

Gepr. Handelsfachwirt/-in (IHK)

(Förderung mit Bildungsgutschein möglich – Maßnahmenummer wird noch bekannt gegeben)

Seminarziel	<p>Vorbereitung auf die Fortbildungsprüfung zum/zur Gepr. Handelsfachwirt/Handelsfachwirtin (IHK) vor der Handelskammer Hamburg.</p> <p>Das Bildungsniveau entspricht der eines Meisters im Handwerk. Der Handelsfachwirt ist ein vielfältiger Spezialist in den Bereichen Beschaffung, Absatz, Marketing, Sortimentspolitik und Personalführung. Oftmals übernehmen Handelsfachwirte die Leitung einer Filiale.</p>
Nutzen	<p>Das Seminar erweitert Ihre beruflichen Fähigkeiten. Die Fortbildung zum Handelsfachwirt bietet das breiteste Berufsspektrum aller kaufmännischen Fortbildungen. Nach erfolgreichem Abschluss können Sie eine Filiale leiten, die Personalführung übernehmen, in der Marketingabteilung, im Ein- und Verkauf und im mittleren Management eingesetzt werden. Mit diesem Abschluss entspricht Ihr berufliches Portfolio den Anforderungen des Arbeitsmarkts. Unternehmen suchen immer Spezialisten in diesen Tätigkeitsbereichen. Ein hoher Prozentsatz der Weiterbildungen entfallen auf diese Weiterbildung.</p>
Voraussetzungen	<ul style="list-style-type: none">- Eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten mindestens dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Handel oder- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Verkäufer oder zur Verkäuferin oder in einem anerkannten kaufmännisch verwaltenden dreijährigen Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Fachlageristen oder zur Fachlageristin und danach eine mindestens dreijährige Berufspraxis oder- Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis- eine mindestens fünfjährige Berufspraxis im Handel.
Zielgruppe	<p>Personen, die eine Tätigkeit im mittleren Management im Handel anstreben.</p>
Abschluss	<p>Dieses Seminar schließt mit einer bundesweit anerkannten IHK-Prüfung ab. Sie erreichen mit dem erfolgreichen Ablegen der Prüfungen die allgemeine Hochschulzugangsberechtigung und erfüllen gleichzeitig die Zulassungsvoraussetzung für den/die Gepr. Betriebswirt/-in.</p>

Dauer	4 Monate (536 Unterrichtsstunden zu je 45 Minuten) Mo. - Fr. 08:00 - 15:00 Uhr, einige Tage bis 15:45 Uhr Es sind zwei Wochen Semesterferien enthalten.		
Termine	30.05.2022 – 13.09.2022 05.12.2022 – 24.03.2022		
Kosten	4.243,40 Euro		
Information und Beratung	Anne-May Mallinckrodt Heinrich-Grone-Stieg 4 Tel. 040 23703-406 a.mallinckrodt@grone.de	20097 Hamburg Fax 040 23703-410 www.grone.de/hh-wirtschaftsakademie	

Wirtschaftsbezogene Qualifikationen

Unternehmensführung und Steuerung

Planen der Selbstständigkeit
Entwickeln einer Geschäftsidee
Gestalten der Unternehmensorganisation
Anwenden der Kosten- und Leistungsrechnung
Unternehmensfinanzierung
Umsetzen von Maßnahmen des Risikomanagements

Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation

Anwenden von Führungsmethoden
Methoden des Zeit- und Selbstmanagements
Personalmarketing und Personalauswahl
Planen und Durchführen der Berufsausbildung
Personalplanung
Planen und Organisieren von Qualifizierungsmaßnahmen
Auswerten von Personalkennziffern
Bewerten verschiedener Entgeltsysteme
Weiterbildung, Teamentwicklung, Mitarbeitergespräche,
Kommunikation, Präsentation, Moderation
Umsetzen des Arbeits- und Gesundheitsschutzes

Handelsmarketing

Trends im Handel
Marketingstrategien
Markt- und Zielgruppenanalysen
Einsetzen von Marketinginstrumenten
Sortimentsgestaltung
Verkaufsfördernde Maßnahmen
Verkaufsflächengestaltung und Warenpräsentation
Planen, Umsetzen und Bewerten von Werbekonzepten
Standortbezogene Öffentlichkeitsarbeit
Vertriebskonzepte und E-Commerce
Marktentwicklung und Wettbewerb

Beschaffung und Logistik

Bedarfsermittlung
Beschaffungs- und Logistikprozesse
Supply Chain Management
Efficient Consumer Response
Steuern von Transport- und Entsorgungsprozessen
Steuern von Lagerprozessen

Vertriebssteuerung

Vertriebs- und Sortimentsstrategien
Maßnahmen zur Flächenoptimierung
Kundenbedürfnisse und Kundenverhalten
Preis- und Konditionenpolitik