

Fortbildungsprüfungsordnung „Geprüfte/r Vertriebsspezialist/in (HwK)“ vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg genehmigt

Das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg hat mit Schreiben vom 04.02.2019, Aktenzeichen 42-4233.42/107 folgenden Beschluss der Vollversammlung genehmigt:

Aufgrund der Beschlüsse des Berufsbildungsausschusses vom 10. Oktober 2018 und der Vollversammlung vom 12. Dezember 2018 erlässt die Handwerkskammer Konstanz nach § 42a, § 44, § 91 Abs. 1 Nr. 4a und § 106 Abs. 1 Nr. 10 Handwerksordnung (HwO) folgende Besondere Rechtsvorschriften für die Fortbildungsprüfung zum „Geprüfter Vertriebsspezialist (HwK) / Geprüfte Vertriebsspezialistin (HwK)“.

§ 1

Ziel der Fortbildungsprüfung und Bezeichnung des Fortbildungsabschlusses

- (1) Zum Nachweis von beruflicher Handlungsfähigkeit, die im Rahmen der beruflichen Fortbildung zum Geprüften Vertriebsspezialist (HwK) / zur Geprüften Vertriebsspezialistin (HwK) erworben worden ist, kann die zuständige Stelle Prüfungen nach den §§ 1 bis 12 durchführen.
- (2) Durch die Prüfung ist festzustellen, ob Prüfungsteilnehmer über die notwendigen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen, um als Vertriebsspezialisten in einem Unternehmen des Handwerks Kundenpotentiale zu erschließen, den Unternehmenserfolg auf Basis eines professionellen und selbstständigen Handelns nachhaltig zu steigern und eine langfristige Kundenbindung herzustellen.

Dazu gehören insbesondere die folgenden Aufgaben:

1. Marketinginstrumente und Vertriebswege eines handwerklichen Unternehmens sowie Maßnahmen der Kundengewinnung und -bindung zielgruppengerecht auswählen, einsetzen und unter Anwendung geeigneter informations- und kommunikationstechnischer Systeme für die vertriebliche Tätigkeit nutzen,
 2. vertriebliche Tätigkeiten unter Berücksichtigung geeigneter Arbeits- und Entscheidungstechniken effizient organisieren und dokumentieren,
 3. Kunden gewinnen, im Nachgang zu Beratungs-, Verhandlungs- und Verkaufsgesprächen betreuen, Folgeaufträge generieren und die langfristige Kundenbindung sichern,
 4. Beratungs-, Verhandlungs- und Verkaufsgespräche kundenorientiert vorbereiten, professionell und verhandlungssicher führen,
 5. eigene Verhaltensweisen und die des Kunden reflektieren sowie Konflikte konstruktiv lösen und
 6. Angebote erstellen sowie Vertragsabschlüsse vorbereiten.
- (3) Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zum anerkannten Abschluss Geprüfter Vertriebsspezialist (HwK) / Geprüfte Vertriebsspezialistin (HwK).

§ 2 Zulassungsvoraussetzungen

(1) Zur Prüfung ist zuzulassen, wer

1. eine erfolgreich abgelegte Gesellen- oder Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen Ausbildungsberuf oder
2. eine erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten zweijährigen Ausbildungsberuf und eine einjährige Berufspraxis oder
3. den Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
4. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis

nachweist.

(2) Abweichend von Abs. 1 kann zur Prüfung auch zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass er Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen erworben hat, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

(3) Ausländische Bildungsabschlüsse sind bei der Zulassung zur Prüfung zu berücksichtigen (§ 42 b HwO).

§ 3 Gliederung der Prüfung

Die Fortbildungsprüfung umfasst folgende Handlungsfelder:

1. Vertriebstätigkeiten planen und gestalten
2. Kunden gewinnen, binden und After-Sales-Maßnahmen betreiben
3. Beratungs- und Verkaufsgespräche professionell führen
4. Angebote erstellen und Vertragsabschlüsse vorbereiten

§ 4 Inhalt und Dauer der Prüfung

(1) Im Handlungsfeld „Vertriebstätigkeiten planen und gestalten“ soll der Prüfling nachweisen, dass er

- a) Marketinginstrumente und Vertriebswege des Unternehmens beurteilen und diese vertrieblich anwenden sowie
- b) die eigene Vertriebstätigkeit unter Beachtung von Zeit- und Selbstmanagement effizient gestalten

kann.

(2) Im Handlungsfeld „Kunden gewinnen, binden und After-Sales-Maßnahmen betreiben“ soll der Prüfling nachweisen, dass er

- a) Kunden akquirieren, halten und pflegen,
- b) Kunden im Nachgang von Beratungs-, Verhandlungs- oder Verkaufsgesprächen betreuen und
- c) Folgeverkäufe realisieren

kann.

(3) Im Handlungsfeld „Beratungs- und Verkaufsgespräche professionell führen“ soll der Prüfling nachweisen, dass er

- a) professionell und verhandlungssicher auftreten,
- b) Beratungs- und Verkaufsgespräche kundenorientiert vorbereiten, durchführen und nachbereiten und
- c) Konflikte erkennen und konstruktiv lösen

kann.

(4) Im Handlungsfeld „Angebote erstellen und Vertragsabschlüsse vorbereiten“ soll der Prüfling nachweisen, dass er

- a) Angebote im vorgegebenen Rahmen erstellen,
- b) maßgebliche rechtliche Vorgaben einordnen und
- c) Vertragsabschlüsse vorbereiten

kann.

(5) Die Prüfung setzt sich aus einer schriftlichen und einer mündlichen Prüfung zusammen.

(6) Der schriftlichen Prüfung liegt eine handlungsfeldübergreifende betriebliche Situationsbeschreibung zugrunde. Die schriftliche Prüfung besteht aus zwei auf diese Situationsbeschreibung bezogenen komplexen Aufgaben. Durch eine Aufgabe sollen die Handlungskompetenzen aus den Handlungsfeldern 1 und 2, durch die andere Aufgabe Handlungskompetenzen aus den Handlungsfeldern 3 und 4 nachgewiesen werden. Die Prüfungszeit je Aufgabe beträgt 60 Minuten. Die Aufgaben werden gleich gewichtet.

(7) Die mündliche Prüfung besteht aus einem simulierten Kundengespräch und einem darauf aufbauenden Fachgespräch. Der mündlichen Prüfung liegt eine fallbezogene Aufgabenstellung zugrunde, die eine vertriebsrelevante Situation in einem Handwerksunternehmen aufgreift. Die fallbezogene Aufgabe wird dem Prüfling am Tag der Prüfung vom Prüfungsausschuss zur Verfügung gestellt. Die Vorbereitungszeit für die mündliche Prüfung beträgt 30 Minuten. Im Rahmen des simulierten Kundengesprächs führt der Prüfling ein Verkaufs-, Verhandlungs- oder Beratungsgespräch mit Bezug zu der fallbezogenen Aufgabe, um die Kompetenzen aus dem Handlungsfeld 3 nachzuweisen. Das sich anschließende Fachgespräch kann auch dem Nachweis von Kompetenzen aus den übrigen Handlungsfeldern dienen. Die mündliche Prüfung soll insgesamt nicht länger als 30 Minuten dauern, davon sollen höchstens 15 Minuten auf das Kundengespräch verwendet werden.

§ 5 Gewichtungs- und Bestehensregelungen

(1) Die schriftliche und die mündliche Prüfung werden separat bewertet. Die schriftliche Prüfung ist mit 50%, die mündliche Prüfung mit 50% zu gewichten. Die Prüfungsleistungen in der mündlichen Prüfung werden gleich gewichtet.

(2) Die Prüfung ist bestanden, wenn die Leistungen im Gesamtergebnis sowie in der schriftlichen und der mündlichen Prüfung mit mindestens „ausreichend“ bewertet worden sind.

(3) Wurden in der schriftlichen Prüfung mindestens 30 und weniger als 50 Punkte erreicht, kann auf Antrag des Prüflings eine mündliche Ergänzungsprüfung durchgeführt werden, wenn diese das Bestehen der Gesamtprüfung ermöglicht.

(4) Die mündliche Ergänzungsprüfung soll höchstens 20 Minuten dauern. Das Ergebnis der schriftlichen Prüfung und der mündlichen Ergänzungsprüfung ist im Verhältnis 2:1 zu gewichten.

(4) Über das Bestehen der Prüfung ist ein Zeugnis auszustellen, aus dem die Noten der schriftlichen und der mündlichen Prüfung, Befreiungen unter Angabe der Rechtsgrundlage sowie die Prüfungsgesamtnote hervorgehen.

§ 6 Befreiung von Prüfungsbestandteilen

(1) Der Prüfling ist auf Antrag von der Ablegung einzelner Prüfungsbestandteile durch die Handwerkskammer zu befreien, wenn er eine andere vergleichbare Prüfung vor einer öffentlichen oder staatlich anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss erfolgreich abgelegt hat und die Anmeldung zur Fortbildungsprüfung innerhalb von fünf Jahren nach der Bekanntgabe des Bestehens der anderen Prüfung erfolgt.

(2) Der Fortbildungsprüfungsausschuss entscheidet auf Antrag des Prüflings auch über Befreiungen auf Grund ausländischer Prüfungsabschlüsse.

§ 7 Wiederholung der Prüfung

Eine Prüfung, die nicht bestanden ist, kann zweimal wiederholt werden.

§ 8 Anwendung anderer Vorschriften

Soweit diese besonderen Rechtsvorschriften keine abweichende Regelung enthalten ist die Prüfungsordnung für Fortbildungsprüfungen der Handwerkskammer Konstanz in der jeweils geltenden Fassung anzuwenden.

§ 9 Inkrafttreten

Diese Prüfungsordnung tritt am Tage der Veröffentlichung in der Deutschen Handwerks Zeitung (DHZ) in Kraft.

Dieser Beschluss wurde mit Bescheid des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg vom 04.02.2019, Aktenzeichen 42-4233.42/107 genehmigt, am 18.02.2019 ausgefertigt und wird hiermit veröffentlicht.

Konstanz, den 19. Februar 2019

Präsident
gez. Gotthard Reiner

Hauptgeschäftsführer
gez. Georg Hiltner

Hinweis:

Die Veröffentlichung in der Deutschen Handwerks Zeitung erfolgte am 08.03.2019