



MERCHANDISE MANAGER/-IN

Die Spezialisten in Sachen
Warenpräsentation

STUDIENFÜHRER

| | |
|---|---|
| Berufsbild „Merchandise Manager/-in“ | 2 |
| Sprungbrett für Ihre Karriere | 3 |
| Wie unterstützt Sie die Akademie Handel? | 3 |
| Zulassungsvoraussetzungen | 4 |
| Studienfächer | 5 |
| Prüfungsaufbau | 5 |
| Finanzielle Förderung | 5 |
| Kontakt | 5 |

Berufsbild „Merchandise Manager/-in“*

Welche Ware, in welcher Menge, an welchem Ort verkaufswirksam platziert wird, das ist das Kernthema, mit dem sich Merchandise Manager täglich beschäftigen.

Als Merchandise Manager können Sie sowohl in der **Industrie** als auch im **Handel** arbeiten. Aber auch wenn Sie bereits Ihr **eigenes Handelsunternehmen** führen, ist diese Weiterbildung interessant für Sie.

Industrieunternehmen

Wenn Sie als Merchandise Manager für ein Industrieunternehmen arbeiten, garantieren Sie für die Umsetzung der Präsentations-Richtlinien Ihres Unternehmens am Point of Sale, sowohl in den eigenen Filialen, als auch in externen Handelsunternehmen. Hier versuchen Sie durch überzeugende Argumente die besten Präsentationsflächen zu bekommen, um so Ihre Produkte vorteilhafter als die der Konkurrenz darzustellen. Für Neueröffnungen von Filialen oder bei neuen Handelspartnern erarbeiten Sie die Erstinstallation der Warenpräsentation und sorgen durch informative Dokumentation oder persönliche Anwesenheit dafür, dass bis zum Eröffnungstag alles perfekt umgesetzt ist. Sie unterstützen die Handelspartner, indem Sie die Warenpräsentation selbst aufbauen und erklären, worauf es beim Einräumen der nächsten Lieferung ankommt, wenn Sie selbst nicht vor Ort sind. Auch bei der Organisation und Werbung für spezielle Aktionen, z.B. bei der Neueinführung eines Produkts, stehen Sie Ihren Handelspartnern beratend zur Seite.

Handelsunternehmen

In einem Handelsunternehmen sind Sie als Merchandise Manager der kompetente Partner aller Fachabteilungen, wenn es um die attraktive Darstellung des Warensortiments geht. Sie informieren regelmäßig die Mitarbeiter im Verkauf über aktuelle Trends, und über das, was an neuer Ware eingekauft wurde.

Wenn ein Lift-Up für eine Abteilung ansteht und ganze Sortimentsbereiche ihren Platz wechseln, packen Sie mit an. Warenträger, Displays und Präsentationshilfen organisieren Sie so, dass immer genügend davon zur rechten Zeit am rechten Ort sind. Sie arbeiten eng mit den Verantwortlichen der Einkaufsabteilung zusammen, damit diese bereits auf den Messen präsentationsgerecht einkaufen können. Sie haben Ihr Ohr am Markt, greifen Trends auf und integrieren diese in die Präsentation Ihres Sortiments. Auch für externe Partner, die ggf. die Schaufenster sowie Aktionsflächen gestalten, sind Sie der Ansprechpartner, wenn es um die Abstimmung des visuellen Auftritts nach außen und der Warenpräsenz geht. Sie beobachten Kunden beim Einkaufen, integrieren die Abverkaufszahlen der einzelnen Artikel und reagieren mit Änderungen der Produktpräsentation. Durch Ihr Know-how sorgen Sie dafür, dass auch schlechter gehende Artikel durch eine attraktive Platzierung und die Kombination mit anderen Produkten verkäuflich werden. In einem Handelsunternehmen sind Sie das Bindeglied zwischen Geschäftsleitung und dem Point of Sale, weil Sie dort aktiv die Firmenphilosophie in der Warenpräsentation umsetzen und das Ergebnis als Feedback zurückgeben.

Eigenes Handelsunternehmen

In Ihrem eigenen Handelsunternehmen stärken Sie mit Ihrem erlernten Wissen als Merchandise Manager Ihr Firmenprofil. Durch eine durchdachte Warenpräsentation verschaffen Sie sich einen Wettbewerbsvorteil und heben sich so von der Konkurrenz ab. Sie argumentieren selbstbewusst Ihre Platzierungs-vorstellungen gegenüber Ihren Markenlieferanten und entwickeln mit ihnen Strategien für den gemeinsamen Erfolg. Durch die bewusste Platzierung der einzelnen Sortimentsbereiche und Artikel steigern Sie Ihren Umsatz. Bereits Ihren Einkauf planen Sie präsentationsorientiert, da Sie wissen, dass dies den Abverkauf steigert. Ihre Mitarbeiter orientieren sich beim Nachbestellen und Einräumen der Ware an dem von Ihnen erarbeiteten Präsentationskonzept. Das spart Ihnen und Ihren Mitarbeitern Zeit, die sie für eine intensivere Beratung Ihrer Kunden nutzen können.

* Im Interesse der besseren Lesbarkeit verzichten wir im Folgenden auf die Unterscheidung männlicher und weiblicher Schreibweise.

Sprungbrett für Ihre Karriere

Merchandise Manager sind gefragt. Dies belegt die steigende Anzahl an Stellengesuchen in renommierten Zeitschriften, z.B. TEXTILWIRTSCHAFT. Unter den Bezeichnungen „Flächenmanager“, „Flächen-Merchandiser“, „Area Manager“ oder „Retail-Manager“ werden meist genau die Personen gesucht, die über das Know-how eines „Merchandise Managers“ verfügen.

Mit dem Abschluss Merchandise Manager sind Sie interessanter für Unternehmen und können sich gehaltlich verbessern. Außerdem ist dieses Studium die Grundlage für Ihre persönliche Weiterentwicklung. Es schafft Anreize für lebenslanges Lernen und ermöglicht Ihnen die Umorientierung in andere Berufsbereiche. Ihrer Karriere steht also nichts mehr im Weg.

Wie unterstützt Sie die Akademie Handel?

Näher am Möglichen - Leitbild der Akademie Handel

Um unseren Kunden ein kompetenter, verlässlicher und fairer Partner zu sein, haben wir folgende Grundsätze aufgestellt, auf die wir uns bei unserer täglichen Arbeit konzentrieren:

- Wir sind die erste Adresse für Qualifizierung im Handel
- Wir qualifizieren für erfolgreiches Handeln im Handel
- Lernen heißt für uns, die praktische Handlungskompetenz zu verbessern
- Wir engagieren uns für Individual- und Firmenkunden
- Wir vermitteln Führungskompetenz und kaufmännisches Wissen
- Persönlicher Einsatz, Verlässlichkeit und Fairness sind unsere Werte

- Wir sichern erfolgreiches Lernen bei unseren Kunden und uns selbst
- Wir investieren in unsere Infrastruktur

Den vollständigen Text unseres Leitbildes finden Sie unter www.akademie-handel.de in der Rubrik „Über uns“.

Kompetenter Partner

Nach wie vor ist das Forum Visual Merchandising der Akademie Handel in Dorfen bundesweit eine der wenigen Bildungseinrichtungen, die den Komplex des Visual Merchandising abdecken. Entsprechend weit ist das Spektrum, in dem wir Kompetenzen schaffen und vermitteln. Von der Inszenierung des Markenauftritts ganzer Unternehmen, spannt es sich über die Gestaltung der Verkaufsumgebung hin zu Events und zur Warenpräsentation. In campusgleicher Atmosphäre treffen bei uns Unternehmer, Selbstständige und Mitarbeiter zusammen und werden zu Profis im Visual Merchandising ausgebildet.

Dozenten aus der Praxis

Unsere Dozenten arbeiten alle in der freien Wirtschaft und müssen sich täglich im Wettbewerb behaupten. Die dabei gewonnene Praxiserfahrung und das fachliche Wissen geben sie bei Ihrer Dozententätigkeit an die Studenten weiter. Ausgewählt werden sie nach pädagogischen und fachlichen Richtlinien, die von uns gefordert werden. Durch regelmäßige Dozentenseminare wird sichergestellt, dass das fachliche und didaktische Wissen der Dozenten immer auf dem neuesten Stand bleibt. Durch diese Auswahl können wir garantieren, dass nicht nur Wissen, sondern auch anwendbare Praxis vermittelt wird.

Projektarbeit

Mit der Projektarbeit bringen wir Theorie und Praxis zusammen. Die Aufgabenstellung wird von den Studenten selbst gewählt. So können Sie hier bereits eine Thematik aus dem eigenen, dem Unternehmen eines potentiellen späteren Arbeitsgebers oder aus dem Unternehmen, in dem Sie gerade tätig sind, bearbeiten. Gleichzeitig stellt die Projektarbeit die praktische Prüfung dieser Weiterbildung dar. Hier setzen Sie an einer „echten“ Aufgabe alles um, was vorab in der Theorie und Basisübungen gelernt wurde.

Realistische Trainingsbedingungen

Bei der Projektarbeit in Dorfen arbeiten Sie unter realistischen Bedingungen. Hierfür steht Ihnen ein Warenpräsentationsraum mit flexibler Möblierung und Beleuchtungsanlage, ein Arbeitsraum mit 17 Übungskojen in unterschiedlichen Größen und eine echte Schaufensterfront nach außen mit 11 Fenstern zur Verfügung. Des Weiteren können Sie die Malerei, Schreinerei und auch den EDV-Raum mit Plotter und Internetzugang nutzen.

Individuelle Betreuung

Um das richtige Studium für Sie zu finden, stehen Ihnen bereits in der Entscheidungsphase unsere Mitarbeiter beratend zur Seite. Diese individuelle Betreuung begleitet Sie bis zu Ihrem erfolgreichen Abschluss. Egal ob kleinere oder größere Aufgaben – wir sind für Sie da.

Wenn Sie das Gefühl haben, das Lernen schon lange verlernt zu haben – kein Problem! Sie erhalten eine Einführung in verschiedenste Lerntechniken, die Ihnen das Studium so einfach wie möglich machen. Sie werden sehen: Lernen macht Spaß!

Zulassungsvoraussetzungen

- Eine mit Erfolg abgeschlossene Berufsausbildung in einem kaufmännischen Beruf in Handel, Dienstleistung oder Industrie.
- Zusätzlich eine Weiterbildung zum Handelsfachwirt (oder ähnliches) oder mehrjährige Berufserfahrung als Führungskraft in Handel, Dienstleistung oder Industrie.
- Wenn Sie aus dem Ausland kommen, prüfen wir in einem persönlichen Gespräch und anhand Ihrer Vorbildung, ob Sie zugelassen werden können.

Wenn Sie sich aufgrund Ihrer oben nicht ausdrücklich genannten Vorbildung nicht sicher sind, ob Sie die Voraussetzungen erfüllen, zögern Sie nicht, einfach unverbindlich anzufragen. Wir prüfen gerne Ihre individuellen Möglichkeiten.

Studienfächer

Teil 1: Die Grundlagen des Merchandisings

Teil 2: Kommunikation, Umgang mit Menschen, Arbeitsorganisation

Teil 3: Angewandtes Merchandising

Prüfungsaufbau

Die Prüfung gliedert sich in drei schriftliche Prüfungsabschnitte und eine Projektarbeit.

Schriftliche Prüfungsabschnitte

- Grundlagen des Merchandisings
- Kommunikation, Umgang mit Menschen, Arbeitsorganisation
- Angewandtes Merchandising

Projektarbeit

- Teil 1: Erstellung und Umsetzung einer Konzeption
- Teil 2: Präsentationsgespräch

Detaillierte Fragen hierzu beantworten wir gerne in einem persönlichen Gespräch.

Finanzielle Förderung

Sie können Ihre Investition für diese Weiterbildung steuerlich geltend machen.

Bei bestimmten persönlichen Voraussetzungen wird sie vom Arbeitsamt gefördert.

Kontakt

Für Ihre Karriereplanung stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen:

Heike Fuhrmann

Fon 08081 8516, Fax 08081 8618,
heike.fuhrmann@akademie-handel.de

Akademie Handel
FORUM VISUAL MERCHANDISING
Ruprechtsberg 11, 84405 Dorfen