



1. BEZEICHNUNG DES ZEUGNISSES (NL)

Diploma Beroepsonderwijs
Kwalificatie: Verkoopspecialist mode
Kwalificatiedossier: Verkoopspecialist

In der Originalsprache

2. ÜBERSETZTE BEZEICHNUNG DES ZEUGNISSES (DE)

Zeugnis über eine Berufsausbildung
Qualifikation: Verkaufsspezialist Mode
Qualifikationsdossier: Verkaufsspezialist

Diese Übersetzung besitzt keinen Rechtsstatus.

3. PROFIL DER FERTIGKEITEN UND KOMPETENZEN

Die wichtigsten Aufgaben eines Verkaufsspezialisten Mode sind:

Kernaufgabe 1: Kümmt sich um Annahme und Verarbeitung von Ware

- 1.1 Weist Mitarbeiter bei der Annahme und Bearbeitung von Ware an
- 1.2 Begleitet Kollegen bei Annahme und Verarbeitung von Ware
- 1.3 Kümmt sich um Warenannahme
- 1.4 Kümmt sich um Warenlagerung
- 1.5 Kümmt sich um audiovisuelles Merchandising
- 1.6 Kontrolliert den Vorrat und bestellt (oder macht Bestellvorschläge)
- 1.7 Kümmt sich um Verkaufsraum und/oder Lager

Kernaufgabe 2: Verkauft, berät und bietet Service an

- 2.1 Leitet Mitarbeiter bei Verkaufsaktivitäten an
- 2.2 Begleitet Kollegen bei Verkaufsaktivitäten
- 2.3 Empfängt und kontaktiert Kunden
- 2.4 Führt Verkaufs- und Beratungsgespräch
- 2.5 Liefert branchenspezifische Maßarbeit
- 2.6 Bereitet Unterhaltungsaktivitäten vor
- 2.7 Gibt eine Bestellung für den Kunden auf
- 2.8 Nimmt Beschwerden entgegen und kümmt sich darum

Kernaufgabe 3: Wickelt Verkaufstransaktionen ab und/oder führt diese

- 3.1 Leitet Mitarbeiter bei Verkaufsabwicklung an
- 3.2 Bereitet Abrechnungsstelle und -system auf den Betrieb vor
- 3.3 Informiert den Kunden über die Verkaufsabwicklung
- 3.4 Bedient das Abrechnungssystem
- 3.5 Schließt das Abrechnungssystem ab und kümmt sich um die entsprechende Verwaltung

Kernaufgabe 4: Optimiert Verkauf und Sortiment

- 4.1 Macht Verbesserungsvorschläge für das Sortiment
- 4.2 Macht Verbesserungsvorschläge für die Präsentationen
- 4.3 Analysiert die Verkaufszahlen und macht Verbesserungsvorschläge
- 4.4 Nimmt an Arbeitsbesprechungen teil

* Erläuterung

Dieses Dokument wurde entwickelt, um zusätzliche Informationen über einzelne Zeugnisse zu liefern. Es besitzt selbst keinen Rechtsstatus. Die vorliegende Erläuterung bezieht sich auf die Entschlüsse 93/C 49/01 des Rates vom 3. Dezember 1992 zur Transparenz auf dem Gebiet der Qualifikationen und 96/C 224/04 vom 15. Juli 1996 zur Transparenz auf dem Gebiet der Ausbildungs- und Befähigungsnachweise, sowie auf die Empfehlung 2001/613/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 10. Juli 2001 über die Mobilität von Studierenden, in der Ausbildung stehenden Personen, Freiwilligen, Lehrkräften und Ausbildern in der Gemeinschaft.

Weitere Informationen finden Sie unter: <http://europass.cedefop.eu.int>

© Europäische Gemeinschaften 2002 - Version 2010

4. BERUFLICHE TÄTIGKEITSFELDER

Der Verkaufsspezialist Mode arbeitet im Einzel- oder Großhandel, innerhalb vielfältiger Konzepte, sowohl für KMU wie auch für Ladenketten im Food- und im Non-Foodsektor.

5. AMTLICHE GRUNDLAGE DES ZEUGNISSES

<p>Bezeichnung und Status der ausstellenden Stelle Das Zeugnis über den Abschluss der Ausbildung ist von der Examenskommission der Ausbildungseinrichtung, an der die Ausbildung gemacht wurde, unterzeichnet.</p>	<p>Name und Status der nationalen/regionalen Behörde, die für die Beglaubigung/Anerkennung des Abschlusszeugnisses zuständig ist Ministerium für Bildung, Kultur und Wissenschaft</p>																				
<p>Niveau des Zeugnisses (national oder international) Qualifikationsniveau 3 der niederländischen Qualifikationsstruktur BVE Merkmale: beschäftigt sich nicht mehr ausschließlich mit der Ausführung eines eigenen Aufgabenpakets. Die Fachkraft kann sich vor Kollegen selbst verantworten und kontrolliert und begleitet die Arbeit anderer. Auch die Entwicklung von Vorgehensweisen in der Arbeitsvorbereitung gehört dazu. NLQF-Niveau 3 - EQF-Niveau 3 - ISCED 3C</p>	<p>Bewertungsskala/Bestehensregeln</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;">10</td><td>ausgezeichnet</td></tr> <tr><td>9</td><td>sehr gut</td></tr> <tr><td>8</td><td>gut</td></tr> <tr><td>7</td><td>befriedigend</td></tr> <tr><td>6</td><td>ausreichend</td></tr> <tr><td>5</td><td>mangelhaft</td></tr> <tr><td>4</td><td>ungenügend</td></tr> <tr><td>3</td><td>sehr ungenügend</td></tr> <tr><td>2</td><td>schlecht</td></tr> <tr><td>1</td><td>sehr schlecht</td></tr> </table>	10	ausgezeichnet	9	sehr gut	8	gut	7	befriedigend	6	ausreichend	5	mangelhaft	4	ungenügend	3	sehr ungenügend	2	schlecht	1	sehr schlecht
10	ausgezeichnet																				
9	sehr gut																				
8	gut																				
7	befriedigend																				
6	ausreichend																				
5	mangelhaft																				
4	ungenügend																				
3	sehr ungenügend																				
2	schlecht																				
1	sehr schlecht																				
<p>Zugang zur nächsten Ausbildungsstufe Der Verkaufsspezialist Mode hat im Rahmen der Mittleren Berufsausbildungen und auf dem Arbeitsmarkt innerhalb des Einzelhandels und des Großhandels die folgenden Aufstiegsmöglichkeiten: - Manager im Handel (Fachrichtungen: Abteilungsleiter, Filialleiter, Niederlassungsleiter Großhandel und Führungskraft in der Einrichtungsbranche), Niveau 4 - Unternehmer im Einzelhandel, Niveau 4</p>	<p>Internationale Abkommen Der Beruf Verkaufsspezialist Mode ist in den Niederlanden nicht reglementiert. Die Ausbildung zu diesem Beruf auf Qualifikationsniveau 3 ist jedoch in der europäischen Richtlinie 2005/36/EG, geändert durch Richtlinie 2013/55/EU, geregelt. Die reglementierten Ausbildungen bieten Zugang zu reglementierten Berufen auf dem Niveau eines Diploms nach Artikel 11 dieser Richtlinie.</p>																				
<p>Rechtsgrundlage Gesetz über Erwachsenenbildung und Berufsbildenden Unterricht (WEB), Code Zentralregister Berufsausbildungen (crebo): 90385 Die Ausbildung für diese Qualifikation wird ab dem 1. August 2009 angeboten.</p>																					

6. OFFIZIELL ANERKANNTE WEGE ZUR ERLANGUNG DES ZEUGNISSES

Die sekundäre Berufsausbildung (mbo) hat zwei Lehrwege: den berufsausbildenden Lehrweg (bol) und den berufsbegleitenden Lehrweg (bbi).
Im berufsausbildenden Lehrweg besteht der Unterricht hauptsächlich aus Theorie in der Schule. Der Umfang des Praxisteils (Berufspraxisausbildung) liegt zwischen 20 % und 60 %. Im berufsbegleitenden Lehrweg liegt der Umfang der berufspraktischen Ausbildung bei über 60 %. Der Auszubildende arbeitet vier Tage in der Woche in einem Lehrbetrieb und geht für die Theoriefächer einen Tag pro Woche zur Schule.
Im Prinzip können beide Lehrwege eingeschlagen werden, es hängt aber von der Ausbildungsstelle ab, welcher Lehrweg angeboten wird.

Durchschnittliche Dauer des Unterrichts/der Ausbildung bis zum Abschlusszeugnis

3 Jahre (4800 Stunden Studienaufwand) (je nach Vorausbildung)

Zugang

Das Abschlusszeugnis des berufsvorbereitenden Sekundarunterrichts (vmbo) für den Lehrweg *kaderberoepsgericht, gemengd* oder *theoretisch*, oder eine Ausbildung mit vergleichbarem Niveau.

7. ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN

Die sekundäre Berufsausbildung in den Niederlanden basiert auf Qualifikationsdossiers, die eine oder mehrere Qualifikationen enthalten. Die in Teil 3 und 4 aufgenommenen Informationen stammen direkt aus dem vom Kenntniszentrum erstellten Qualifikationsdossier. Das vollständige Qualifikationsdossier ist unter www.kwalificatiesmbo.nl einsehbar, nur auf Niederländisch.

Ergänzende Informationen, einschließlich einer Beschreibung des nationalen Qualifikationssystems, ist beim National Reference Point (NRP) für Berufsausbildung für die Niederlande erhältlich: www.nlntp.nl.

SBB ist vom Ministerium für Bildung, Kultur und Wissenschaft als NRP anerkannt.