



### Mit Bildung zum Erfolg.

Der Verein zur Förderung der Berufsbildung e. V., kurz VFB genannt, ist eine von Mitgliedsunternehmen getragene Bildungseinrichtung der beruflichen Aus- und Weiterbildung in der Region Stuttgart samt angrenzender Landkreise. Seit 40 Jahren versteht sich der VFB als Dienstleister der Unternehmen und deren Mitarbeiter in diesem Einzugsgebiet.

Wir wissen, dass Erfolg und Konkurrenzfähigkeit eines Unternehmens vom Wissensstand und der Qualifikation eines jeden Einzelnen abhängen. Unser Anspruch ist es deshalb, den Weiterbildungs- und Qualifizierungsbedarf jedes Unternehmens bestmöglich abzudecken. Getreu dem Motto „Mit Spaß zum Erfolg“ begleitet Sie der VFB bei der Realisierung Ihrer Bildungsziele.

Die IHK-Praxisstudiengänge mit staatlich anerkanntem Abschluss ermöglichen den Schritt in verantwortliche Positionen im kaufmännischen, technischen oder IT-Bereich. Praxistrainings mit IHK-Zertifikat sowie ein- und mehrtägige Seminare führen Sie zur Erweiterung der fachlichen und sozialen Kompetenzen innerhalb des ausgeübten Berufs.

Mit unserem marktgerechten und stets aktualisierten Angebot in diesem Bereich schaffen wir für unsere Kunden die Voraussetzungen, flexibel auf die ständig wechselnden Anforderungen des Arbeitsmarktes zu reagieren.

Auch für Auszubildende bietet der VFB im Rahmen seiner Azubi-Akademie ein breites Angebotsspektrum. Hierzu zählen unter anderem Programme zur Kompetenzfeststellung, Einführungsseminare, Prüfungsvorbereitungen auf die Zwischen- und Abschlussprüfungen sowie Vollzeit und berufsbegleitende Seminare.

Unser hochkarätiges Dozententeam besteht aus qualifizierten Wissensträgern aus der Wirtschaft. Das Team wird durch Lehrkräfte aus Hochschulen, Fachhochschulen und Beruflichen Schulen ergänzt. Damit garantiert der VFB die erforderliche Aktualität und Praxisnähe. Ein eigens dafür entwickeltes Train-the-Trainer-Konzept sichert die kontinuierliche Weiterbildung unserer Dozenten.

### Das VFB-Leitbild:

- Wir sind eine kundenorientierte Bildungseinrichtung.
- Wir erkennen den Bedarf und erfüllen die Erwartungen der Unternehmen und Teilnehmer als kooperative Partner.
- Wir werden den Ansprüchen der Kunden, Unternehmen und Mitglieder gerecht.
- Unsere Lehrgänge, Qualifizierungsmaßnahmen und Seminare sind am Bedarf der Wirtschaft orientiert.
- Wir arbeiten mit Fachkräften und Wissensträgern aus Industrie, Handel und Dienstleistung innovativ zusammen.
- Wir konzipieren in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden individuelle Schulungskonzepte nach betriebswirtschaftlichen Maßstäben.
- Bei AZAV-Teilnehmern ist für uns oberste Priorität, die erfolgreiche Wiedereingliederung in den Arbeitsmarkt zu erlangen.

### Inhalt:

- Der Praxisstudiengang S. 03-11
- Informationen zur IHK-Prüfung S. 11-13
- Finanzielle Fördermöglichkeiten S. 14-15
- Praxisstudiengänge beim VFB S. 15-16
- Termine S. 17

## Der Praxisstudiengang

### **Beschreibung:**

Handelsunternehmen stehen vor der immer größer werdenden Herausforderung, qualifizierte Fachkräfte zu gewinnen. Aus diesem Grund setzt insbesondere der Einzelhandel immer wieder neue Reizpunkte, geeignete Schulabgänger für die betriebliche Ausbildung zu finden. Die Weiterbildung mit IHK-Prüfung zum Geprüften Handelsfachwirt gewinnt dabei zunehmend an Attraktivität.

Der auf den Handelsbereich Vertriebssteuerung ausgerichtete Lehrgang fokussiert sich auf das Warengruppen- und Kundenbindungsmanagement. Darüber hinaus lernen die Teilnehmer, wie Vertriebsmaßnahmen im Spannungsfeld zwischen Unternehmens-, Umsatz- und Ertragszielen erfolgsorientiert entwickelt und umgesetzt werden.

### **Ziel:**

Vorbereitung auf die IHK-Fortbildungsprüfung „Geprüfter Handelsfachwirt“ und auf den beruflichen Einsatz auf der mittleren Führungsebene im Handel z. B. als Abteilungsleiter.

### **Inhalt:**

#### **Unternehmensführung und –steuerung**

Bewerten der Voraussetzungen, Chancen und Risiken unterschiedlicher Formen unternehmerischer Tätigkeit

- Vor- und Nachteile unternehmerischer Selbstständigkeit
- Fachliche und persönliche Voraussetzungen für unternehmerische Selbstständigkeit
- Anmeldungen und Genehmigungen

Entwickeln einer Geschäftsidee und Erstellen eines Businessplans auch unter Berücksichtigung der Besonderheiten einer Unternehmensübernahme

- Konzept einer Geschäftsidee
- Bestandteile einer Geschäftsidee
- Qualitative Bestandteile eines Businessplans
- Quantitative Bestandteile eines Businessplans
- Vor- und Nachteile einer Unternehmensübernahme
- Unternehmen Gestalten der Unternehmensorganisation unter Berücksichtigung der Vor- und Nachteile von Kooperationen im Handel
- Aufgabenverteilung in der Unternehmensorganisation
- Aufbauorganisation
- Aufgabensynthese im Unternehmen
- Organisationsstruktur
- Entscheidungssystem
- Ablauforganisation
- Erhebungsmethoden zur Organisation betrieblicher Abläufe
- Ergebnisse der Erhebung
- Maßnahmen
- Rahmenbedingungen der Information und Kommunikation für die Organisation
- Unternehmensorganisation als Mitglied von Kooperationen

Anwenden der Kosten- und Leistungsrechnung sowie von Controllinginstrumenten

- Kostenrechnungssysteme
- Vollkostenrechnung
- Teilkostenrechnung
- Ergebnisse der Kostenrechnungen situationsbezogen
- Aufgaben, Bereiche und Ziele des Controllings
- Management-Regelkreis
- Controllinginstrumente
- Kennzahlen des Controllings
- Maßnahmen

Analysieren der Unternehmensfinanzierung und Treffen von Finanzierungsentscheidungen

- Finanzwirtschaftliche Ziele
- Instrumente der Finanzplanung
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Finanzwirtschaftliche Analysen
- Finanzstruktur
- Finanzierungsdauer
- Liquidität
- Rentabilität
- Maßnahmen

Umsetzen von Maßnahmen des Risikomanagements

- Risikomanagement in der betrieblichen Organisation
- Risikofelder
- Risiken
- Maßnahmen des Risikomanagements
  - Prozessorientierung
  - Auditierung und Zertifizierung
  - Umweltmanagement als Werkzeug des Risikomanagements
  - Aufgaben und Ziele
  - Normativer und rechtlicher Rahmen

**Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation**

Anwenden von Führungsmethoden

- Ziele der Personalführung aus Unternehmenszielen
- Personale und soziale Kompetenzen sowie Methoden- und Fachkompetenz bei Führungsaufgaben
- Führungsgrundsätze
- Führungsmethoden

### Einsetzen von Methoden des Zeit- und Selbstmanagements

- Aufgabenprioritäten
- Instrumente des Zeitmanagements
- Zeitplansysteme
- Zeitdiebe und Zeitfresser
- Leistungskurve
- Stressauswirkungen und entsprechende Reduzierungsmöglichkeiten
- Work-Life-Balance

### Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Personalauswahl und -einstellung

- Konzepte des Personalmarketings
- Innerbetriebliche und außerbetriebliche Personalbeschaffung
- Personalauswahl
- Einstellen von Mitarbeitern
- Controlling des Auswahlverfahren
- Beendigung von Arbeits- und Ausbildungsverhältnissen

### Planen und durchführen der Berufsausbildung

- Ausbildungsbedarf
- Ausbildungsberufe für den Betrieb
- Eignung des Betriebes und des Ausbildungspersonals
- Zusammenarbeit mit der Berufsschule im Rahmen der dualen Ausbildung
- Betriebliche Ausbildungspläne
- Besonderheiten von Ausbildungsverhältnissen
- Beschaffungsinstrumente, Auswahlverfahren und Vorstellungsgespräche
- Durchführung der Ausbildung
- Anfangsphase der Ausbildung
- Berufliche Handlungsfähigkeit unter Einbeziehung ausbildender Fachkräfte
- Lernschwierigkeiten und Verhaltensauffälligkeiten
- Leistungsstarke Auszubildende
- Systematische Prüfungsvorbereitung
- Ausbildungsende

### Umsetzen von Beurteilungssystemen und Mitwirken an deren Weiterentwicklung

- Ziele und Anlässe von Beurteilungen
- Beurteilungsverfahren
- Fördermaßnahmen
- Verbesserungsvorschläge

Durchführen der Personalbedarfs-, Personalkosten- und Personaleinsatzplanung

- Schrittfolgen der Personalbedarfsplanung
- Methoden der Personalbedarfsplanung
- Instrumente der Personalbedarfsplanung
- Personalkostenplanung
- Personaleinsatzplanung

Planen und Organisieren von Qualifizierungsmaßnahmen

- Methoden zur Ermittlung des Weiterbildungsbedarfs
- Qualifizierungsmaßnahmen
- Lernprozesse
- Erfolgsmessung

Auswerten von Personalkennziffern

- Personalinformationssysteme
- Personalkennziffern
- Balanced Scorecard
- Maßnahmen

Bewerten der Vor- und Nachteile verschiedener Entgeltsysteme

- Ziele der Entgeltfindung
- Entgeltformen

Fördern der Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeitern sowie der Teamentwicklung,

Durchführen und Auswerten von Mitarbeitergesprächen

- Systematische Entwicklung von Mitarbeitern
- Personalentwicklungsinstrumente on-the-job
- Mitarbeitergespräche
- Teamentwicklung
- Gruppendynamische Prozesse
- Kommunikationsstrukturen in Gruppen
- Verhalten in Gruppen
- Projektmanagement
- Projekt
- Projektablauf
- Projektergebnisse

Situationsgerechtes Kommunizieren mit internen und externen Partnern sowie zielgerichtetes Einsetzen von Präsentations- und Moderationstechniken

- Gesprächsführung
- Wahrnehmung und Kommunikation
- Konfliktmanagement
- Formen und Ursachen von Konflikten
- Folgen von Konflikten
- Lösungsansätze für Führungskräfte
- Konstruktive Verhaltensregeln
- Moderation- und Präsentationstechniken

Umsetzen der Vorgabe des Arbeits- und Gesundheitsschutzes

- Gesundheit der Mitarbeiter
- Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Arbeitsplatz, Arbeitsumgebung und Arbeitsmittel
- Unterweisungen und Dokumentation im Arbeits- und Gesundheitsschutz

### **Handelsmarketing**

Bewerten von handelsrelevanten Entwicklungen und Ableiten von Schlussfolgerungen

- Umfeldentwicklungen als Voraussetzung für die Marketingkonzepte des Handels
- Gesellschaftlich-soziale Trends
- Technologische Trends
- Ökonomische Trends im Handel
- Politisch-rechtliche Entwicklungen
- Ökologie und Nachhaltigkeit
- Stakeholder des Handelsbetriebs und ihre Anforderungen
- Entwicklungen und Perspektiven der Betriebsformen
- Entwicklungen und Perspektiven der Kooperation

Auswerten von Markt- und Zielgruppenanalysen und Bewerten von Marketingstrategien

- Daten zur Beschreibung von Märkten
- Methoden der Marktforschung
- Befragung
- Beobachtung
- Experiment
- Panel
- Situation des Unternehmens auf den Märkten
- Marketingstrategien
- Marktsegmentierung
- Marketingstrategien in Kontext der Internationalisierung



### Einsetzen von Marketinginstrumenten unter Berücksichtigung von Standort und Zielgruppen

- Marketinginstrumente des Handelsbetriebs
- Einfluss der Marketinginstrumente des Produktionsbetriebes auf den Handelsbetrieb
- Positionierung und Profilierung
- Standortmarketing
- Standortwahl und Standortfaktoren
- Standortkooperationen
- Auswirkungen von Markt- und Preismechanismen auf die Preispolitik des Unternehmens
- Preispolitik
- Zielgruppenansprache

### Gestalten des Sortiments

- Struktur des Sortiments
- Sortimentpolitische Maßnahmen unter Berücksichtigung von Unternehmenszielen
- Marktpolitik
- Produktlebenszyklus

### Planen und Umsetzen von verkaufsfördernden Maßnahmen und einer kundenorientierten Servicepolitik

- Maßnahmen der Verkaufsförderung innerhalb der Stufen des Distributionsprozesses
- Serviceangebote in Abhängigkeit zur Betriebsform
- Instrumente des CRM
- Beschwerdemanagement

### Gestalten von Verkaufsflächen und der Warenpräsentation unter Berücksichtigung von Visual Merchandising

- Verkaufsflächen
- Warenpräsentation
- Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern

### Planen, Umsetzen und Bewerten von Werbekonzepten

- Werbeplanung
- Direktwerbung
- Sonderformen

### Umsetzen standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit

- Zielgruppen der Öffentlichkeitsarbeit
- Kommunikationsinstrumente der PR
- PR im Krisenfall
- Sonderinstrumente der Kommunikationspolitik

Weiterentwicklung von Vertriebskonzepten unter besonderer Berücksichtigung von E-Commerce

- Strategische Geschäftsmodelle im E-Commerce
- E-Commerce-Strategie
- Einflüsse der Systemarchitektur auf den Geschäftsprozess
- Vertriebswege im E-Commerce
- E-Commerce-Marketinginstrumente
- Besondere Controllinginstrumente des E-Commerce
- Besondere rechtliche Rahmenbedingungen im E-Commerce

Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten, des Wettbewerbs und gesamtwirtschaftlicher Nachfragestrukturen, Ableiten von Marktstrategien

- Auswirkungen unterschiedlicher Wettbewerbssituationen auf die Marketingstrategie
- Unternehmensplanung entsprechende der Konjunkturzyklen
- Auswirkungen der Globalisierung
- Auswirkungen der Europäischen Union
- Marketingaktivitäten anhand des Marketing-Mix
- Controlling der Marketingaktivitäten

### **Beschaffung und Logistik**

Ermitteln des Bedarfs an Gütern und Dienstleistungen unter Berücksichtigung von Quantität und Qualität

- Analyse des Warenbedarfs
- Analyse des Bedarfs an Dienstleistungen
- Bedarfsmengen unter Berücksichtigung von betrieblichen Qualitätsanforderungen

Umsetzen und Optimieren von Beschaffungs- und Logistikprozessen unter Berücksichtigung von Schnittstellen, E-Procurement und Konditionenpolitik

- Organisationsformen der Beschaffungs-, lager- und Logistikprozesse
- Beschaffungsprozesse
- Beschaffungsmarktforschung
- Beschaffungskonzepte
- Beschaffungskonditionen
- Bezugsquellen und -wege
- Beschaffungs- und Logistikcontrolling

Analysieren der Wirkungen beschaffungs- und logistikbezogener Entscheidungen auf die Wertschöpfungskette (Supply Chain Management) und Entwickeln von Verbesserungsmaßnahmen

- Supply Chain Managementsystem in betrieblichen Prozessen
- Beschaffungs- und logistikbezogenen Entscheidungen
- Identifikationstechnologien
- Standardprozesse
- Warenflussteuerung
- Maßnahmen zur Verbesserung der Wertschöpfungskette entwickeln

Bewerten des kunden- und lieferantenbezogenen Waren- und Datenflusses einschließlich Efficient Consumer Response

- Einsatz von Category Management
- Strategien des Efficient Consumer Response

Steuern von Transport- und Entsorgungsprozessen unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und ökologischer Aspekte

- Transportprozesse
- Planung und Organisation unter Berücksichtigung spezifischer Warenanforderungen
- Transportkosten
- Entsorgungsprozesse

Steuern von Lagerprozessen

- Entscheidung für Lagerprozesse
- Lagerorganisation unter Berücksichtigung spezifischer Warenforderungen
- Wirtschaftlichkeit der Lagerwirtschaft

### **Vertriebssteuerung**

Bewerten und Umsetzen von Vertriebs- und Sortimentsstrategien

- Entscheidungskriterien für Vertriebsstrategien im Einzel- und Großhandel
- Vertriebsstrategie-Konzept
- Ausdifferenzierung der Vertriebsstrategien unter dem Aspekt Kundengewinnung bzw. –bindung
- Sortimentsstrategien unter Berücksichtigung von Hersteller- und Händlerinteressen
- Sortimentsstrategien unter Berücksichtigung der Ziele der Kundengewinnung und –bindung

Planen und Durchführen von Maßnahmen zur Flächenoptimierung

- Kundenlaufstudien
- Ergebnisse aus Kundenlaufstudien
- Verkaufsraumgestaltung
- Maßnahmen des Visual Merchandising
- Ertrags- und umsatzoptimierte Flächenaufteilung

Berücksichtigen von Kundenbedürfnissen und Kundenverhalten bei Vertriebs- und Beschaffungsprozessen

- CRM-Strategie
- CRM als Marketinginstrument
- Erfassung von Kundenreaktionen beim Vertriebsprozess
- Maßnahmen zur Verbesserung der Prozessqualität
- Prozess des Category Management im Unternehmen

Beurteilen und Umsetzen der absatzbezogenen Preis- und Konditionenpolitik

- Preispolitische Strategien im Handel
- Konditionenpolitische Strategien
- Konditionenpolitische Instrumente
- Integration von Preis- und Konditionenpolitik

Zielgruppe:

Mitarbeiter aus dem Einzel-, Groß- und Außenhandel

### Informationen zur IHK-Prüfung zum Geprüften Handelsfachwirt/Geprüfte Handelsfachwirtin

Ziel der Prüfung:

Der Bewerber soll in der Prüfung nachweisen, dass er die notwendigen Kompetenzen besitzt, um im institutionellen und funktionellen Handel, insbesondere im Einzelhandel sowie im Groß- und Außenhandel eigenständig und verantwortlich Aufgaben der Planung, Steuerung, Durchführung und Kontrolle handelspezifischer Aufgaben und Sachverhalte unter Nutzung betriebswirtschaftlicher und personalwirtschaftlicher Steuerungsinstrumente wahrzunehmen.

Anmeldung zur Prüfung, Prüfungsgebühr und Prüfungstermine

Die Anmeldung zur Prüfung hat schriftlich zu erfolgen. Anmeldeschluss, Prüfungsgebühr und Prüfungstermine finden Sie auf der IHK-Internetseite und im IHK Magazin Wirtschaft.

Zulassung zur Prüfung:

Zur ersten schriftlichen Teilprüfung wird zugelassen, wer

- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Handel und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Verkäufer/zur Verkäuferin oder in einem anderen anerkannten kaufmännisch-verwaltenden dreijährigen Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Fachlageristen oder zur Fachlageristin und danach einen mindestens dreijährigen Berufspraxis oder
- den Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
- eine mindestens fünfjährige Berufspraxis

nachweist.

Zur zweiten schriftlichen Teilprüfung wird zugelassen, wer die erste schriftliche Teilprüfung abgelegt hat, die nicht länger als zwei Jahre zurückliegt

Die Berufspraxis muss in Verkaufstätigkeiten oder anderen kaufmännischen Tätigkeiten im institutionellen oder funktionellen Handel erworben sein.

### Prüfungsfächer und Gliederung der Prüfung

Die Gesamtprüfung beinhaltet zwei schriftlich und eine mündliche Teilprüfung und gliedert sich wie folgt:

Erste Teilprüfung:

1. Unternehmensführung und -steuerung,
2. Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation.

Zweite Teilprüfung:

1. Handelsmarketing,
2. Beschaffung und Logistik

sowie einen der Handlungsbereiche:

- Vertriebssteuerung,
- Handelslogistik,
- Einkauf oder
- Außenhandel.

Die mündliche Teilprüfung gliedert sich in Präsentation und situationsbezogenes Fachgespräch. Das Thema der Präsentation ist am Tag der zweiten schriftlichen Teilprüfung einzureichen.

### Hinweis AEVO:

Wer die Prüfung nach dieser Verordnung bestanden hat, ist vom schriftlichen Teil der Prüfung der nach dem Berufsbildungsgesetz erlassenen Ausbilder-Eignungsverordnung befreit.

### Anrechnung anderer Prüfungsleistungen

Der Prüfungsteilnehmer kann auf Antrag von der Ablegung einzelner schriftlicher Prüfungsleistungen befreit werden, wenn in den letzten fünf Jahren vor einiger zuständigen Stelle, einer öffentlichen oder staatlich anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss eine Prüfung mit Erfolg abgelegt wurde, die den Anforderungen der entsprechenden Prüfungsinhalte nach dieser Verordnung entspricht. Eine Freistellung von der mündlichen Prüfung ist nicht zulässig.

### Ergebnis der Prüfung

Die Prüfung ist bestanden, wenn in allen schriftlich geprüften Handlungsbereichen und in der mündlichen Prüfung mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.

### Wiederholung der Prüfung

Jede Teilprüfung, die nicht bestanden ist, kann zweimal wiederholt werden. Auch bereits bestandene Prüfungsleistungen können wiederholt werden. In diesem Fall gilt das Ergebnis der letzten Prüfung.

### Ausbildereignung

Wer die Prüfung nach dieser Verordnung bestanden hat, ist vom schriftlichen Teil der Prüfung der nach dem Berufsbildungsgesetz erlassenen Ausbilder-Eignungsverordnung befreit.

Rechtsgrundlagen

Die Prüfung wird nach den Bestimmungen des Berufsbildungsgesetzes, der Prüfungsordnung für die Durchführung von Fortbildungsprüfungen der Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart und der Verordnung über die Prüfung zum Geprüften Handelsfachwirt/Geprüften Handelsfachwirtin vom 13. Mai 2014 durchgeführt.

Ansprechpartner für IHK-Prüfung und Zulassung:

Ludwigsburg: Ingrid Kolder | Tel. 07141 122-1018

ingrid.kolder@stuttgart.ihk.de

## Finanzielle Förderung

### Aufstiegs-BAföG

Zum 1. August 2016 ist das neue Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG) in Kraft getreten. Damit wurde das bekannte Meister-BAföG zum Aufstiegs-BAföG.

Mit dem neuen AFBG werden gleichwertige Förderbedingungen ermöglicht, wie sie auch Studierende in Form von BAföG erhalten.

Das Aufstiegs-BAföG kann nun auch von Studienabbrechern, Abiturienten mit Berufspraxis und Hochschulabsolventen, deren höchster akademischer Grad der Bachelorabschluss ist, beantragt werden.

Das neue Aufstiegs-BAföG ist ein altersunabhängiges Förderangebot für alle, die Ihre Aufstiegschancen verbessern wollen.

Der neue Förderumfang umfasst:

- | höhere Fördersätze
- | höhere Zuschussanteile
- | höhere Freibeträge

**Weitere Informationen erhalten Sie unter:**

[www.aufstiegs-bafoeg.de](http://www.aufstiegs-bafoeg.de)

**Info:** Einsparung von fast 70 % der Kosten durch Fördermittel und steuerliche Absetzbarkeit!

## Wie beantrage ich Aufstiegs-BAföG?

### 1. Anmeldung

Sie melden sich zu einem unserer Praxisstudiengänge an. Per Mail erhalten Sie die Anmeldebestätigung sowie den Link zum Zulassungsantrag. Sie laden sich unter: [www.aufstiegs-bafoeg.de](http://www.aufstiegs-bafoeg.de) folgende Dokumente herunter

- | Formblatt A
- | Formblatt Z

Beschriften Sie den Kopf des Formblatts Z mit Ihren Daten und senden dieses mit dem Zulassungsantrag an die IHK Region Stuttgart (Prüfende Stelle).

### 2. Antragstellung

Der Adressat Ihres Antrages ist in der Regel das Amt für Ausbildungsförderung Ihres Landkreises.

Auflistung der Ämter in Baden-Württemberg, Link: [www.aufstiegs-bafoeg.de/de/baden-wuerttemberg-1786.html](http://www.aufstiegs-bafoeg.de/de/baden-wuerttemberg-1786.html)

Das von der prüfenden Stelle ausgefüllte Formblatt Z reichen Sie mit dem von Ihnen persönlich ausgefüllten Formblatt A bei dem für Sie zuständigen Amt für Ausbildungsförderung ein.

### 3. Formblatt B

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns auf Anfrage das ausgefüllte Formblatt B. Dieses reichen Sie dem Amt für Ausbildungsförderung nach.

Damit ist der Antrag für den Zuschuss von 50 % vollständig. Sollten Sie ebenfalls den Bildungskredit der KfW-Bank in Anspruch nehmen wollen oder bei einer Vollzeitweiterbildung den Beitrag zum Lebensunterhalt beantragen, empfehlen wir eine persönliche Beratung beim zuständigen Amt für Ausbildungsförderung.

### 4. Beispielrechnung

(Gepr. Handelsfachwirt)

<b>Lehrgangskosten</b>	
Lehrgangsentgelt	3500 €
./ 50 % Zuschuss	1750 €
<hr/>	
<b>Eigenanteil</b>	<b>1750 €</b>
<b>Finanzierung über Bildungskredit der KfW-Bank</b>	
Eigenanteil	1750 €
+ Prüfungsgebühr	500 €
<hr/>	
Darlehenssumme	2250 €
./ 50 % bei Erfolg	1125 €
<hr/>	
	<b>1125 €</b>
./ ca. 1/3 steuerlich absetzbar	375 €
<hr/>	
<b>Ihr Anteil</b>	<b>750 €</b>

### Weiterbildungsstipendium

Gefördert werden junge Fachkräfte nach der dualen Ausbildung, die jünger als 25 Jahre sind, weniger als drei Jahre Berufspraxis besitzen und besondere Leistungen in Ausbildung und Beruf (z.B. Berufsabschlussprüfung besser als „gut“) nachweisen können. Für Förderanträge und Beratung ist die Stelle zuständig, vor der die Berufsabschlussprüfung abgelegt wurde. Weitere Informationen finden Sie auf [www.stuttgart.ihk.de](http://www.stuttgart.ihk.de).

### Steuerliche Förderung

Die Aufwendungen für Weiterbildungsveranstaltungen können bei der Lohn- bzw. Einkommenssteuererklärung als Werbungskosten geltend gemacht werden, sofern die Kosten nicht anderweitig erstattet werden. Weitere Auskünfte erteilt das Finanzamt.

## Praxisstudiengänge beim VFB

### Freundschaftswerbung

Alle aktiven oder ehemaligen Teilnehmer können Freunde und Bekannte für einen IHK-Praxisstudiengang werben und erhalten hierfür 50,00 Euro. Der Werber muss zeitgleich mit der Anmeldung vom Geworbenen genannt werden. Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Homepage unter: [www.vfb-campus.de](http://www.vfb-campus.de)

Bitte beachten Sie: Diese Aktion ist nicht mit anderen kombinierbar!

### Rabatt für Mitgliedsunternehmen des VFB-Business

Teilnehmer, die über ein Mitgliedsunternehmen angemeldet und gefördert werden, erhalten bei uns 5 % Treue-/Mitgliedsrabatt auf Praxisstudiengänge.

Bitte beachten Sie: Diese Aktion ist nicht mit anderen kombinierbar.

### Lehrgangsgebühr in Teilzahlung

Sie haben die Möglichkeit Ihre Lehrgangsgebühr in Teilzahlung zu begleichen. Sie erhalten nach Anmeldung zu Ihrem Lehrgang eine Anmeldebestätigung per Mail. Die Rechnung/Vertragsbestätigung über die Lehrgangsgebühr erhalten Sie ca. 4 Wochen vor Beginn mit der Einladung zum Kurs. Auf dieser befinden sich Ihre persönlichen Angaben sowie eine Auflistung aller Raten. Bei einer monatlichen Teilzahlung werden zu Beginn des Lehrgangs einmalig 70,00 Euro erhoben. Die Raten sind zum ersten des Monats zu begleichen.

### Kostenlose individuelle Lernbegleitung

Der VFB bietet für Teilnehmer der gekennzeichneten IHK-Praxisstudiengänge eine kostenlose individuelle Lernbegleitung an. Diese findet in der Regel zwischen 16:00 und 17:00 Uhr statt. Auf diese Weise haben Vollzeit- und Teilzeit-Teilnehmer die Möglichkeit die Lernbegleitung zu besuchen. Die eingeplanten Dozenten kommen aus den unterschiedlichsten Bereichen und beantworten die fachlichen Fragen. Die jeweiligen Einsatzpläne finden Sie auch unter [www.vfb-campus.de](http://www.vfb-campus.de).

### Unterrichtsfreie Zeiten

In der Regel haben die berufsbegleitenden IHK-Praxisstudiengänge in den offiziellen Schulferien auch unterrichtsfreie Zeiten. Diese erhalten Sie jeweils mit dem gültigen Stundenplan. Bei IHK-Praxisstudiengängen in Vollzeit gelten eingeschränkte Regelungen.

Bildungszeitgesetz



Seit Juli 2015 haben alle Beschäftigten in Baden-Württemberg einen Rechtsanspruch auf fünf Tage Bildungszeit pro Jahr für berufliche Weiterbildung. Der VFB ist im Sinne des BzG BW eine anerkannte Bildungseinrichtung.

Weitere Infos finden Sie unter [www.bildungszeitgesetz.de](http://www.bildungszeitgesetz.de)

### Literaturpauschale

Für Lehrmittel wird eine sog. Literaturpauschale ausgewiesen und zu Beginn des Lehrgangs berechnet. Für jedes Fach erhält der Teilnehmer entweder den DIHK-Textband oder das vom Dozenten ausgearbeitete Skript in einem vorgefertigten VFB-Ordner. Dieser wird eigens für den Lehrgang erstellt und regelmäßig überarbeitet. Als weitere Lehrmittel erhalten die Teilnehmer ggf. entsprechende Gesetzestexte, Fachbücher oder Fachunterlagen. Die in der Lehrmittelpauschale nicht beinhalteten Bücher, Text- oder Übungsbände sind frei anzuschaffen.

### VFB|APP

Seit Frühjahr 2017 hat der VFB eine eigene App. Über diese App sehen die Teilnehmer ihren Stundenplan, Dozenten können die Anwesenheit der Teilnehmer erfassen und es besteht die Möglichkeit Dokumente hochzuladen. Die entsprechenden Zugangsdaten erhalten die Teilnehmer bei Lehrgangstart.

### VFB-Ansprechpartner:

Ludwigsburg: Bente Trautmann | Tel. 07141 91107-13 | [trautmann@vfb-weiterbildung.de](mailto:trautmann@vfb-weiterbildung.de)

Böblingen: Jasmin Franz | Tel. 07031 20470-13 | [franz@vfb-weiterbildung.de](mailto:franz@vfb-weiterbildung.de)

### Mögliche Zeitmodelle

**Berufsbegleitend:**

**Dauer**  
ca. 1 Jahr  
ca. 500 UStd.  
ca. 10 Tage Vollzeitunterricht

**Unterrichtszeiten:**  
Frühjahr:  
Mo, Mi: 18:00 – 21:15 Uhr;  
Fr: 16:45 – 21:00 Uhr

Herbst:  
Mo: 08:00 – 11:30 Uhr  
Mi: 08:00 – 15:30 Uhr  
8x freitags von 16:45-21:00 Uhr

**Kursgebühr:**  
3.500,00 Euro  
(bei monatlicher Teilzahlung zzgl. 70,00 Euro)  
Literaturpauschale: 290,00 Euro  
zzgl. Prüfungsgebühr

**Sonntagskurs**

**Dauer:**  
ca. 1 Jahr  
ca. 500 Ustd.

**Unterrichtszeiten**  
So: 08:00 – 15:30 Uhr

**Kursgebühr:**  
3.500,00 Euro  
(bei monatlicher Teilzahlung zzgl. 70,00 Euro)  
Literaturpauschale: 290,00 Euro  
zzgl. Prüfungsgebühr

**Live Online:**

**Dauer**  
ca. 1 Jahr  
ca. 500 UStd.  
ca. 10 Tage Vollzeitunterricht

**Unterrichtszeiten:**  
Frühjahr:  
Mo, Mi: 18:00 – 21:15 Uhr;  
Fr: 16:45 – 21:00 Uhr

Herbst:  
Mo: 08:00 – 11:30 Uhr  
Mi: 08:00 – 15:30 Uhr  
8x freitags von 16:45-21:00 Uhr

**Kursgebühr:**  
3.500,00 Euro  
(bei monatlicher Teilzahlung zzgl. 70,00 Euro)  
Literaturpauschale: 290,00 Euro  
zzgl. Prüfungsgebühr

Aktuelle Kursstarts und Anmeldung unter:

