

Die Neuerungen bei beiden Einzelhandelsberufen

Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel

2017

Agenda

11.04.2017

1. Die zentralen Neuerungen (Folie 3)
2. Leitlinie für die Gestaltung der Ausbildungsordnung (Folie 4)
3. Was grundsätzlich bleibt (Folie 5)
4. Ausbildungsrahmenplan für Verkäufer (Folien 6-7)
5. Ausbildungsrahmenplan für Kaufleute im Einzelhandel (Folien 8-11)
6. Warenkundliche Anforderungen: Warenbereich, Warengruppe (Folien 12 - 14)
7. Prüfungen: Instrumente, Anforderungen, Bestehensregelungen
 - Grundsatz (Folie 15)
 - Verkäufer/in (Folien 16 - 19)
 - Kaufleute im Einzelhandel (Folien 20 – 24)
8. Anrechnung Verkäufer- auf Kaufleuteausbildung (Folie 25)
9. Inkrafttreten, Außerkrafttreten (Folie 26)
10. Rahmenlehrplan der KMK (Folie 27)
11. Schlussbemerkung (Folie 28)

1. Die zentralen Neuerungen

11.04.2017

- Besseres Aufgreifen der Digitalisierung im Handel
- Verbindung von Stationärem und Online-Handel
- Stärkung und Konkretisierung der Anforderungen an Waren- und Beratungskompetenzen
- Stärkung von Handlungs- und Kompetenzorientierung

2. Leitlinie für die Gestaltung der Ausbildungsordnung

11.04.2017



Bessere Orientierung der Ausbildungsinhalte am Modell der vollständigen Handlung und

Quelle: www.foraus.de

3. Was grundsätzlich bleibt

- Wahlqualifikationen im 2. und 3. Ausbildungsjahr^{11.04.2017}
- Zwei Ausbildungsberufe mit unterschiedlicher Ausbildungsdauer für alle Betriebsformen und Betriebsgrößen des Einzelhandels
- Gestreckte Abschlussprüfung (GAP) bei den Kaufleuten
- Zwischenprüfung (ZP) und Abschlussprüfung bei den Verkäufern
- Option zur Anrechnung von Prüfungsleistungen aus der Verkäuferprüfung bei Anschlussvertrag im 3jährigen Beruf
- Schriftliche und mündliche Prüfungsinstrumente

4. Ausbildungsrahmenplan: Verkäufer (I)

Pflichtbereiche	Zeitliche Zuordnung, empfohlene Dauer
Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes	Vor ZP, 12 Wochen
Warenpräsentation und Werbemaßnahmen	Nach ZP, 14 Wochen
Preiskalkulation	Nach ZP, 6 Wochen
Warenbestandskontrolle	Nach ZP, 10 Wochen
Warenannahme und -lagerung	Nach ZP, 10 Wochen
Verkaufen von Waren	Vor ZP, 12 Wochen
Servicebereich Kasse	Vor ZP, 10 Wochen

Ausbildungsrahmenplan: Verkäufer (II)



Berufsbildposition: Wahlqualifikationen 2. Aj (eine ist im Ausbildungsvertrag auszuweisen)	Zeitliche Zuordnung, empfohlene Dauer <small>11.04.2017</small>
Sicherstellung der Warenpräsenz	Nach ZP, 12 Wochen
Beratung von Kunden	Nach ZP, 12 Wochen
Kassensystemdaten und Kundenservice	Nach ZP, 12 Wochen
Werbung und Verkaufsförderung	Nach ZP, 12 Wochen

Pflichtbereiche	Zeitliche Zuordnung, empfohlene Dauer
Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften	Vor ZP, 6 Wochen
Bedeutung und Struktur des Einzelhandels und des Ausbildungsbetriebes	Vor ZP, 6 Wochen
Information und Kommunikation	Vor ZP, 6 Wochen
Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	Während der gesamten Ausbildungszeit
Umweltschutz	

5. Ausbildungsrahmenplan: Kaufleute im Einzelhandel (I)

Pflichtbereiche	Zeitliche Zuordnung, empfohlene Dauer
Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes	Vor GAP-Teil 1, 12 Wochen
Warenpräsentation und Werbemaßnahmen	Vor GAP-Teil 1, 14 Wochen
Preiskalkulation	Vor GAP-Teil 1, 6 Wochen
Warenbestandskontrolle	Vor GAP-Teil 1, 10 Wochen
Warenannahme und -lagerung	Vor GAP-Teil 1, 10 Wochen
Verkaufen von Waren	Vor GAP-Teil 1, 12 Wochen
Servicebereich Kasse	Vor GAP-Teil 1, 10 Wochen

Ausbildungsrahmenplan: Kaufleute im Einzelhandel (II)

Wahlqualifikationen 2. Aj (eine ist im Ausbildungsvertrag auszuweisen)	Zeitliche Zuordnung, empfohlene Dauer
Sicherstellung der Warenpräsenz	Vor GAP-Teil 1, 12 Wochen
Beratung von Kunden	Vor GAP-Teil 1, 12 Wochen
Kassensystemdaten und Kundenservice	Vor GAP-Teil 1, 12 Wochen
Werbung und Verkaufsförderung	Vor GAP-Teil 1, 12 Wochen

Pflichtbereiche	Zeitliche Zuordnung, empfohlene Dauer
Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften	Vor GAP-Teil 1, 6 Wochen
Bedeutung und Struktur des Einzelhandels und des Ausbildungsbetriebes	Vor GAP-Teil 1, 6 Wochen
Information und Kommunikation	Vor GAP-Teil 1, 6 Wochen
Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	Während der gesamten Ausbildungszeit
Umweltschutz	Während der gesamten Ausbildungszeit

Ausbildungsrahmenplan: Kaufleute im Einzelhandel (III)

11.04.2017

Pflichtqualifikation Einzelhandelsprozesse
(Nach GAP-Teil 1, 13 Wochen)

Drei Wahlqualifikationen nach GAP-Teil 1 (je 13
Wochen);

Auswahlregel: 1 aus Nr. 1-3 plus 2 weitere WQ

Die festgelegten Wahlqualifikationen sind im
Ausbildungsvertrag auszuweisen (Wechsel der WQ
erfordert Vertragsänderung)

Ausbildungsrahmenplan: Kaufleute im Einzelhandel (IV)

11.04.2017

Wahlqualifikationen		Je 13 Wochen nach GAP-Teil 1
1	Beratung von Kunden in komplexen Situationen	
2	Beschaffung von Waren	
3	Warenbestandssteuerung	
4	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	
5	Marketingmaßnahmen	
6	Onlinehandel	
7	Mitarbeiterführung und –entwicklung	
8	Vorbereitung unternehmerischer Selbständigkeit	

6. Warenkundliche Anforderungen (I)

Pflichtinhalte für alle Auszubildenden:

11.04.2017

- Kunden Überblick über gesamtes betriebliche Warensortiment geben
- Ausbildung in einem Warenbereich (strukturiert in Warengruppen, Artikeln und Sorten), der das gesamte oder einen Teil des betrieblichen Warensortiments umfassen kann
- Kunden über Eigenschaften und Möglichkeiten zur Verwendung von Waren (dieses Warenbereichs) unter Berücksichtigung von Aspekten der Nachhaltigkeit informieren
- Warenkennzeichnungen, Fachbegriffe und handelsübliche Bezeichnungen (auch fremdsprachige) für Waren anwenden
- Informationsquellen zum Erwerb von Warenkenntnissen nutzen

Wahlqualifikation „Beratung von Kunden“ (2. Aj.):

11.04.2017

- Verkaufs- und Beratungsgespräche erfolgsorientiert führen und dabei vertiefte Warenkenntnisse aus einem Warenbereich mit mindestens zwei Warengruppen anwenden
- Unterschiede zwischen Hersteller- und Handelsmarken im Beratungsgespräch herausstellen
- Kunden über qualitäts- und preisbestimmende sowie nachhaltigkeitsbezogene Merkmale und über Verwendungsmöglichkeiten der Artikel und Sorten informieren
- Qualitäts- und Gütesiegel im Verkaufs- und Beratungsgespräch herausstellen
- Trends und aktuelle Entwicklungen als Verkaufsargument nutzen
- Weitere Anforderungen an Beratungs- und Verkaufskompetenz

Wahlqualifikation „Beratung von Kunden in komplexen Situationen“ (3. Aj.):

- Verkaufs- und Beratungsgespräche erfolgsorientiert führen und dabei vertiefte Warenkenntnisse aus einem Warenbereich mit mindestens zwei Warengruppen anwenden, dabei Leistungsversprechen des Unternehmens vertreten
- Unterschiede zwischen Hersteller- und Handelsmarken im Beratungsgespräch herausstellen
- Die Gesundheits- und Umweltverträglichkeit sowie die Nachhaltigkeit von Waren beurteilen und Kunden hierüber informieren
- Kunden über qualitäts- und preisbestimmende sowie nachhaltigkeitsbezogene Merkmale und über Verwendungsmöglichkeiten der Artikel und Sorten informieren
- Qualitäts- und Gütesiegel im Verkaufs- und Beratungsgespräch herausstellen
- Trends und aktuelle Entwicklungen als Verkaufsargument nutzen
- Weitergehende Anforderungen an Beratungs- und Verkaufskompetenz (u.a. Stressbehandlung, Umgang mit Konflikten)

7. Prüfungen: Grundsatz

- Verkäufer:
 - Zwischenprüfung zu Beginn des 2. Ausbildungsjahres
 - Abschlussprüfung am Ende der Ausbildung (schriftlich und mündlich)
- Kaufleute im Einzelhandel:
 - Gestreckte Abschlussprüfung wird in Dauerrecht überführt
 - Teil 1: schriftlich am Ende des 2. Aj., identisch mit schriftlicher Verkäuferprüfung
 - Teil 2: schriftlich und mündlich am Ende der Ausbildung
- Prüfungsgegenstand sind jeweils:
 - die für den relevanten Zeitraum im Ausbildungsrahmenplan aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie
 - der im Berufsschulunterricht zu vermittelnde Lehrstoff, soweit er den im Ausbildungsrahmenplan aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten entspricht

11.04.2017

Prüfungen: Verkäufer (I)

- Zwischenprüfung (Ziel: Ermittlung des Ausbildungsstandes): 11.04.2017
 - Prüfungsbereich Verkaufsprozesse (bisher: Verkauf und Marketing, Kassieren und Rechnen, Wirtschafts- und Sozialkunde)
 - Schriftliche Bearbeitung praxisbezogener Aufgaben
 - Dauer: 90 Minuten (bisher: höchstens 120 Minuten)
 - Ziel: Prüfling soll nachweisen, dass er
 - über das Waren- und Dienstleistungsangebot des Betriebes informieren
 - Waren verkaufen und kundenorientiert im Servicebereich Kasse handeln und
 - Vorschriften zur Sicherheit und zum Gesundheitsschutz bei der Arbeit sowie zum Umweltschutz einhaltenkann.

Prüfungen: Verkäufer (II)

- Abschlussprüfung (schriftliche Bearbeitung praxisbezogener Aufgaben; Fallbezogenes Fachgespräch)
- Ziel: Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit

Die schriftlichen Prüfungsbereiche:

11.04.2017

Prüfungsbereich	Ziele	Dauer
Verkauf und Werbemaßnahmen	Werbemaßnahmen einsetzen, Waren-, Beratungs- und Verkaufsgespräche unter Anwendung von Waren- und Kommunikationskenntnissen führen, Waren kunden- und dienstleistungsorientiert verkaufen, Beschwerden und Reklamationen bearbeiten, Formen der Konfliktlösung anwenden; verkaufsrelevante Rechtsvorschriften einhalten	90 Minuten (bisher: höchstens 120 Min.)
Warenwirtschaft und Kalkulation	Wareneingang und Warenlagerung kontrollieren und erfassen; Warenwirtschaftsdaten für die Steuerung und Kontrolle des Warenflusses sowie die Preiskalkulation nutzen und daraus Handlungsvorschläge ableiten; verkaufsbezogene Rechenvorgänge durchführen	60 Minuten (bisher: höchstens 90 Min.)
Wirtschafts- und Sozialkunde	Allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen und beurteilen	60 Minuten (bisher: höchstens 60 Min.)

Prüfungen: Verkäufer (III)

- Prüfungsbereich: Fachgespräch in der Wahlqualifikation
- Nachzuweisende Kompetenzen:
 - Berufstypische Aufgabenstellungen erfassen, Probleme und Vorgehensweisen erörtern, Problemlösungen entwickeln und begründen und dabei Warenkenntnisse nutzen
 - Kunden- und serviceorientiert handeln und dabei wirtschaftliche und ökologische Zusammenhänge berücksichtigen und Rechtsvorschriften anwenden
- Instrument: Fallbezogenes Fachgespräch
- Ablauf:
 - Die Wahlqualifikation ist Grundlage für die Aufgabenstellung
 - Prüfungsausschuss stellt zwei praxisbezogene Aufgaben zur Wahl, der Prüfling wählt eine aus
 - Vorbereitungszeit: 15 Minuten
 - Dauer des Fachgesprächs: höchstens 20 Minuten
 - Das Fachgespräch wird mit einer Darstellung des Lösungswegs durch den Prüfling eingeleitet
 - Ein im Betrieb vermittelter und im Ausbildungsnachweis dokumentierter Warenbereich ist im Fachgespräch zu berücksichtigen

11.04.2017

Prüfungen: Verkäufer (IV)

- Gewichtung der Prüfungsleistungen und Bestehensregelung
- Gewichtung:
 - Verkauf und Werbemaßnahmen: 25%
 - Warenwirtschaft und Kalkulation: 15%
 - Wirtschafts- und Sozialkunde: 10%
 - Fachgespräch in der Wahlqualifikation: 50%
- Bestehensregelung:
 - Gesamtergebnis: Mindestens „ausreichend“ (= 50 Punkte),
 - Fachgespräch in der Wahlqualifikation: Mindestens „ausreichend“,
 - Mindestens zwei weitere Prüfungsbereiche mit „ausreichend“ **und**
 - In keinem Prüfungsbereich ein „ungenügend“
- Mündliche Ergänzungsprüfung von etwa 15 Minuten möglich auf Antrag des Prüflings in einem der schriftlichen Prüfungsbereiche (Gewichtung schriftlich – mündlich mit 2 zu 1), wenn
 - der Prüfungsbereich mit schlechter als „ausreichend“ bewertet wurde und
 - die mündliche Ergänzungsprüfung den Ausschlag für das Bestehen geben kann

Prüfungen: Kaufleute im Einzelhandel (I)

11.04.2017

- Gestreckte Abschlussprüfung (GAP) bleibt!
- Keine Zwischenprüfung zur Feststellung des Ausbildungsstandes
- Ziel der GAP: Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit in beiden Teilen
- Teil 1 der GAP: Am Ende des zweiten Ausbildungsjahres (drei schriftliche Prüfungsbereiche – exakt wie in der Verkäuferprüfung)
- Teil 2 der GAP: Am Ende der Ausbildung (ein schriftlicher und ein mündlicher Prüfungsbereich)

Prüfungen: Kaufleute im Einzelhandel (II)

Teil 1 der GAP:
praxisbezogene Aufgaben schriftlich bearbeiten

Prüfungsbe- reich	Ziele	Dauer
Verkauf und Werbemaß- nahmen	Werbemaßnahmen einsetzen, Beratungs- und Verkaufsgespräche unter Anwendung von Waren- und Kommunikationskenntnissen führen, Waren kunden- und dienstleistungsorientiert verkaufen, Beschwerden und Reklamationen bearbeiten, Formen der Konfliktlösung anwenden; verkaufsrelevante Rechtsvorschriften einhalten	90 Minuten (bisher: höchstens 120 Min.)
Warenwirt- schaft und Kalkulation	Wareneingang und Warenlagerung kontrollieren und erfassen; Warenwirtschaftsdaten für die Steuerung und Kontrolle des Warenflusses sowie die Preiskalkulation nutzen und daraus Handlungsvorschläge ableiten; verkaufsbezogene Rechenvorgänge durchführen	60 Minuten (bisher: höchstens 90 Min.)
Wirtschafts- und Sozialkunde	Allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen und beurteilen	60 Minuten (bisher: höchstens 60 Min.)

Prüfungen: Kaufleute im Einzelhandel (III)

Teil 2 der GAP:

Schriftliche Bearbeitung praxisbezogener Aufgaben

Prüfungsbe- reich	Ziele	Dauer
Geschäfts- prozesse im Einzelhan- del	<p>Komplexe Arbeitsaufträge handlungsorientiert bearbeiten, fachliche, wirtschaftliche und soziale Zusammenhänge analysieren, Lösungen entwickeln und dabei Instrumente der betriebswirtschaftlichen Steuerung und Kontrolle, der Personalwirtschaft und des Marketing nutzen</p> <p>Zugrunde zu legen sind bei der Aufgabenstellung die Gebiete</p> <ul style="list-style-type: none">• Einkauf,• Sortimentsgestaltung,• logistische Prozesse oder• Verkauf.	120 Minuten (bisher: höchstens 105 Min.)

Teil 2 der GAP: Fallbezogenes Fachgespräch



Prüfungsbe- reich	Ziele, Instrument	Dauer
Fachge- spräch in der Wahlquali- fikation	<ul style="list-style-type: none">• Berufstypische Aufgabenstellungen erfassen, Probleme und Vorgehensweisen erörtern, Problemlösungen entwickeln und begründen sowie dabei Warenkenntnisse nutzen• kunden- und serviceorientiert handeln und dabei wirtschaftliche und ökologische Zusammenhängen berücksichtigen sowie Rechtsvorschriften anwenden	Höchstens 20 Minuten; 15 Minuten Vorbereitungs- zeit

Ablauf:

- Eine der drei im Ausbildungsvertrag ausgewiesenen Wahlqualifikationen ist Grundlage für die Aufgabenstellungen
- Prüfungsausschuss stellt zwei praxisbezogene Aufgaben zur Wahl, der Prüfling wählt eine aus
- Das Fachgespräch wird mit einer Darstellung des Lösungswegs durch den Prüfling eingeleitet
- Ein im Betrieb vermittelter und im Ausbildungsnachweis dokumentierter Warenbereich ist im Fachgespräch zu berücksichtigen

Gewichtung der Prüfungsleistungen und Bestehensregelung

- Gewichtung:
 - Verkauf und Werbemaßnahmen: 15%
 - Warenwirtschaft und Kalkulation: 10%
 - Geschäftsprozesse im Einzelhandel: 25%
 - Fachgespräch in der Wahlqualifikation: 40%
 - Wirtschafts- und Sozialkunde: 10%
- Bestehensregelung:
 - Gesamtergebnis von Teil 1 und 2: Mindestens „ausreichend“ (= 50 Punkte)
 - „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“: Mindestens „ausreichend“
 - Fachgespräch in der Wahlqualifikation: Mindestens „ausreichend“
- Mündliche Ergänzungsprüfung von etwa 15 Minuten möglich auf Antrag des Prüflings im Prüfungsbereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ (Gewichtung schriftlich – mündlich mit 2 zu 1), wenn
 - der Prüfungsbereich mit schlechter als „ausreichend“ bewertet wurde und
 - die mündliche Ergänzungsprüfung den Ausschlag für das Bestehen geben kann
- Prüfungsleistungen aus Teil 1, die schlechter als ausreichend sind, können erst im Rahmen einer Wiederholungsprüfung nach Nicht-Bestehen der GAP verbessert werden

8. Anrechnung der Verkäufer- auf die Kaufleuteausbildung

11.04.2017

- Die erfolgreich abgeschlossene Verkäuferausbildung kann im Umfang von zwei Jahren auf die Kaufleuteausbildung angerechnet werden; es ist ein neuer Ausbildungsvertrag mit neuer Probezeit von mindestens einem Monat erforderlich
- Im Falle der Anrechnung stehen die in der Verkäuferprüfung erbrachten Leistungen der Prüfungsbereiche Verkauf und Werbemaßnahmen, Warenwirtschaft und Kalkulation sowie Wirtschafts- und Sozialkunde den entsprechenden Prüfungsbereichen aus Teil 1 der GAP bei den Kaufleuten im Einzelhandel gleich. Die Prüfungsleistungen werden „1 zu 1“ übernommen.

Keine Anrechnung von Prüfungsleistungen aus der Kaufleuteprüfung auf die Verkäuferprüfung möglich!

- Es ist aus rechtlichen Gründen nicht möglich, Auszubildenden, die nach Teil 1 der KiE-Prüfung auf die Verkäuferausbildung umsteigen wollen, zu ermöglichen, die Prüfungsleistungen von Teil 1 als schriftliche Prüfungsleistungen im Verkäuferberuf anerkennen zu lassen, so dass dann nur noch das Fallbezogene Fachgespräch aus der Verkäuferprüfung hätte absolviert werden müssen (Gründe: Grundsatz der Prüfungseinheit, nur eine vollständig absolvierte Ausbildung kann auf eine andere „angerechnet“ werden)

9. Inkrafttreten, Außerkrafttreten

- Die neue Verordnung tritt zum 1. August 2017 in Kraft
- Gleichzeitig treten außer Kraft:
 - die Verordnung Einzelhandelsberufe aus 2004 und
 - die Erprobungsverordnung Kaufleute im Einzelhandel (Gestreckte Abschlussprüfung und Wahlqualifikation Grundlagen unternehmerischer Selbständigkeit) aus 2009
- Zum 1.8.2017 bereits ins 2. Ausbildungsjahr laufende Ausbildungsverträge werden unverändert zu Ende geführt. Ein Umschreiben auf die neue Verordnung ist nicht möglich.
- Ab dem 1.8.2017 startende Ausbildungsverträge können nur nach der neuen Verordnung geschlossen werden. Wenn die Ausbildung aber bereits vorher beginnt, dann sollten IHKn auch Ausbildungsverträge nach neuer Verordnung akzeptieren oder ggfs. einen Vertrag nach alter Verordnung zum 1.8.17 unbürokratisch umschreiben.
- Übergangsregelung geplant für erfolgreiche Verkäufer mit Anschlussvertrag, der erst nach dem 1.8. starten kann, damit Teil 2 der Prüfung noch nach VO 2009 durchgeführt und die erbrachten Prüfungsleistungen angerechnet werden können.

11.04.2017

10. Rahmenlehrplan der KMK

- Rahmenlehrplan von 2004 wird angesichts der sehr abstrakten Inhalte nur in Teilen aktualisiert:
 - Berufsbezogene Vorbemerkungen: Hinweis auf Wechselwirkungen stationärer mit Online-Handel und Nutzung von Warenwirtschaftssystemen
 - LF 10 (Besondere Verkaufssituationen bewältigen): Neu ist Hinweis auf Verkaufen mit technischen Hilfsmitteln
 - LF 12 (Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden): Inhaltliche Anreicherung um Multi-Channel, Wettbewerb mit Onlinehandel und Onlinemarketing; Ausweitung um 20 U-Stunden
 - LF 14 (Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln): Reduzierung um 20 U-Stunden

11.04.2017

Laut KMK ist es Aufgabe der Berufsschulen, die Lernsituationen laufend an die aktuellen Anforderungen und Gegebenheiten im Einzelhandel anzupassen; im Rahmen der Lehrerfortbildung werde dies thematisiert

11. Schlussbemerkung

11.04.2017

Die Modernisierung der Ausbildungsordnung für die beiden Einzelhandelsberufe bietet gute Chancen für die Fachkräftesicherung im durch digitalen Wandel geprägten Einzelhandel.

2018 erfolgt die Ergänzung durch den vom HDE initiierten neuen Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce.

Diese drei Ausbildungsberufe bilden eine hervorragende Basis für berufliche Entwicklung und Karriere und den Zugang zu den Fortbildungsberufen Handelsfachwirt/in, Fachwirt/in für Vertrieb im Einzelhandel und Fachwirt/in für E-Commerce (neu ab 2018).