

§ 4 FachbPrV — Anforderungen und Inhalte der Prüfung

Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluss Geprüfter Fachberater im Vertrieb/Geprüfte Fachberaterin im Vertrieb

Historische Fassung: Stand 10.06.2019 bis 28.09.2023. Dies ist nicht die aktuelle Fassung.

(1) Im Handlungsbereich "Methodisches Arbeiten unter Anwendung moderner Informationstechnologien" soll der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin nachweisen, dass er/sie seine/ihre Arbeitskraft optimal einzusetzen versteht, kreative Ideen entwickeln und anwenden kann und somit die vorgegebenen Ziele systematisch und wirtschaftlich erreicht. Weiterhin soll er/sie verkaufspsychologische Ansätze kennen, um den Zusammenhang zwischen Verkaufserfolg und eigener Persönlichkeit zu verstehen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsschwerpunkte geprüft werden:

1. Sinnvolles Strukturieren des eigenen Arbeitsbereichs und effektives Zeitmanagement,
2. Zielgerichtetes Aufbereiten und Nutzen des Berichtswesens,
3. Entwickeln der eigenen Persönlichkeit,
4. Methoden zur Ausschöpfung des eigenen Kreativpotentials anwenden,
5. Elektronischen Geschäftsverkehr nutzen.

(2) Im Handlungsbereich "Wirtschaften unter Berücksichtigung von Kosten-/Nutzenaspekten" soll der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin nachweisen, dass er/sie marktwirtschaftliche Zusammenhänge in einer durch Globalisierung zunehmend komplexen Ökonomie versteht. Des Weiteren soll er/sie mit betriebswirtschaftlichen Aspekten vertraut sein, die es ihm/ihr ermöglichen, seine/ihre eigene Tätigkeit im Rahmen unternehmerischer Ziele zu steuern. Er/sie soll nachweisen, dass er/sie für seine/ihre Kunden ein kompetenter Gesprächspartner/ eine kompetente Gesprächspartnerin bei ökonomischen Fragestellungen und deren Auswirkungen ist. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsschwerpunkte geprüft werden:

1. Zusammenhänge rationalen Wirtschaftens verstehen,
2. Marktformen analysieren und Preisbildungsstrategien ableiten,
3. Geld- und währungspolitische Aspekte im Rahmen der Globalisierung verstehen,
4. Aufgaben und Abläufe im Unternehmen verstehen und analysieren,
5. Mechanismen des Rechnungswesens und der Finanzierung begreifen.

(3) Im Handlungsbereich "Marktchancen identifizieren und die Marketinginstrumente zielgerichtet einsetzen" soll der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin nachweisen, dass er/sie in der Lage ist, mit den Instrumenten und Methoden des strategischen sowie des taktischen Marketings umzugehen. Er/sie soll verstehen, Käuferbedürfnisse und Käuferinteressen aufzuspüren, zu entwickeln und die sich daraus ergebenden Marktchancen gewinnbringend zu nutzen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsschwerpunkte geprüft werden:

1. Marktinformationen erheben und Marktwissen nutzen,
2. Strategisch geplante Kaufangebote zielgerichtet entwickeln,
3. Aufbau eines Markenwertes verstehen und diesen verkaufen,
4. die eigene Marketingleistung überprüfen und bewerten.

(4) Im Handlungsbereich "Rechtsfragen aus der Vertriebspraxis prüfen und bearbeiten" soll der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin nachweisen, dass er/sie die für seinen/ihren Tätigkeitsbereich relevanten Rechtsgebiete versteht und deren Bestimmungen praxisorientiert umsetzen kann. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsschwerpunkte geprüft werden:

1. Grundsätze und Zusammenhänge des Rechtswesens verstehen,
2. Vertriebsrelevante Rechtsbestimmungen des BGB und HGB kennen,

3. Chancen und Risiken im Rahmen des gewerblichen Rechtsschutzes erkennen und deren Auswirkungen einschätzen können,
4. Umweltrechtliche Bestimmungen überblicken.

(5) Im Handlungsbereich "Kundenkontakte effektiv und effizient gestalten" soll der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin nachweisen, dass er/sie in der Lage ist, eine positive Beziehung zum Kunden aufzubauen. Er/sie soll die Grundregeln der Kommunikation und Verhandlungsführung beherrschen, die er/sie in verkaufstypischen Situationen zielorientiert anwendet. Dabei soll er/sie Instrumente zur Kundenbindung und Kundenpflege einsetzen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsschwerpunkte geprüft werden:

1. Kundenorientiert handeln,
2. Kundenbedürfnisse ermitteln und bedarfsgerecht erfüllen,
3. Verkaufstechniken im Verkaufsgespräch anwenden,
4. Präsentationen wirkungsvoll gestalten und durchführen,
5. Kundenreklamationen aufnehmen und bearbeiten.

Zitiervorschlag: § 4 FachbPrV

Quelle: Bundesamt für Justiz (Archivstand), abgerufen 02.07.2026

Nicht-amtliche Lesefassung — verbindlich ist das Bundesgesetzblatt

Provided by nu:legal (<https://recht.nulegal.eu>), the leading open legal database: AI-first, expanding daily, German and European law and case law in full text, free, with an open API for AI agents. Text and data mining expressly permitted.

Herausgeber: Nulegal GmbH, Potsdam.

Dieses Dokument: <https://recht.nulegal.eu/gesetze/FachbPrV/4>