Ergebnisse der schriftlichen Prüfung und der mündlichen Teilprüfung.</p> <p>Die Prüfung ist bestanden, wenn in den schriftlichen Teilprüfungen und in der mündlichen Teilprüfung jeweils mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.</p> | <p>Bewerten der Prüfungsleistungen und Bestehen der Prüfung</p> <p>Die Prüfungsleistungen in den schriftlichen Teilprüfungen sowie in der mündlichen Teilprüfung sind jeweils gesondert nach Punkten zu bewerten und auszuweisen. Die Punktebewertung für das Ergebnis der schriftlichen Prüfungsleistung ist gleichgewichtig aus den beiden schriftlichen Leistungen zu bilden. Bei der Bewertung der mündlichen Prüfung ist das situationsbezogene Fachgespräch gegenüber der Präsentation doppelt zu gewichten. Die Gesamtnote ergibt sich aus dem arithmetischen Mittel der Ergebnisse der schriftlichen Prüfung und der mündlichen Teilprüfung.</p> <p>Die Prüfung ist bestanden, wenn in den schriftlichen Teilprüfungen und in der mündlichen Teilprüfung jeweils mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.</p> |
| <p>Ausbildereignung</p> <p>Wer die Prüfung nach dieser Verordnung bestanden hat, ist vom schriftlichen Teil der Prüfung der nach dem Berufsbildungsgesetz erlassenen Ausbilder-Eignungsverordnung befreit. (Die AdA-Inhalte werden im Handlungsbereich Personalmanagement vermittelt.)</p> | <p>Ausbildereignung</p> <p>Wer die Prüfung nach dieser Verordnung bestanden hat, ist vom schriftlichen Teil der Prüfung der nach dem Berufsbildungsgesetz erlassenen Ausbilder-Eignungsverordnung befreit. (Die AdA-Inhalte werden im Handlungsbereich Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation vermittelt.)</p> |
| <p>Taxonomie der Lernziele (zwei Ebenen)</p> <p>Verstehen (Zusammenhänge) Anwenden (Handlungen)</p> <p>Wissen wird als Voraussetzung zur anwendungsbezogenen und handlungsorientierten Lösung von Problemstellungen der betrieblichen Praxis angesehen und nicht als solches abgefragt/geprüft.</p> | <p>Taxonomie der Lernziele (zwei Ebenen)</p> <p>Verstehen (Zusammenhänge) Anwenden (Handlungen)</p> <p>Wissen wird als Voraussetzung zur anwendungsbezogenen und handlungsorientierten Lösung von Problemstellungen der betrieblichen Praxis angesehen und nicht als solches abgefragt/geprüft.</p> |

Wertigkeit

Beide Abschlüsse rangieren gemäß Deutschem Qualifikationsrahmen (DQR) auf Stufe 6 (Bachelorniveau).

Der wesentliche Unterschied in einem Satz:

Der Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel konzentriert sich, wie der Name schon sagt, auf den Einzelhandel und dabei auf den Vertrieb, während der Handelsfachwirt breiter angelegt ist, neben dem Einzelhandel auch den Groß- und Außenhandel einbezieht und zusätzlich Themen wie Unternehmensführung und Beschaffung/Logistik aufgreift, d.h. weniger Tiefe dafür mehr Breite.