

# Handel und Verkauf



## Vom Auszubildenden zum Geschäftsleiter: Verkaufstalenten winkt eine steile Karriere

In Deutschland gibt es eine vielseitige Groß- und Einzelhandelsstruktur. Die Firmen wollen ihre Produkte verkaufen. Daraus resultieren anspruchsvolle Tätigkeiten mit glänzenden Entwicklungsperspektiven.

Das facettenreiche Angebot dualer Ausbildungen im Handel orientiert sich an den Bedürfnissen der Handelsbetriebe. Im **Einzelhandel** liegt der Schwerpunkt der zweijährigen Verkäuferausbildung auf dem Verkauf der Ware und der Kundenberatung. Bei der dreijährigen Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel stehen kaufmännische Prozesse wie Einkauf, Sortimentsgestaltung, Buchführung, Kalkulation, Marketing und Personal im Vordergrund.

In einigen Handelsbranchen gibt es zudem spezielle Ausbildungsberufe, mit denen branchenspezifische Anforderungen abgedeckt werden. So spielt z. B. bei den Drogisten auch der Vertrieb freiverkäuflicher Arzneimittel eine wichtige Rolle. Die Berufsausbildung zum Buchhändler qualifiziert für Tätigkeiten im Verlags-, Antiquariats- oder Sortimentsbereich. Begeisterung für Bücher und Literatur ist unabdingbar.

**Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement** sind nach ihrer dreijährigen Ausbildung in allen Branchen der Wirtschaft bei Unternehmen des Handels oder der Industrie tätig. Einsatzfelder sind die Beschaffung von Waren, Marketing und Vertrieb an Handel, Industrie und Dienstleistungsunternehmen im In- und Ausland sowie das Anbieten von waren- und kundenbezogenen Serviceleistungen. Sie wickeln insbesondere Außenhandels-geschäfte ab und bedienen Auslandsmärkte.

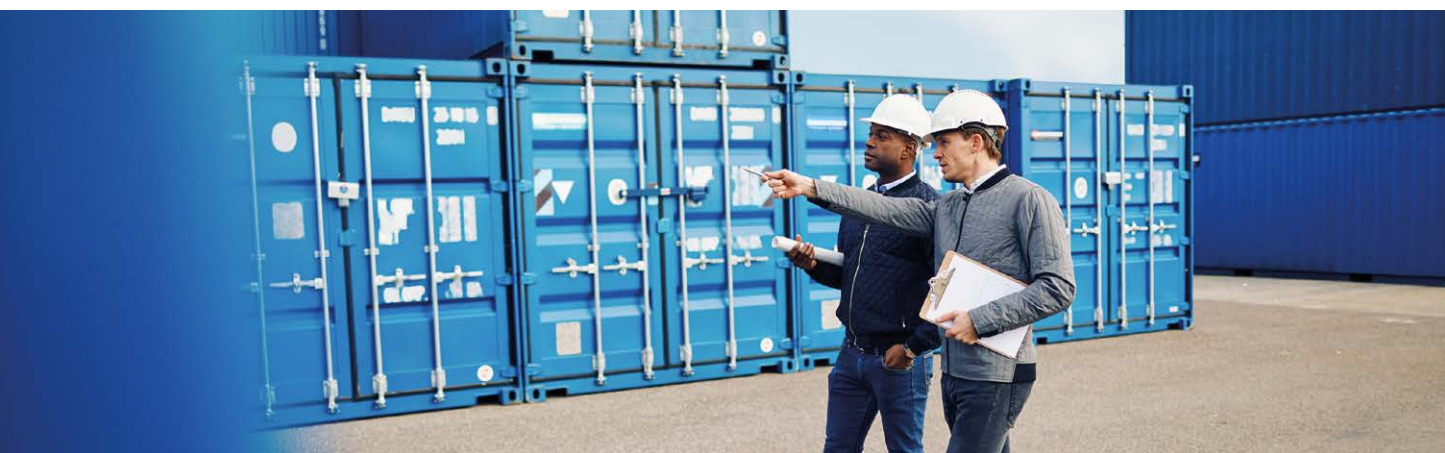
**Kaufleute im E-Commerce** sind im Groß- und Außenhandel, Einzelhandel, der Tourismusbranche, bei Herstellern und Dienstleistern tätig. Als Generalisten widmen sie ihre Aufmerksamkeit den permanenten Veränderungen der Vertriebskanäle und Strukturen und setzen neue Entwicklungen für ihren Bereich um. Dabei nutzen sie projektbezogenes Arbeiten und arbeiten an internen und externen Schnittstellen mit Marketing, IT, Logistik, Recht und Controlling zusammen.

So vielfältig wie die Ausbildungsberufe sind auch die Möglichkeiten der Weiterbildung in dieser Branche. **Fachkaufleute** für Außenwirtschaft bahnen Import- und Exportgeschäfte an und wickeln diese ab. Neben den branchenübergreifenden Qualifizierungen zum Fachwirt für Marketing, **Fachwirt** für Einkauf oder zum Wirtschaftsfachwirt sind der Fachwirt im E-Commerce und der Handelsfachwirt möglich. Insbesondere der Handelsfachwirt ist als Weiterbildungsabschluss mit fundiertem betriebswirtschaftlichen Wissen und handelsspezifischen Kenntnissen hoch anerkannt – beste Voraussetzung, um die Leitung einer Niederlassung oder Filiale zu übernehmen. Damit noch nicht genug: Um sich für die noch höhere Führungsebene in einem Unternehmen zu qualifizieren, können Fachwirte (und Fachkaufleute) die Weiterbildung zum Geprüften **Betriebswirt** ablegen. Diese verbindet anspruchsvolle betriebswirtschaftliche Theorie mit praxisnahem Managementwissen.

### Mehr zum Thema

Gesamtbroschüre  
„Das Beste aus Bildung machen“

 [bihk.de/bildung](https://bihk.de/bildung)



## Berufe und Abschlüsse: Handel und Verkauf



### Impressum

**Verleger und Herausgeber:** Bayerischer Industrie- und Handelskammertag (BIHK) e.V.

Vorstand: Dr. Eberhard Sasse und Dr. Manfred Göbl, Max-Joseph-Straße 2, 80333 München, ☎ +49 (0)89 5116-0 @ info@bihk.de 🌐 bihk.de

**Ansprechpartner:** Barbara Winbeck und Dr. Kirsten Albrecht, BIHK Berufliche Bildung

**Gestaltung:** Ideenmühle GmbH, Eckental. **Bildnachweis:** AdobeStock® Flamingo Images. **Hinweis:** Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Text die männliche Form verwendet. Selbstverständlich sind damit alle Geschlechter gleichermaßen gemeint. **Stand:** Dezember 2020