



1. BEZEICHNUNG DES ZEUGNISSES (NL)

Diploma Beroepsonderwijs
Kwalificatie: Vestigingsmanager groothandel
Kwalificatiedossier: Manager handel

In der Originalsprache

2. ÜBERSETZTE BEZEICHNUNG DES ZEUGNISSES (DE)

Zeugnis über eine Berufsausbildung
Qualifikation: Filialleiter Großhandel
Qualifikationsdossier: Manager Handel

Diese Übersetzung besitzt keinen Rechtsstatus.

3. PROFIL DER FERTIGKEITEN UND KOMPETENZEN

Die wichtigsten Aufgaben eines Filialleiters Großhandel sind:

Kernaufgabe 1: Hat Betriebsführung inne

- 1.1 Wendet Strategiepläne auf eigene Situation an
- 1.2 Überwacht die Strategie und macht Verbesserungsvorschläge
- 1.3 Analysiert und interpretiert die Verkaufszahlen
- 1.4 Überwacht die finanzielle Situation und berichtet darüber
- 1.5 Baut externe Kontakte auf und pflegt diese
- 1.6 Bestimmt Personalbedarf gemäß Organisationsstruktur
- 1.7 Wirbt und wählt neue Mitarbeiter aus
- 1.8 Begleitet Mitarbeiter in der Entwicklung ihrer Funktion
- 1.9 Organisiert die Mitarbeiterentwicklung
- 1.10 Kümmert sich um die Personalverwaltung
- 1.11 Organisiert und leitet Arbeitsbesprechungen

Kernaufgabe 2: Verwaltet Güterstrom und Vorrat

- 2.1 Weist das Team bei der Annahme und Bearbeitung von Waren an
- 2.2 Verwaltet das Magazin
- 2.3 Steuert den logistischen Prozess des Standorts
- 2.4 Überwacht den Vorrat und bestellt
- 2.5 Überwacht die Pflege des Verkaufsraums und des Lagerraums

Kernaufgabe 3: Koordiniert Verkaufsaktivitäten und führt diese aus

- 3.1 Weist das Team bei Verkaufsaktivitäten an und begleitet es
- 3.2 Führt Akquisetätigkeiten aus
- 3.3 Empfängt und kontaktiert Kunden
- 3.4 Führt Verkaufsgespräch
- 3.5 Verhandelt mit dem Kunden
- 3.6 Gibt eine Bestellung für den Kunden auf
- 3.7 Erstellt Angebote
- 3.8 Wickelt Beschwerden ab

* 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

3. PROFIL DER FERTIGKEITEN UND KOMPETENZEN

Kernaufgabe 4: Koordiniert Verkaufsabwicklung und führt diese aus

4.1 Weist das Team bei Verkaufsabwicklungen an und begleitet es

4.2 Stellt einen Verkaufsauftrag zusammen

4.3 Wickelt Aufträge ab

4. BERUFLICHE TÄTIGKEITSFELDER

Der Filialleiter Großhandel arbeitet im Einzel- oder Großhandel, innerhalb vielfältiger Konzepte, sowohl für KMU wie auch für Ladenketten im Food- wie auch 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 Examenkommission 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 4 der niederländischen Qualifikationsstruktur BVE Merkmale: berufsunabhängige Fähigkeiten, wie taktisches und strategisches Handeln. Der auf diesem Niveau Ausgebildete trägt eigene Verantwortung, und zwar nicht im ausführenden Sinn wie bei Kontrolle und Begleitung, sondern eher formale, organisatorische Verantwortung. Des Weiteren gehört das Entwickeln neuer Vorgehensweisen zum Aufgabenpaket. NLQF-Niveau 4 - EQF-Niveau 4 - ISCED 3A</p>	<p>Bewertungsskala/Bestehensregeln</p> <table border="0"> <tr><td>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/Berufen Auf dem Arbeitsmarkt oder mithilfe eines FH-Studiums hat der Filialleiter die Möglichkeit, zum Gebietsmanager oder Verkaufsleiter aufzusteigen. An der FH sind Studiengänge wie Small Business & Retail Management und/oder Handelswirtschaft logische Folgeausbildungen.</p>	<p>Internationale Abkommen Der Beruf Filialleiter Großhandel ist in den Niederlanden nicht reglementiert. Die Ausbildung zu diesem Beruf auf Qualifikationsniveau 4 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): 93494 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.

<p>Durchschnittliche Dauer des Unterrichts/der Ausbildung bis zum Abschlusszeugnis</p>	<p>4 Jahre (6400 Stunden Studienaufwand) (je nach Vorausbildung)</p>
---	---

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.