

Besondere Rechtsvorschrift für die Fortbildungsprüfung zur Vertriebspezialistin (HWK) oder zum Vertriebspezialist (HWK) vom 25.08.2017

Mit der Empfehlung des Berufsbildungsausschusses der Handwerkskammer Oldenburg vom 22. Mai 2017 und der Vollversammlung vom 12. Juni 2017 erlässt die Handwerkskammer Oldenburg als zuständige Stelle nach § 71 Abs. 1 i.V.m. §§ 54 und 79 Abs. 4 Berufsbildungsgesetz in der Fassung vom 23. März 2005 (BGBl. I S. 931), zuletzt geändert durch Artikel 149 des Gesetzes vom 29. März 2017 (BGBl. I S. 626) in Verbindung mit den §§ 91 Abs. 1 Nr. 4a, 106 Abs. 1 Nr. 10 und Abs. 2 der Handwerksordnung in der Fassung vom 24. September 1998 (BGBl. I S. 3074, BGBl. I 2006, S. 2095), zuletzt geändert durch Artikel 104 des Gesetzes vom 29. März 2017 (BGBl. I S. 626), folgende Besondere Rechtsvorschrift:

§ 1

Ziel der Fortbildungsprüfung und Bezeichnung des Fortbildungsabschlusses

(1) Zum Nachweis von beruflicher Handlungsfähigkeit, die im Rahmen der beruflichen Fortbildung zur Vertriebspezialistin (HWK) oder zum Vertriebspezialist (HWK) erworben worden ist, kann die zuständige Stelle Prüfungen nach den §§ 1 bis 9 durchführen.

(2) Durch die Prüfung ist festzustellen, ob der Prüfling über die notwendigen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten verfügt, um als Vertriebspezialistin (HWK) oder als Vertriebspezialist (HWK) 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 zur Vertriebspezialistin (HWK) oder zum Vertriebspezialist (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.

§ 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 und
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 und handlungsorientierten Aufgaben. Durch eine Aufgabe sollen die Kompetenzen aus den Handlungsfeldern 1 und 2, durch die andere Aufgabe Kompetenzen 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. Sie sind jeweils mit 50 Prozent 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.

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 Oldenburg 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

Für die Durchführung der Prüfung ist die Prüfungsordnung für Fortbildungsprüfungen gem. § 56 Abs. 1 i.V.m. § 47 Abs. 1 Berufsbildungsgesetz (nicht handwerklicher Bereich) der Handwerkskammer Oldenburg vom 14. April 2011 in der jeweils geltenden Fassung anzuwenden.

§ 9

Inkrafttreten

Diese Besondere Rechtsvorschrift tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung im Norddeutschen Handwerk in Kraft.

Oldenburg, den 25.08.2017

HANDWERKSKAMMER OLDENBURG

gez. Kurmann

Manfred Kurmann
Präsident

gez. Henke

Heiko Henke
Hauptgeschäftsführer

Der Beschluss der Vollversammlung vom 12. Juni 2017 wurde vom Niedersächsischen Kultusministerium am 25. Juli 2017 (Az: 45.2 – 87 146/4/6) genehmigt.

Sie wird auf der Internetseite der Handwerkskammer Oldenburg (<http://www.hwk-oldenburg.de/ueber-uns/rechtsgrundlagen/amtliche-bekanntmachungen>) veröffentlicht.

Die vorstehende Vorschrift wurde veröffentlicht im Norddeutschen Handwerk am 28. September 2017.