

Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss Geprüfter Verkaufsleiter im Lebensmittelhandwerk und Geprüfte Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk (Lebensmittelhandwerkfortbildungsprüfungsverordnung - LmhFortbPrüfV)

LmhFortbPrüfV

Ausfertigungsdatum: 10.11.2015

Vollzitat:

"Lebensmittelhandwerkfortbildungsprüfungsverordnung vom 10. November 2015 (BGBl. I S. 1980), die durch Artikel 7 der Verordnung vom 9. Dezember 2019 (BGBl. I S. 2153) geändert worden ist"

Stand: Geändert durch Art. 7 V v. 9.12.2019 | 2153

Fußnote

(+++ Textnachweis ab: 1.1.2016 +++)
(+++ Zur Nichtanwendung vgl. § 26 Abs. 3 Satz 2 +++)

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

Eingangsformel

Auf Grund des § 42 Absatz 1 in Verbindung mit Absatz 2 der Handwerksordnung, von denen Absatz 1 durch Artikel 283 der Verordnung vom 31. August 2015 (BGBl. I S. 1474) geändert worden ist, verordnet das Bundesministerium für Bildung und Forschung nach Anhörung des Hauptausschusses des Bundesinstituts für Berufsbildung im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie:

§ 1 Ziel der Prüfung und Bezeichnung des Fortbildungsabschlusses

- (1) Mit der Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss Geprüfter Verkaufsleiter im Lebensmittelhandwerk und Geprüfte Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk soll die auf einen beruflichen Aufstieg abzielende Erweiterung der beruflichen Handlungsfähigkeit nachgewiesen werden.
- (2) Der Fortbildungsabschluss wird in einem der Schwerpunkte Bäckerei, Konditorei oder Fleischerei erworben.
- (3) Die Prüfung wird von der zuständigen Stelle durchgeführt.
- (4) Durch die Erweiterung der beruflichen Handlungsfähigkeit sollen der Geprüfte Verkaufsleiter im Lebensmittelhandwerk und die Geprüfte Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk in der Lage sein, den Verkauf im Lebensmittelhandwerk eigenständig und verantwortlich zu planen, zu koordinieren und zu organisieren sowie Verkaufsstellen zu führen. Zudem sollen der Geprüfte Verkaufsleiter im Lebensmittelhandwerk und die Geprüfte Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk verkaufsfördernde und personalwirtschaftliche Leitungsaufgaben wahrnehmen können, die Ausbildung durchführen können sowie eigenverantwortlich Maßnahmen an neue Bedarfslagen im Bereich des Lebensmittelhandwerks anpassen können. Die erweiterte berufliche Handlungsfähigkeit umfasst auch die Fähigkeiten, als Führungskraft betriebswirtschaftliche, kaufmännische und rechtliche Probleme analysieren und bewerten zu können sowie unter Berücksichtigung aktueller Entwicklungen Lösungswege aufzeigen und dokumentieren zu können.
- (5) Zur erweiterten beruflichen Handlungsfähigkeit gehören im Einzelnen folgende Aufgaben:
 1. vorhandene Märkte analysieren und neue Märkte erschließen,

2. kurz-, mittel- und langfristige Vertriebskonzepte und Verkaufsaktivitäten entwickeln, umsetzen und auswerten,
3. Personal führen und anleiten sowie dessen Einsatz planen,
4. mit Geschäftspartnern, insbesondere mit Lieferanten sowie mit internen und externen Kunden, kommunizieren und kooperieren,
5. Verkauf organisieren und steuern,
6. Gastronomiekonzepte entwickeln und umsetzen,
7. Warenpräsentationskonzepte entwickeln, planen, vermitteln und die Umsetzung der Konzepte kontrollieren,
8. betriebliche Kennzahlen ermitteln, auswerten und zur betrieblichen Steuerung nutzen,
9. Qualitätsmanagement betrieblich gestalten und steuern,
10. Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen beurteilen,
11. Gründungs- und Übernahmeaktivitäten vorbereiten, durchführen und bewerten,
12. Unternehmensführungsstrategien entwickeln sowie
13. Ausbildung vorbereiten, organisieren, durchführen und abschließen.

(6) Die erbrachten Nachweise nach § 3 Absatz 1 Nummer 1 und 2 führen zusammen mit der erfolgreich abgelegten Prüfung nach § 3 Absatz 1 Nummer 3 zum anerkannten Fortbildungsabschluss „Geprüfter Verkaufsleiter im Lebensmittelhandwerk“ oder „Geprüfte Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk“.

§ 2 Voraussetzung für die Zulassung zur Prüfung

(1) Zur Prüfung ist zuzulassen, wer Folgendes nachweist:

1. eine erfolgreich abgelegte
 - a) Abschlussprüfung in dem anerkannten Ausbildungsberuf „Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk/ Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk“ und eine einjährige Berufspraxis,
 - b) Abschlussprüfung oder Gesellenprüfung oder Abschluss- oder Gesellenprüfung in einem anerkannten Ausbildungsberuf in der Lebensmittelherstellung oder in der Lebensmittelverarbeitung und eine einjährige Berufspraxis oder
 - c) Abschlussprüfung Kaufmann im Einzelhandel oder Kauffrau im Einzelhandel mit einer Bedienpraxis, die überwiegend im Lebensmittelhandel erworben wurde, und eine einjährige Berufspraxis oder
2. eine erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung oder Gesellenprüfung oder Abschluss- oder Gesellenprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und eine zweijährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis.

Die Berufspraxis muss jeweils inhaltlich wesentliche Bezüge zu den in § 1 Absatz 4 und 5 genannten Aufgaben haben.

(2) Abweichend von Absatz 1 ist zur Prüfung auch zuzulassen, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten erworben zu haben, die der beruflichen Handlungsfähigkeit vergleichbar sind und die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

§ 3 Teile des Fortbildungsabschlusses

(1) Für den Fortbildungsabschluss zum Geprüften Verkaufsleiter im Lebensmittelhandwerk und zur Geprüften Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk ist Folgendes erforderlich:

1. der Nachweis des Erwerbs der betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Qualifikationen nach § 4,
2. der Nachweis des Erwerbs der erworbenen berufs- und arbeitspädagogischen Qualifikationen nach § 5 und
3. die im Rahmen dieser Verordnung geregelte Prüfung der schwerpunktspezifischen Verkaufsleitungsqualifikationen nach den §§ 6 bis 24.

(2) Die Prüfung der schwerpunktspezifischen Verkaufsleitungsqualifikationen ist innerhalb von zwei Jahren ab der ersten abgelegten Prüfungsleistung in dieser Prüfung abzuschließen.

§ 4 Nachweis des Erwerbs der betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Qualifikationen

(1) Den Erwerb der betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Qualifikationen hat die zu prüfende Person nachzuweisen durch eine erfolgreich abgelegte Prüfung nach § 2 der Allgemeinen Meisterprüfungsverordnung vom 26. Oktober 2011 (BGBl. I S. 2149) in der jeweils geltenden Fassung.

(2) Die Prüfung darf nicht länger als fünf Jahre vor der ersten abgelegten Prüfungsleistung in der Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“ abgelegt worden sein.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 5 Nachweis des Erwerbs der berufs- und arbeitspädagogischen Qualifikationen

Den Erwerb der berufs- und arbeitspädagogischen Qualifikationen hat die zu prüfende Person nachzuweisen durch

1. eine erfolgreich abgelegte Prüfung nach den §§ 4 und 5 der Allgemeinen Meisterprüfungsverordnung in der jeweils geltenden Fassung,
2. eine erfolgreich abgelegte Prüfung nach § 4 der Ausbilder-Eignungsverordnung vom 21. Januar 2009 (BGBl. I S. 88) in der jeweils geltenden Fassung oder
3. eine andere erfolgreich abgelegte vergleichbare Prüfung vor einer öffentlichen oder staatlich anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 6 Inhalte der Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“

(1) In der Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“ wählt die zu prüfende Person einen der Schwerpunkte Bäckerei, Fleischerei oder Konditorei.

(2) In der Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“ werden folgende Handlungsbereiche geprüft:

1. Informationen zu Rohstoffen und Herstellungsweisen aufbereiten und weitergeben,
2. Vertriebskonzepte entwickeln,
3. Warenströme und Retourenmanagement organisieren,
4. Qualitätsmanagement gestalten, Maßstäbe für die Lebensmittelqualität bestimmen und die Einhaltung von Qualitätsvorgaben systematisch überwachen,
5. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen ermitteln und für die Verkaufsleitung nutzen,
6. Marketing- und Präsentationskonzepte planen, umsetzen und optimieren,
7. Gastronomiekonzepte für Imbiss, Café und Außer-Haus-Service ausgestalten und realisieren,
8. Verkaufs-, Verhandlungs- und Beratungsgespräche fachlich vorbereiten, führen und auswerten sowie
9. Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen führen, fördern und schulen.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 7 Handlungsbereich „Informationen zu Rohstoffen und Herstellungsweisen aufbereiten und weitergeben“

(1) Im Handlungsbereich „Informationen zu Rohstoffen und Herstellungsweisen aufbereiten und weitergeben“ soll die zu prüfende Person nachweisen, dass sie in der Lage ist, das Deklarieren der Waren entsprechend rechtlichen Erfordernissen zu steuern sowie Informationen zu Lebensmitteln, insbesondere zu Allergenen, kundengerecht aufzubereiten und Kunden sowie Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen zur Verfügung zu stellen.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Erstellen und Gestalten von Produktinformationen anhand eines vorgegebenen Produktes mit Zutatenliste, insbesondere Erstellen und Gestalten von Zutatenlisten, von Angaben zu Allergenen, von Nährwertberechnungen und von Verzehrempfehlungen, und
2. Entwickeln und Gestalten von Materialien für die Beratung von Kunden.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 8 Handlungsbereich „Vertriebskonzepte entwickeln“

(1) Im Handlungsbereich „Vertriebskonzepte entwickeln“ soll die zu prüfende Person nachweisen, dass sie in der Lage ist, den Markt systematisch zu beobachten und aus der Beobachtung Maßnahmen abzuleiten, auf Veränderungen des Absatzmarktes zu reagieren und Handlungsstrategien zu entwickeln sowie neue Märkte zu erschließen und neue Vertriebswege aufzuzeigen. Dabei soll die zu prüfende Person Sortimente gestalten und Marketinginstrumente anwenden.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Ableiten von Konsequenzen aus Markt- und Unternehmensanalysen für die Vertriebsstruktur, für Vertriebswege, für die Filialgröße und den Standort,
2. Festlegen der Ausrichtung von Verkaufsstätten und Produktpaletten,
3. Auswählen, Einführen und Bewerben neuer Produkte,
4. Festlegen von Wegen der Kunden- und Lieferantenansprache,
5. Entwickeln von Vorgaben für Betriebsabläufe,
6. Erarbeiten von Vorschlägen zu Ladeneinrichtung, Raumaufteilung und Ausstattung in Filialen sowie zur praktischen Umsetzung dieser Vorschläge unter Berücksichtigung der Ausrichtung und
7. Entwickeln eines Konzeptes für den Vertrieb über das Internet.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 9 Handlungsbereich „Warenströme und Retourenmanagement organisieren“

(1) Im Handlungsbereich „Warenströme und Retourenmanagement organisieren“ soll die zu prüfende Person nachweisen, dass sie in der Lage ist, auch unter Einsatz moderner Kommunikationstechnologien bei der Bestellung von Waren den Lagerbestand, die Haltbarkeit verderblicher Waren und saisonale Aspekte zu berücksichtigen sowie Lagerhaltung und Lagerführung zu gestalten und zu überwachen. Dabei sollen Daten rechnergestützter Kassensysteme ausgewertet, Konzepte für Logistik und Lagerwirtschaft entwickelt, diese Konzepte umgesetzt, die Umsetzung überwacht und die Konzepte verbessert sowie Retouren organisiert werden.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Organisieren und Überwachen des Wareneingangs,
2. Organisieren und Überwachen der Lagerung von Produkten,
3. Disponieren von Warenbeständen,

4. Programmieren und Auswerten von Daten aus rechnergestützten Kassensystemen sowie Ableiten von Konsequenzen für den Verkauf,
5. Organisieren von Transporten zum Bestimmungsort und
6. Einrichten und Optimieren eines Retourenmanagements.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 10 Handlungsbereich „Qualitätsmanagement gestalten, Maßstäbe für die Lebensmittelqualität bestimmen und die Einhaltung von Qualitätsvorgaben systematisch überwachen“

(1) Im Handlungsbereich „Qualitätsmanagement gestalten, Maßstäbe für die Lebensmittelqualität bestimmen und die Einhaltung von Qualitätsvorgaben systematisch überwachen“ soll die zu prüfende Person nachweisen, dass sie in der Lage ist, Maßnahmen zur Sicherstellung von Qualitätskriterien festzulegen und zu steuern sowie Vorschriften zu Lebensmittelrecht, Hygiene, Arbeits- und Gesundheitsschutz zu vermitteln und deren Einhaltung sicherzustellen.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Unterscheiden von Qualitätsmanagementsystemen,
2. Sicherstellen der Qualitätskontrolle von Produkten und Prozessen, Dokumentation der Ergebnisse der Qualitätskontrolle und Ableiten von Konsequenzen,
3. Dokumentieren und Auswerten von Temperaturen bei der Herstellung, der Lagerung und dem Transport von Lebensmitteln, Ableiten von Konsequenzen zur Prozessoptimierung,
4. Gewährleisten der Rückverfolgbarkeit von Produkten und
5. Anleiten der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zur Qualitätssicherung.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 11 Handlungsbereich „Betriebswirtschaftliche Kennzahlen ermitteln und für die Verkaufsleitung nutzen“

(1) Im Handlungsbereich „Betriebswirtschaftliche Kennzahlen ermitteln und für die Verkaufsleitung nutzen“ soll die zu prüfende Person nachweisen, dass sie in der Lage ist, betriebliche Abläufe zu erfassen und zu bewerten, auch unter Einsatz moderner Kommunikationstechnologien.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Ermitteln und Auswerten betriebswirtschaftlicher Kennzahlen zum Ableiten von Konsequenzen für Geschäfts- und Vertriebskonzepte,
2. Festlegen von Preisschienen,
3. Durchführen von Nachkalkulationen,
4. Entwickeln betrieblicher Vorgaben zur Angebotserstellung und
5. Entwickeln eines Anreizsystems für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen auf der Basis betriebswirtschaftlicher Kennzahlen.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 12 Handlungsbereich „Marketing- und Präsentationskonzepte planen, umsetzen und optimieren“

(1) Im Handlungsbereich „Marketing- und Präsentationskonzepte planen, umsetzen und optimieren“ soll die zu prüfende Person nachweisen, dass sie in der Lage ist, auch unter Einsatz moderner Kommunikationstechnologien Verkaufsfaktionen von handwerklich hergestellten Produkten zu planen, durchzuführen und auch unter

kalkulatorischen und gestalterischen Gesichtspunkten auszuwerten. Dabei soll die zu prüfende Person die Warenpräsentation in Theken und Regalen unter Berücksichtigung von Vorschriften zum Lebensmittelrecht und zur Hygiene veranlassen und optimieren, neue Produkte in bestehende Sortimente integrieren sowie Markenprodukte und Handelsware etablieren. In diesem Rahmen hat die zu prüfende Person zu zeigen, dass sie in der Lage ist, Verkaufsräume, insbesondere Läden und Marktstände, sowie Schaufflächen unter Berücksichtigung von saisonalen und regionalen Besonderheiten zu gestalten.

(2) In diesem Rahmen kann unter Berücksichtigung von Vorschriften zum Lebensmittelrecht und zur Hygiene Folgendes geprüft werden:

1. Planen einer Verkaufsaktion unter Betonung der handwerklichen Herstellung,
2. Gestalten eines Schaufensters, eines Präsentationstisches oder einer Filiale,
3. Anpassen der Warenpräsentationen an den Tageszyklus und
4. Integrieren neuer Produkte und Dienstleistungen in das Angebot.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 13 Handlungsbereich „Gastronomiekonzepte für Imbiss, Café und Außer-Haus-Service ausgestalten und realisieren“

(1) Im Handlungsbereich „Gastronomiekonzepte für Imbiss, Café und Außer-Haus-Service ausgestalten und realisieren“ soll die zu prüfende Person nachweisen, dass sie in der Lage ist, Produkte zu entwickeln und zu vermarkten, Herstellungsprozesse zu planen und zu überwachen sowie Gastronomiekonzepte zu entwickeln und zu integrieren und dabei die schwerpunktspezifischen Kompetenzen zu nutzen.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Erstellen eines Planes zur Organisation eines Gastronomiebetriebes,
2. Festlegen von Angebotspaletten,
3. Herstellen, Anrichten und Erläutern eines anlass- oder themenbezogenen Snackarrangements nach von der zu prüfenden Person festgelegter Angebotspalette,
4. Erstellen eines Personaleinsatzplanes und
5. Unterweisen in der Herstellung, im Servieren und im Erläutern von Getränken.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 14 Handlungsbereich „Verkaufs-, Verhandlungs- und Beratungsgespräche fachlich vorbereiten, führen und auswerten“

(1) Im Handlungsbereich „Verkaufs-, Verhandlungs- und Beratungsgespräche fachlich vorbereiten, führen und auswerten“ soll die zu prüfende Person nachweisen, dass sie in der Lage ist, durch Gesprächsführung Kunden zu gewinnen und zu binden, Anfrage-, Auftrags- und Reklamationsgespräche mit gewerblichen Kunden eigenverantwortlich zu führen und auszuwerten, Betriebsabläufe umfassend gegenüber Aufsichtsbehörden, Institutionen und Geschäftspartnern fachlich fundiert darzustellen und argumentativ zu vertreten sowie Verhandlungsgespräche insbesondere im Einkauf, Absatz und Vertrieb vorzubereiten und zu führen. Dabei soll die zu prüfende Person Instrumente zur Konfliktlösung anwenden und vermitteln.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Ermitteln der Anforderungen und Bedürfnisse von gewerblichen Kunden und Geschäftspartnern,
2. Unterbreiten und Erläutern komplexer Angebote,
3. service- und erfolgsorientiertes Führen von Verkaufsgesprächen,
4. Auswerten von Reklamationen und Beschwerden mit Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen mit dem Ziel der Qualitätsoptimierung,

5. erfolgsorientiertes Führen eines Verhandlungsgesprächs mit Geschäftspartnern und
6. Kommunizieren und Kooperieren mit der amtlichen Lebensmittelüberwachung oder anderen Kontrollinstanzen bei Überprüfungen.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 15 Handlungsbereich „Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen führen, fördern und schulen“

(1) Im Handlungsbereich „Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen führen, fördern und schulen“ soll die zu prüfende Person nachweisen, dass sie in der Lage ist, unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen verantwortlich zu führen und zu motivieren, Personal zu gewinnen, Teams zusammenzustellen und deren Zusammenarbeit zu entwickeln, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und deren Leistungen zu beurteilen, die berufliche Entwicklung der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen entsprechend den individuellen und den Unternehmensinteressen zu gestalten sowie Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der service- und verkaufsorientierten Kommunikation anzuleiten. Dabei soll die zu prüfende Person Instrumente zur Konfliktbewältigung im Team einsetzen.

(2) In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Durchführen eines lösungsorientierten Konfliktgesprächs,
2. Durchführen eines Kritik- und Beurteilungsgesprächs,
3. Führen, Dokumentieren und Auswerten eines Zielvereinbarungsgesprächs unter Berücksichtigung der Mitarbeitermotivation,
4. Durchführen einer Unterweisung für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen,
5. Durchführen eines Vorstellungsgesprächs und
6. Erläutern der Vorgehensweise bei der Personalgewinnung unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen und der betrieblichen Anforderungen.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 16 Gliederung der Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“

Die Prüfung gliedert sich in

1. eine schriftliche Prüfung und
2. eine praktische Prüfung.

§ 17 Schriftliche Prüfung

(1) Die schriftliche Prüfung umfasst alle Handlungsbereiche der §§ 7 bis 11.

(2) Die Aufgaben für die schriftliche Prüfung werden aus der Beschreibung einer betrieblichen Situation abgeleitet. Die Aufgaben werden handlungsbereichsübergreifend gestellt.

(3) Die Bearbeitungszeit beträgt 300 Minuten.

§ 18 Praktische Prüfung

(1) Die praktische Prüfung umfasst

1. eine Projektarbeit auf der Grundlage von § 12 oder § 13,
2. eine Arbeitsaufgabe auf der Grundlage von § 12 oder § 13, jeweils in Kombination mit § 15, sowie
3. eine Gesprächssimulation auf der Grundlage von § 14 oder § 15.

(2) Das Projekt für die Projektarbeit wird vom Prüfungsausschuss vorgegeben; Vorschläge der zu prüfenden Person können berücksichtigt werden.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 19 Projektarbeit

(1) Die Projektarbeit besteht aus

1. einer Projektmappe,
2. einer Präsentation des Konzeptes der Projektmappe und
3. einem Fachgespräch, das sich auf die Projektmappe und auf die Präsentation bezieht.

(2) Für die Projektmappe erstellt die zu prüfende Person ein Marketing- und Präsentationskonzept oder ein Gastronomiekonzept. Das Konzept soll Angaben zum Marketing, zur Kalkulation und zur organisatorischen Durchführung des Projektes beinhalten.

(3) Der Prüfungsausschuss soll den Umfang der Projektmappe eingrenzen. Die Projektmappe ist schriftlich anzufertigen. Die Bearbeitungszeit beträgt fünf Kalendertage.

(4) In der Präsentation und in dem Fachgespräch soll die zu prüfende Person nachweisen, dass sie in der Lage ist,

1. die fachlichen Zusammenhänge, die dem Projekt zugrunde liegen, aufzuzeigen,
2. das Konzept verkaufsfördernd darzustellen,
3. den Ablauf des Projektes zu begründen und
4. mit dem Projekt verbundene berufsbezogene Probleme sowie deren Lösungen darzustellen und dabei aktuelle branchenbezogene Entwicklungen zu berücksichtigen.

(5) Die Präsentation soll nicht länger als 20 Minuten dauern.

(6) Das Fachgespräch soll nicht länger als 10 Minuten dauern.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 20 Arbeitsaufgabe

(1) Im Rahmen der Arbeitsaufgabe soll die zu prüfende Person

1. einen Teil des von ihr erstellten Marketing- und Präsentationskonzeptes oder des Gastronomiekonzeptes praktisch umsetzen und
2. eine Schulungssimulation durchführen.

(2) Bei Abgabe der Projektmappe reicht die zu prüfende Person einen Vorschlag für die Arbeitsaufgabe beim Prüfungsausschuss ein und gibt die geplante Dauer der Schulungssimulation an. Die Schulungssimulation soll mindestens 30 und höchstens 60 Minuten dauern.

(3) Der Prüfungsausschuss legt die Arbeitsaufgabe und die Dauer der Schulungssimulation fest; dabei soll der Vorschlag der zu prüfenden Person berücksichtigt werden.

(4) In der Schulungssimulation soll die zu prüfende Person Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der praktischen Umsetzung des Konzeptes anleiten und neue Betriebsabläufe vermitteln; dabei soll sie die einzelnen Handlungsschritte vorführen und die Abläufe erläutern.

(5) Für die Bearbeitung der Arbeitsaufgabe und für die Durchführung der Schulungssimulation stehen der zu prüfenden Person einschließlich Vor- und Nachbereitung 300 Minuten zur Verfügung.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 21 Gesprächssimulation

(1) Im Rahmen der Gesprächssimulation führt die zu prüfende Person ein Verkaufs-, Verhandlungs-, Beratungs- oder Mitarbeitergespräch mit Bezug zu dem von ihr entwickelten Marketing- und Präsentationskonzept oder zu dem von ihr entwickelten Gastronomiekonzept.

(2) Die Gesprächssimulation soll nicht länger als 15 Minuten dauern.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 22 Befreiung von einzelnen Prüfungsbestandteilen

Wird die zu prüfende Person nach § 42c Absatz 2 der Handwerksordnung von der Ablegung einzelner Prüfungsbestandteile befreit, bleiben diese Prüfungsbestandteile für die Anwendung der §§ 23 und 24 außer Betracht. Für die übrigen Prüfungsbestandteile erhöhen sich die Anteile nach § 23 Absatz 3 Satz 1 oder § 24 Absatz 4 entsprechend ihrem Verhältnis zueinander. Allein diese Prüfungsbestandteile sind den Entscheidungen des Prüfungsausschusses zugrunde zu legen.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 23 Bewerten der Prüfungsleistungen

(1) Jede Prüfungsleistung ist nach Maßgabe der Anlage 1 mit Punkten zu bewerten.

(2) Als Prüfungsleistungen sind einzeln zu bewerten:

1. die schriftliche Prüfung nach § 17 und
2. in der praktischen Prüfung
 - a) die Projektmappe nach § 19 Absatz 2 und 3,
 - b) die Präsentation des Konzepts der Projektmappe nach § 19 Absatz 4 und 5,
 - c) das Fachgespräch nach § 19 Absatz 4 und 6,
 - d) die Arbeitsaufgabe nach § 20 und
 - e) die Gesprächssimulation nach § 21.

(3) Aus den einzelnen Bewertungen nach Absatz 2 Nummer 2 Buchstabe a bis e wird als Bewertung für die praktische Prüfung das gewichtete arithmetische Mittel berechnet. Dabei sind die Bewertungen wie folgt zu gewichten:

1. die Bewertung der Projektmappe mit 20 Prozent,
2. die Bewertung der Präsentation des Konzepts der Projektmappe mit 20 Prozent,
3. die Bewertung des Fachgesprächs mit 10 Prozent,
4. die Bewertung der Arbeitsaufgabe mit 30 Prozent und
5. die Bewertung der Gesprächssimulation mit 20 Prozent.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 24 Bestehen der Prüfung, Gesamtnote

(1) Die Prüfung ist bestanden, wenn ohne Rundung in folgenden Prüfungsleistungen jeweils mindestens 50 Punkte erreicht worden sind:

1. in der schriftlichen Prüfung und
2. in der praktischen Prüfung.

(2) Ist die Prüfung bestanden, ist die Bewertung für die praktische Prüfung kaufmännisch auf eine ganze Zahl zu runden.

(3) Den Bewertungen für die Prüfungsleistungen ist nach der Anlage 1 die jeweilige Note als Dezimalzahl zuzuordnen.

(4) Für die Bildung einer Gesamtnote ist als Gesamtpunktzahl das gewichtete arithmetische Mittel zu berechnen. Dabei werden die Bewertungen wie folgt gewichtet:

1. für die schriftliche Prüfung mit 40 Prozent und
2. für die praktische Prüfung mit 60 Prozent.

(5) Die Gesamtpunktzahl ist kaufmännisch auf eine ganze Zahl zu runden. Der gerundeten Gesamtpunktzahl wird nach Anlage 1 die Note als Dezimalzahl und die Note in Worten zugeordnet. Die zugeordnete Note ist die Gesamtnote.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 25 Zeugnisse

(1) Wer die Prüfung nach § 24 Absatz 1 bestanden hat, erhält von der zuständigen Stelle zwei Zeugnisse nach Maßgabe der Anlage 2 Teil A und B.

(2) Auf dem Zeugnis mit den Inhalten nach der *Anlage 2 Teil B* sind die Noten als Dezimalzahl mit einer Nachkommastelle und die Gesamtnote mit einer Nachkommastelle und in Worten anzugeben. Jede Befreiung nach § 22 ist mit Ort, Datum und der Bezeichnung des Prüfungsgremiums der anderen vergleichbaren Prüfung anzugeben.

(3) Die Zeugnisse können zusätzliche nicht amtliche Bemerkungen zur Information (Bemerkungen) enthalten, insbesondere

1. über den erworbenen Abschluss oder
2. auf Antrag der zu prüfenden Person über während oder anlässlich der Fortbildung erworbene besondere oder zusätzliche Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 25 Abs. 2 Satz 1 Kursivdruck: Wegen offensichtlicher Unrichtigkeit der Änderungsanweisung in Art. 7 Nr. 20 V v. 9.12.2019 I 2153 wurde die Angabe "Anlage 2 B" durch die Angabe "Anlage 2 Teil B" ersetzt

§ 26 Übergangsvorschriften

(1) Diesem Fortbildungsabschluss entsprechende Prüfungen nach den nach der Handwerksordnung in Kraft gesetzten Regelungen der Handwerkskammern, die vor Ablauf des 31. Dezember 2015 angemeldet wurden, werden bis zum 31. Dezember 2017 nach den bisherigen Vorschriften zu Ende geführt; insbesondere:

1. die Prüfung zum Verkaufsleiter/Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk (Bäckerei/Konditorei),
2. die Prüfung zum Verkaufsleiter/zur Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk,
3. die Prüfung zum Verkaufsleiter/zur Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk (HWK),
4. die Prüfung zum/zur Verkaufsleiter/Verkaufsleiterin im Lebensmittelhandwerk (Bäckerei),

5. die Prüfung zum/zur Verkaufsleiter/in im Nahrungsmittelhandwerk,
6. die Prüfung zum oder zur Verkaufsleiter/in im Nahrungsmittelhandwerk (HWK), zum/zur „Verkaufsleiter/in im Nahrungsmittelhandwerk“,
7. die Prüfung zum/zur „Verkaufsleiter/in im Nahrungsmittelhandwerk (HWK)“,
8. die Prüfung zum anerkannten Abschluss „Verkaufsleiter im Nahrungsmittelhandwerk (HWK)/Verkaufsleiterin im Nahrungsmittelhandwerk (HWK)“.

(2) Bei Prüfungen, die bis zum Ablauf des 30. September 2016 angemeldet werden, kann der Prüfling die Anwendung der bisherigen Vorschriften beantragen; die Prüfung ist in dem Fall bis zum 31. Dezember 2017 zu Ende zu führen.

(3) Die Wiederholungsprüfung kann auf Antrag des Prüflings auch nach dieser Verordnung durchgeführt werden; die Wiederholungsprüfung ist bis zum 31. Dezember 2017 zu Ende zu führen. § 24 Absatz 3 ist in diesem Fall nicht anzuwenden.

§ 26 Wiederholung der Prüfung „Schwerpunktspezifische Verkaufsleitungsqualifikationen“

(1) Ist die schriftliche oder die praktische Prüfung nicht bestanden, kann sie jeweils zweimal wiederholt werden.

(2) Die zu prüfende Person muss die Wiederholungsprüfung bei der zuständigen Stelle beantragen.

(3) Wer die praktische Prüfung nicht bestanden hat und innerhalb von zwei Jahren nach dem Tag des Nichtbestehens dieser Prüfung die Wiederholungsprüfung beantragt, ist von der schriftlichen Prüfung zu befreien, wenn diese in der vorangegangenen Prüfung mit mindestens „ausreichend“ bewertet worden ist.

(4) Auf Antrag kann im Fall der Wiederholung einer nicht bestandenen Prüfung auch eine bereits bestandene Prüfung wiederholt werden. In diesem Fall gilt nur das Ergebnis der letzten Prüfung.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

§ 27 Inkrafttreten

Diese Verordnung tritt am 1. Januar 2016 in Kraft.

Anlage 1 (zu den §§ 23 und 24) Bewertungsmaßstab und -schlüssel

(Fundstelle: BGBl. I 2019, 2176 - 2177)

Punkte	Note als Dezimalzahl	Note in Worten	Definition
100	1,0	sehr gut	eine Leistung, die den Anforderungen in besonderem Maß entspricht
98 und 99	1,1		
96 und 97	1,2		
94 und 95	1,3		
92 und 93	1,4		
91	1,5	gut	eine Leistung, die den Anforderungen voll entspricht
90	1,6		
89	1,7		
88	1,8		
87	1,9		
85 und 86	2,0		

Punkte	Note als Dezimalzahl	Note in Worten	Definition
84	2,1		
83	2,2		
82	2,3		
81	2,4		
79 und 80	2,5	befriedigend	eine Leistung, die den Anforderungen im Allgemeinen entspricht
78	2,6		
77	2,7		
75 und 76	2,8		
74	2,9		
72 und 73	3,0		
71	3,1		
70	3,2		
68 und 69	3,3		
67	3,4		
65 und 66	3,5		
63 und 64	3,6		
62	3,7		
60 und 61	3,8		
58 und 59	3,9		
56 und 57	4,0		
55	4,1		
53 und 54	4,2		
51 und 52	4,3		
50	4,4		
48 und 49	4,5	mangelhaft	eine Leistung, die den Anforderungen nicht entspricht, jedoch erkennen lässt, dass gewisse Grundkenntnisse noch vorhanden sind
46 und 47	4,6		
44 und 45	4,7		
42 und 43	4,8		
40 und 41	4,9		
38 und 39	5,0		
36 und 37	5,1		
34 und 35	5,2		
32 und 33	5,3		
30 und 31	5,4		
25 bis 29	5,5	ungenügend	eine Leistung, die den Anforderungen nicht entspricht und bei der selbst Grundkenntnisse fehlen
20 bis 24	5,6		
15 bis 19	5,7		
10 bis 14	5,8		

Punkte	Note als Dezimalzahl	Note in Worten	Definition
5 bis 9	5,9		
0 bis 4	6,0		

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)

Anlage 2 (zu § 25) Zeugnisinhalte

(Fundstelle: BGBl. I 2019, 2177 - 2178)

Teil A – Zeugnis ohne Prüfungsergebnisse:

1. Bezeichnung der ausstellenden Behörde,
2. Name und Geburtsdatum der geprüften Person,
3. Datum des Bestehens der Prüfung,
4. Bezeichnung des erworbenen Fortbildungsabschlusses nach § 1 Absatz 6,
5. Bezeichnung und Fundstelle dieser Fortbildungsordnung nach den Angaben im Bundesgesetzblatt unter Berücksichtigung erfolgter Änderungen dieser Verordnung,
6. Datum der Ausstellung des Zeugnisses samt Unterschrift der zuständigen Stelle.

Teil B – Zeugnis mit Prüfungsergebnissen:

Alle Angaben des Teils A sowie zusätzlich:

1. Benennung der geprüften Handlungsbereiche der schriftlichen Prüfung nach den §§ 7 bis 11 und Bewertung mit Punkten und als Note,
2. Benennung der geprüften Handlungsbereiche der praktischen Prüfung nach den §§ 12 bis 15 und Bewertung mit Punkten und als Note,
3. Benennung des gewählten Schwerpunktes nach § 1 Absatz 2,
4. die errechnete Gesamtpunktzahl für die gesamte Prüfung,
5. die Gesamtnote als Dezimalzahl,
6. die Gesamtnote in Worten,
7. Befreiungen nach § 22,
8. Vorliegen des Nachweises des Erwerbs der betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Qualifikationen nach § 4,
9. Vorliegen des Nachweises des Erwerbs der berufs- und arbeitspädagogischen Qualifikationen nach § 5.

Fußnote

(+++ Zur Anwendung vgl. §§ 1 u. 3 FortbVenÄndV6AnwV +++)