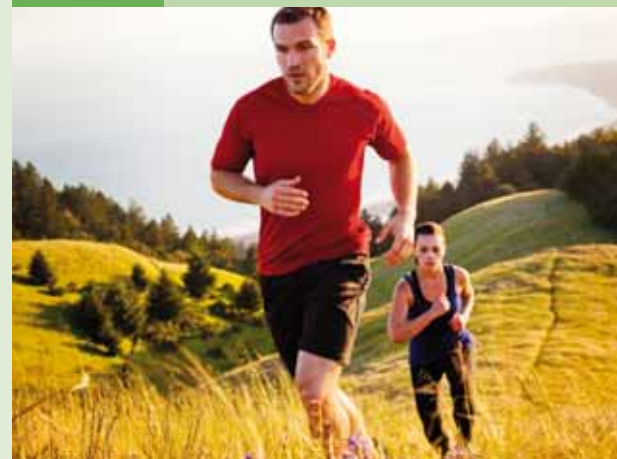


Studienbeschreibung

Geprüfter Handelsfachwirt/-in
(IHK), Handelsfachwirt/-in mit
Schwerpunkt Sporthandel (IST)



Der Markt

Der Sportartikelmarkt hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Die steigende Internationalisierung, der Einstieg zahlreicher neuer Anbieter und der immer härter geführte Preiskampf bei Produktion und Einkauf von Sportartikeln haben einen erheblichen Einfluss sowohl auf die Produzenten als auch auf die Sportartikelhändler.

Auf Seiten der Sportartikelhändler kämpfen die „Sporthandelsgiganten“ mit immer neuen Dumping-Angeboten um Marktanteile. Im Freizeitbereich können häufig Trendsportarten und Trendartikel die Umsatzentwicklung positiv beeinflussen und das Teamsportangebot hat durch die Fußballweltmeisterschaft 2006 weitere Impulse erhalten. Auch der Outdoorbereich mit seinen zahlreichen Facetten beschert den Händlern und Herstellern derzeit sehr gute Umsätze. Bestimmte Produkte obliegen aber auch saisonalen Einflüssen und werden von externen Faktoren stark beeinflusst. So führte der nahezu ausgebliebene Winter 2006/2007 zu enormen Umsatzeinbrüchen und gravierenden Veränderungen im Wintersportgeschäft.

Der Druck auf die Verkaufspreise ist ein Kennzeichen der Branche, gehört doch das „sportliche Feilschen“ um Preise mittlerweile zum fixen Bestandteil des Alltags eines Sporthändlers. Das immer stärker werdende Preisempfinden der Käufer, verstärkt durch die ständig steigende Preistransparenz, ist weiterhin zu nennen. Auch das Thema Onlineshopping erhöht den Druck auf den Fachhandel enorm. Das Erfolgsrezept der Zukunft wird deshalb umso mehr von der unternehmenseigenen Flexibilität, der Kundenorientierung und qualifizierten Mitarbeitern geprägt sein. Hier ist der Service am Kunden mit einer professionellen Einstellung zum gesamten Geschäftsalltag stark gefragt. Das frühe Erkennen von Trends und die schnelle Umsetzung neu aufkommender Sportarten bzw. sportlicher Freizeitaktivitäten sind wesentliche Erfolgsfaktoren im Sporthandel. Hierzu bedarf es des notwendigen Markt-Know-hows, aber auch psychologische Komponenten sind bei Verkaufsgesprächen und der Kundenpflege nicht zu vernachlässigen.

Auch in der Sportartikelindustrie haben gravierende Veränderungen stattgefunden. Familienbetriebe wandelten sich zu börsennotierten Konzernen mit einer weltweiten Verflechtung und Präsenz auf internationalen Märkten. In Deutschland sind Arbeitskräfte der Branche meist im Dienstleistungsbereich angesiedelt, da die Produktion größtenteils in Billiglohnländer verlagert wurde. Mittelständische Unternehmen bemühen sich um innovative Produkte, die mithilfe qualifizierter Mitarbeiter produziert werden sollen. Deutschland nimmt seit vielen Jahren eine führende Rolle bei der Herstellung von Sportartikeln auf dem internationalen Markt ein, aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs müssen alle Beteiligten daran arbeiten, diese Ausnahmestellung zu stabilisieren.

Das IST-Studieninstitut bildet Handelsfachwirte im Hinblick auf die Anforderungen der Branche bedarfsgerecht aus. Durch unsere langjährige Zusammenarbeit mit der IHK Düsseldorf und zahlreichen Praxispartnern genießen wir einen hervorragenden Ruf in der Welt des Sports. Unsere praxisorientierte Weiterbildung zum geprüften Handelsfachwirt mit dem Schwerpunkt Sporthandel bietet Mitarbeitern und Quereinsteigern spezielles Wissen für eine erfolgreiche Tätigkeit in dieser turbulenten und abwechslungsreichen Branche. Das notwendige Know-how wird Ihnen im Rahmen der Weiterbildung in einer Kombination von Studienheften und Präsenzphasen vermittelt. Das Erlernen der theoretischen Grundlagen anhand von Studienheften bietet Ihnen eine größtmögliche örtliche und zeitliche Flexibilität. Das unerlässliche Praxiswissen erlernen Sie in den Präsenzphasen, in denen Sie anhand von Praxisprojekten und der Bearbeitung von Fallstudien erste Erfahrungen sammeln.

Aufgaben und Tätigkeitsfelder

Mit einem Abschluss zum geprüften Handelsfachwirt Schwerpunkt Sporthandel (IST) qualifizieren Sie sich für verantwortungsvolle Positionen in einem breiten Spektrum des Sporthandels und der Sportartikelindustrie. Als mögliche Tätigkeitsfelder können genannt werden:

Sporthändler

Neben den großen Sporthandelsketten sind auch kleine, privat geführte Fachgeschäfte immer wieder auf der Suche nach qualifiziertem Personal. Das Tagesgeschäft im Sporthandel ist in organisatorischer und planerischer Hinsicht von einer wachsenden Komplexität gekennzeichnet. Das Aufgabenspektrum kann je nach Größe des Unternehmens variieren. Von der Sortimentsgestaltung, Beschaffung und Lagerhaltung bis hin zur Absatz- und Marketingplanung fallen zahlreiche Tätigkeiten im Rahmen einer Beschäftigung in diesem Bereich an.

Sportartikelhersteller

Mit seinen großen Sportartikelherstellern nimmt Deutschland auf dem internationalen Markt eine führende Rolle im produzierenden Sportbereich ein. Gerade diese Unternehmen, aber auch kleine Produzenten, welche sich meist auf Nischenprodukte spezialisieren, melden erhöhten Bedarf an qualifizierten kaufmännischen Arbeitskräften.

Weiterbildungsinhalte und Qualifikationen

Wie Sie sehen, verlangen immer komplexere Strukturen in der Sportartikelbranche nach qualifizierten Mitarbeitern. Daher vermittelt Ihnen die Weiterbildung zum geprüften Handelsfachwirt Schwerpunkt Sporthandel (IST):

Handlungsfeldübergreifende Qualifikationen:

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind sowohl für die Führung eines Betriebes als auch für die effiziente ökonomische Arbeit einer einzelnen Abteilung unerlässlich. Im Rahmen Ihrer Weiterbildung werden Sie lernen, Unternehmensentscheidungen mithilfe betriebswirtschaftlicher Daten sowie zahlreicher Controllinginstrumente zu treffen. Wir verschaffen Ihnen zusätzlich ein rechtliches und steuerliches Fundament, damit Sie sich in Ihrer praktischen Tätigkeit immer „auf sicherem Boden“ bewegen können. Aber betriebswirtschaftliches Wissen allein führt nicht zwangsläufig zum Erfolg, denn Sie benötigen in einem Unternehmen unabdingbar auch gute „Mitspieler“. Durch die Kenntnisse, die wir Ihnen im Bereich „Personalmanagement“ vermitteln, lernen Sie, mit den entsprechenden kommunikativen Mitteln eine fruchtbare Arbeitsatmosphäre zu schaffen.

Handlungsspezifische Qualifikationen:

Neben den handlungsübergreifenden Qualifikationen erhalten Sie im Rahmen Ihres Studiums zum geprüften Handelsfachwirt Schwerpunkt Sporthandel (IST) fachspezifisches und berufsqualifizierendes Know-how. Dabei stehen die aktuellen Entwicklungen im Sporthandel und der Sportartikelindustrie ebenso wie die Besonderheiten der Mitarbeiterführung und des Personalmanagements auf dem Lehrplan. Darüber hinaus vermitteln wir Ihnen Wissen über die Sortimentsplanung und das Sortimentsmanagement in der Sportartikelbranche. Spezifische Kenntnisse erwerben Sie zusätzlich in der Beschaffung, der Logistik und der Lagerhaltung. Weiterer Schwerpunkte sind der Vertrieb von der Marktforschung bis hin zum Marketingkonzept und das Informationsmanagement mit branchenspezifischen Warenwirtschaftssystemen und modernen EDV-Verfahren.

Im Folgenden sehen Sie eine Aufstellung der verschiedenen Studienhefte:

Monat	Vermittlungsform	Inhalt
1. Monat	Studienheft 1	Volkswirtschaftslehre
	Studienheft 2	Arbeitsmethodik
2. Monat	Studienheft 3	Allgemeine Betriebswirtschaftslehre
	Präsenzphase 1	Arbeitsmethodik und VWL + Verkauf
3. Monat	Studienheft 4	Spezielle Betriebswirtschaftslehre des Handels
	Studienheft 5	Rechnungswesen und Controlling im Handel + EA*
4. Monat	Studienheft 6	Recht
	Studienheft 7	Handelsrecht
	Präsenzphase 2	Rechnungswesen und Controlling
5. Monat	Studienheft 8	Unternehmensführung im Handel
6. Monat	Studienheft 9	Grundlagen des Personalmanagements
7. Monat	Studienheft 10	Personalmanagement im Handel
8. Monat	Seminarskript	Begleitbrief: EDV im Handel
	Studienheft 11	Informationsmanagement – EDV + EA*
9. Monat	Studienheft 12	Funktion und Struktur der Sportartikelbranche
10. Monat	Studienheft 13	Das Konsumfeld Sport
11. Monat	Studienheft 14	Das 1 x 1 des Vertriebs + EA*
12. Monat	Studienheft 15	Sortimentsplanung im Sporthandel
13. Monat	Präsenzphase 3	Sortimentsmanagement – Praxisbeiträge aus Handel und Industrie
14. Monat	Studienheft 16	Beschaffung im Sporthandel
15. Monat	Studienheft 17	Lagerhaltung und Logistik im Sporthandel + EA*
16. Monat	Studienheft 18	Absatz- und Marketingplanung im Handel
17. Monat	Studienheft 19	Erfolgreiche Marketingkonzeption im Sporthandel + EA*
18. Monat	Präsenzphase 4	Prüfungsvorbereitung

(* EA = Einsendearbeit)

Nachfolgend möchten wir Ihnen die Inhalte der einzelnen Studienhefte vorstellen:

Studienhefte

STUDIENHEFT 1:

Volkswirtschaftslehre

- Grundbegriffe der Volkswirtschaft
- Der volkswirtschaftliche Produktionsprozess
- Makroökonomische Theorie
- Mikroökonomische Theorie
- Internationale Verflechtung



STUDIENHEFT 2:

Arbeitsmethodik

- Aufgaben und Ziele der Betriebswirtschaftslehre
- Betriebswirtschaftliche Steuerungsgrößen
- Faktoren der Standortentscheidung
- Betriebliche Funktionsbereiche

STUDIENHEFT 3:

Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

- Aufgaben und Ziele der Betriebswirtschaftslehre
- Betriebswirtschaftliche Steuerungsgrößen
- Faktoren der Standortentscheidung
- Betriebliche Funktionsbereiche

STUDIENHEFT 4:

Spezielle Betriebswirtschaftslehre des Handels

- Betriebsfaktoren im Handel
- Handelsleistung
- Vertriebsformen
- Deckungsbeitragsrechnung

STUDIENHEFT 5:

Rechnungswesen und Controlling im Handel

- Außen-, Innen-, Selbstfinanzierung
- Betriebliches Rechnungswesen
- Controllingfunktionen und -aufgaben
- Finanzplanung

STUDIENHEFT 6:

Recht

- Rechtskundliche Grundlagen
- Spezielle Rechtsquellen
- Handels- und Handelsvertreterrecht
- Depotverträge
- Sportrecht

STUDIENHEFT 7:

Handelsrecht

- Aufgaben und Ziele der Betriebswirtschaftslehre
- Betriebswirtschaftliche Steuerungsgrößen
- Faktoren der Standortentscheidung
- Betriebliche Funktionsbereiche

STUDIENHEFT 8:

Unternehmensführung im Handel

- Grundlagen der Unternehmensführung
- Betriebliche Organisation
- Standortwahl und Betriebsgröße
- Beleuchtung der verschiedenen Perspektiven (Handel/Industrie)

STUDIENHEFT 9:

Grundlagen des Personalmanagements

- Personalplanung, -beschaffung, -entwicklung
- Entgeltpolitik
- Stellenbeschreibung und Stellenplan
- Motivation, Führung, Beurteilung

STUDIENHEFT 10:

Personalmanagement im Handel

- Personalführung
- Personalpolitik/Personalbedarf/Personalauswahl
- Stellenbeschreibung und Stellenplan

STUDIENHEFT 11:

Informationsmanagement – EDV

- Aufbau eines Computers von der Platine bis zum Massenspeicher
- Software
- Netzwerke und Internet
- Warenwirtschaftssysteme
- Planung und Entwicklung von EDV-Verfahren

STUDIENHEFT 12:

Funktion und Struktur der Sportartikelbranche

- Markt- und Anbieterstrukturen der Sportartikelindustrie
- Organisationsformen
- Aktuelle Entwicklungen in der Branche: Trend zum Lifestyleprodukt/Retailmanagement

STUDIENHEFT 13:

Das Konsumfeld Sport

- Markt- und Anbieterstrukturen im Sporthandel
- Wirtschaftliche Bedeutung und Entwicklung
- Unternehmens- und Franchisekonzepte
- Verbandsstrukturen

STUDIENHEFT 14:

Das 1 x 1 des Vertriebs

- Vertriebswege in der Industrie und im Handel
- Budget- und Absatzplanung

STUDIENHEFT 15:

Sortimentsplanung im Sporthandel

- Warenwirtschaftssysteme
- Flächenmanagement
- Sortimentsgestaltung und Diversifikation
- Neue Trends im Sportbereich

STUDIENHEFT 16:

Beschaffung im Sporthandel

- Einkaufspolitik
- Einkaufsplanung
- Bedarfsermittlung
- Beschaffungswege
- Mengen/Zeitpunkt
- Erfolgskontrolle

STUDIENHEFT 17:

Lagerhaltung und Logistik im Sporthandel

- Lagergröße
- Lagerarten
- Lagerumschlag
- Bestandsführung

STUDIENHEFT 18:

Absatz- und Marketingplanung im Handel

- Marktforschung und Marktbeobachtung
- Marketinginstrumente
- Verkaufskonzepte
- Werbemittel und -träger
- Werbeplan
- Werbekosten

STUDIENHEFT 19:

Erfolgreiche Marketingkonzeption im Sporthandel

- Komplette Marketingkonzeption an einem Praxisbeispiel
- Standortwahl
- Konkurrenzanalyse

Präsenzphasen

Der begleitende Unterricht besteht aus vier mehrtägigen Präsenzphasen, die jeweils unter Einbeziehung der Wochenenden stattfinden. Die Präsenzphasen geben den Teilnehmern die Möglichkeit, den Inhalt der Studienhefte zu vertiefen und in die Praxis zu transferieren.

Es ist für uns selbstverständlich, dass die Präsenzphasen von praxiserfahrenen Dozenten durchgeführt werden, die über ein fundiertes Wissen in den verschiedenen Themenbereichen sowie langjährige Erfahrungen in der Erwachsenenbildung verfügen. Die Themen der einzelnen Präsenzphasen werden im Folgenden kurz vorgestellt:

PRÄSENZPHASE 1:

Arbeitsmethodik

- Informationsaufnahme, -verarbeitung und -darstellung
- Gruppendynamik, Gruppenarbeit

PRÄSENZPHASE 2:

Rechnungswesen und Controlling

- Kostenrechnung im Handel
- Kalkulation im Handelsbetrieb

PRÄSENZPHASE 3:

Sortimentsmanagement – Praxisbeiträge aus Handel und Industrie

- Anbieterstrukturen in der Sportartikelindustrie und im Sporthandel
- Neuste Trends in der Sportbranche und in der Sortimentsgestaltung

PRÄSENZPHASE 4:

Prüfungsvorbereitung

- Wiederholung aller wichtigen und relevanten Themen als Vorbereitung auf die theoretische Abschlussprüfung vor der IHK

Prüfungen

Lernerfolgskontrolle

Grundsätzlich werden in jedem Studienheft am Ende eines Kapitels Lernkontrollfragen gestellt, die sich auf den vorangegangenen Text beziehen. Die Antworten zu diesen Fragen finden Sie immer am Ende des Heftes. Somit haben Sie die Möglichkeit, Ihren Lernerfolg selbst zu überprüfen.

Zulassungsvoraussetzungen

1. Kaufmännische Berufsausbildung im Handel und ein Jahr Berufspraxis in einem Handelsbetrieb
2. Abschluss in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und zwei Jahre Berufspraxis in einem Handelsbetrieb
3. Ohne Berufsausbildung müssen fünf Jahre Praxis im Handel nachgewiesen werden

Die Zulassungsvoraussetzungen müssen erst zum Zeitpunkt der IHK-Prüfung erfüllt sein. Sie können also ggf. fehlende Berufspraxis auch parallel zum IST-Studium erwerben. Setzen Sie sich mit uns in Verbindung, falls Sie Fragen zur Zulassung haben. Wir prüfen Ihre individuellen Voraussetzungen.

Einsendearbeiten

In regelmäßigen Abständen sind Einsendearbeiten zu bearbeiten, die vom Fachbetreuer oder Fachautor korrigiert und an Sie zurückgeschickt werden. Jede Einsendearbeit besteht aus Aufgaben, die sich auf die vorangegangenen Studienhefte beziehen. Sie verteilen sich wie folgt:

MONAT 3: <ul style="list-style-type: none">• Volkswirtschaftslehre• Allg. Betriebswirtschaftslehre• Rechnungswesen und Controlling	MONAT 8: <ul style="list-style-type: none">• Recht• Unternehmensführung im Handel• Grundlagen des Personalmanagements• Informationsmanagement – EDV
MONAT 11: <ul style="list-style-type: none">• Funktion und Struktur der Sportartikelbranche• Das Konsumfeld Sport• Das 1 x 1 des Vertriebs	MONAT 15: <ul style="list-style-type: none">• Sortimentsplanung im Sporthandel• Beschaffung im Sporthandel• Lagerhaltung und Logistik im Sporthandel
MONAT 17: <ul style="list-style-type: none">• Absatz- und Marketingplanung im Handel• Erfolgreiche Marketingkonzeption im Sporthandel	

Studienabschluss

Die Absolventen der Weiterbildung erhalten vom IST-Studieninstitut nach Durchlauf eine Teilnahmebescheinigung und können an der Prüfung zur/zum

Geprüften Handelsfachwartin

oder

Geprüften Handelsfachwirt

vor dem Prüfungsausschuss der IHK teilnehmen.

Wir sind für Sie da!

Während der gesamten Dauer Ihrer Weiterbildung steht Ihnen das Team der IST-Studienberatung für Fragen zu Aufbau, Ablauf und Organisation Ihres Studiengangs zur Verfügung.

Wir informieren Sie frühzeitig über die Termine Ihrer Präsenzphasen und laden Sie zu jeder Präsenzphase mit einem persönlichen Schreiben unter Angabe der genauen Zeiten sowie der Anreise- und Übernachtungsmöglichkeiten ein. Bei den Präsenzphasen steht Ihnen ein Studienberater persönlich zur Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten und Ihnen zusätzliche Informationen zu Ihrer Weiterbildung zu geben.

Für fachliche Fragen zu Ihren Studienmaterialien oder Seminarthemen stehen Ihnen unsere Fachberater für den Bereich Sport & Management zur Verfügung.

Auch im Anschluss an Ihre Weiterbildung kümmern wir uns weiter um Sie:

Mithilfe der IST-Jobbörse www.joborama.de können Sie sich kostenfrei über offene Stellen in den Branchen Sport, Fitness, Wellness und Tourismus informieren, oder gezielt nach einer Stelle suchen, indem Sie Ihr individuelles Qualifikationsprofil kostenlos einstellen und so interessierten Arbeitgebern zugänglich machen.

Unser monatlicher **Online-Newsletter**, der Ihnen per E-Mail zugeschickt wird, enthält aktuelle Informationen zu Entwicklungen der Branche, zu Messen und Ausstellungen sowie zu neuen IST-Angeboten.

Über den Besuch der **IST-Aufbaumodule** haben Absolventen die Möglichkeit, Zusatzqualifikationen zu attraktiven Sonderkonditionen (verkürzte Studiendauer, ermäßigte Preise) zu erwerben, um sich so in ihrem jeweiligen Fachbereich zu spezialisieren. Zum anderen gibt es für alle, die bereits eine Weiterbildung beim IST belegt haben und sich für ein weiteres IST-Angebot entscheiden, einen **Treue-Rabatt**.