



## DEKRA Akademie – Ihr Partner für Aus- und Weiterbildung

### Lernmethode

Mit Unterstützung von Lernberatern erarbeiten Sie sich die Lerninhalte weitgehend in Ihrem persönlichen Lerntempo und mit Ihren persönlichen Lernschwerpunkten. Entsprechendes Lernmaterial, ein PC mit Internetzugang und eine angenehme Arbeitsatmosphäre werden Ihnen in unserem »TrainingsCenter für aktives Lernen« zur Verfügung gestellt. Ihr Lernbegleiter steht Ihnen jederzeit zur Seite.

### Was bieten wir sonst noch an

#### ■ Fachqualifikationen im kaufmännischen Bereich z.B.:

- Rechnungswesen
- Personalwesen
- Bürowirtschaft
- MS Office
- Fachqualifikation Verkauf
- Fachqualifikation E-Commerce **NEU!**

- SAP®-Anwenderschulungen mit SAP-Zertifizierung
- DATEV (Finanzbuchhaltung und Personalabrechnung)
- Stufenqualifizierung – Berufe der Lagerwirtschaft
- Lehrgänge
  - Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung
  - Industriekaufleute
  - Kaufleute für Büromanagement
  - Fachkraft für Lagerlogistik
  - Fachlagerist
- Gabelstaplerfahrerausbildung



### Qualität und Erfahrung

Die DEKRA Akademie steht für über 40 Jahre Erfahrung in der Aus- und Weiterbildung und zählt zu den größten privaten Bildungsunternehmen in Deutschland. Moderne Ausstattungen, erprobte Lernmethoden und praxisorientierte Trainer sorgen für eine qualifizierte Aus- und Weiterbildung. Wir bieten individuelle Qualifizierungen und auf Ihr Unternehmen abgestimmte Weiterbildungskonzepte – bundesweit von A wie Aachen bis Z wie Zwickau. Und bei allem gilt: Qualität steht an erster Stelle.

#### Schwerpunkte

- Transport, Lager und Gefahrgut
- Handwerk, Sicherheit und Industrie
- Verwaltung und IT
- Nachhaltiges Management
- Aufstiegsfortbildung
- Gesundheits- und Sozialwesen
- Berufs- und Karriereplanung
- Sprache und Integration

### Wir beraten Sie gerne ausführlich!

HINWEIS:  
Zur besseren Lesbarkeit haben wir in dieser Broschüre auf weibliche Wortformen verzichtet. Selbstverständlich beziehen sich alle Informationen und Angaben auf Frauen wie Männer.



Sie haben Fragen?  
Hier bekommen Sie Antworten!

#### Ihr Ansprechpartner vor Ort

DEKRA Akademie GmbH  
Brüggemannstraße 11  
74076 Heilbronn  
Fon 07131.9453-0  
Fax 07131.9453-12  
heilbronn.akademie@dekra.com  
www.dekra-akademie.de



DEKRA Akademie GmbH  
Handwerkstraße 15  
D-70565 Stuttgart  
Infotelefon 0711.7861-3939  
Internet www.dekra-akademie.de  
E-Mail service.akademie@dekra.com



Änderungen vorbehalten

## Umschulung & Vorbereitung auf die Externenprüfung (IHK)

Bereich Handel - Terminübersicht 2021



Sichern Sie sich Ihre  
**Weiterbildungs-  
prämie!**

Abschluss <sup>2</sup>	Fit für die Umschulung	Sachbearbeiter/-in E-Commerce (DEKRA)	Abschluss <sup>2</sup>	Verkäufer/-in (IHK)	Kaufleute im Einzelhandel (IHK)	Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement (IHK) - Fachrichtung Großhandel
Ziel	Durch eine Auswahl allgemeiner Lernmodule als Grundlage sowie einiger berufsbezogener Lerninhalte schaffen Sie sich eine gute Basis, um sicher in eine Umschulung starten zu können.	Erwerb von Kompetenzen im Bereich E-Commerce, die auf die Aufnahme einer Tätigkeit in Unternehmen unterschiedlicher Branchen vorbereiten, die ihre Produkte bzw. Dienstleistungen online vertreiben.	Ziel	Beratung u. Verkauf von Waren, Dienst- und Serviceleistungen. Warenannahme und Auszeichnung sowie Präsentation. Bestands- und Qualitätskontrolle sowie Reklamationsannahme.	Beratung und Verkauf von Waren aller Art. Übernahme betriebswirtschaftlicher Aufgaben im Einkaufs- und Lagerwesen. Mitwirkung bei der Sortimentsgestaltung und im Marketing.	Einkauf von Waren und Dienstleistungen bei Herstellern und Weiterverkauf dieser an Handels-, Handwerks- und Industrieunternehmen; Beratungsleistung über die Eigenschaften der Güter sowie Planung termingerechter Warenlieferungen.
Gesamtdauer	<b>Vorbereitungsmaßnahme</b> bis zu 3 Monaten	<b>Fachqualifikation</b> ca. 16 Wochen (abhängig vom Kenntnisstand)	Gesamtdauer	<b>Externenprüfung<sup>1</sup></b> 8-10 Monate	<b>Externenprüfung<sup>1</sup></b> 12/14 Monate	<b>Umschulung<sup>6</sup></b> 21/24 Monate
Starttermine	Laufender Einstieg!  Auch in Teilzeit möglich	Laufender Einstieg!  Auch in Teilzeit möglich	Starttermine	08.03.2021 12.04.2021 10.05.2021 06.09.2021 04.10.2021 08.11.2021	11.01.2021 03.05.2021 05.07.2021 08.11.2021	11.01.2021 12.04.2021 05.07.2021 04.10.2021
Voraussetzungen	keine	Erfahrung in einer Bürotätigkeit	*TZ=Teilzeit	*TZ (12 Mon.) 11.01.2021 03.05.2021 05.07.2021	*TZ (12/16 Mon.) 11.01.2021 08.03.2021 05.07.2021 06.09.2021	*TZ (36 Mon.) 11.01.2021 05.07.2021
Inhalte <sup>3</sup> (Auszug)	<b>Allgemeine Berufsbildung, z.B.:</b> - MS-Office: Word, Excel - Arbeits- Schutz und Sicherheit - Arbeits- und Sozialrecht - Wirtschaftsrecht <b>Bereich Lagerlogistik und Transport, z.B.:</b> - Tätigkeiten in der Lagerlogistik - Fachrechnen - Güter lagern - Grundlagen - Grundlagen der Logistik <b>Kaufmännischer Bereich, z.B.:</b> - Tätigkeiten in kaufmännischen Abteilungen - Kaufmännisches Rechnen - Kaufmännischer Schriftverkehr - Warenverkaufskunde	- MS-Office-Anwendungen (Word/Excel) - E-Commerce: Basics - Sortimentsgestaltung im Onlinevertrieb - Aufbau und Handling eines Webshops für den Onlinehandel - Beschaffungsprozesse und Lagerorganisation im E-Commerce - Auftragsbearbeitung und Kaufabwicklung im Onlinehandel - Rechtsgeschäfte im Onlinehandel - Das ABC der sozialen Netzwerke im Social-Media Bereich für Kaufleute im E-Commerce - Zielgruppen- und produktgruppenrechtliches Online Marketing im E-Commerce - Datenbasierte Werbeoptimierung im Online-Marketing für Kaufleute im E-Commerce - Monitoring im Social-Media Bereich für Kaufleute im E-Commerce - Auswahl von Online-Vertriebskanälen im E-Commerce - Auswertung von Nutzerverhalten im Onlinehandel - Technische Optimierung im Online-Vertrieb	Voraussetzungen	3 Jahre Berufserfahrung <sup>4</sup>	4,5 Jahre Berufserfahrung <sup>4</sup>	1 Jahr in Arbeit <sup>5</sup>
Max. TN. Zahl 25			Inhalte <sup>3</sup> (Auszug)	- Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren - Verkaufsgespräche kundenorientiert führen - Kunden im Servicebereich Kasse betreuen - Waren präsentieren - Werben und den Verkauf fördern - Waren beschaffen - Waren annehmen, lagern, pflegen - Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren - Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen - Besondere Verkaufssituationen bewältigen - Prüfungsvorbereitung	- Verkaufsgespräche kundenorientiert führen - Kunden im Servicebereich Kasse betreuen - Waren präsentieren, beschaffen, annehmen, lagern, pflegen - Werben/Verkauf fördern - Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren - Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen - Besondere Verkaufssituationen bewältigen - Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden - Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen - Unternehmensleitung - Prüfungsvorbereitung	- Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten - Aufträge kundenorientiert bearbeiten - Beschaffungsprozesse planen, steuern und durchführen - Werteströme erfassen, dokumentieren und auswerten - Kaufverträge erfüllen - Ein Marketingkonzept entwickeln - Außenhandelsgeschäfte anbahnen - Wertströme auswerten - Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen - Kosten- und Leistungsrechnung durchführen - Waren annehmen und lagern - Warentransporte abwickeln
			Max. TN. Zahl 25			

1 = je nach Vorkenntnissen  
 2 = bei Wiederholung der IHK-Prüfung sind die Prüfungsgebühren vom Teilnehmer oder Kostenträger zu bezahlen  
 3 = gem. Rahmenlehrplan der IHK (Auszug)  
 4 = Nachweis erforderlich  
 5 = in einem sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverhältnis  
 6 = inklusive Betriebspraktikum

- Berufsorientierte Projekte für den Groß- und Außenhandel planen und durchführen  
 - Prüfungsvorbereitung auf die die gestreckte Abschlussprüfung