



1. BEZEICHNUNG DER BERUFLICHEN QUALIFIKATION (HU)

54 341 02 Kereskedelmi képviselő

2. ÜBERSETZTE BEZEICHNUNG DER BERUFLICHEN QUALIFIKATION (DE)

Handelsvertreter/in

(DIE ÜBERSETZUNG DER BEZEICHNUNG DIEN T NUR ZUR INFORMATION)

3. BESCHREIBUNG DER FERTIGKEITEN UND KOMPETENZEN

Der Facharbeiter ist in der Lage:

- Marktforschung zu betreiben, Informationen einzuholen und zu analysieren, Mangelware aufzutreiben, unveräußerliche Warenbestände aufzufinden, Verkaufsmöglichkeiten zu suchen;
- Käufer-Zielgruppe zu bestimmen;
- Kundenansprüche zu ermitteln;
- einen möglichst großen Bekanntenkreis auszubauen, Informationen schnell einzuholen;
- Beratungen durchzuführen, Produkte und Dienstleistungen vorzustellen, Preispolitik zu gestalten;
- die eigene Organisation auf Ausstellungen, Messen und Branchenveranstaltungen zu vertreten;
- neue Geschäftskontakte zu knüpfen und auszubauen, die alten Kontakte aufrechtzuerhalten und zu pflegen;
- Kunden und Partner fachlich zu beraten;
- potentielle Kunden kontinuierlich über die Produkte und Dienstleistungen zu informieren;
- Musterstücke, Kataloge und sonstiges Werbematerial vorzustellen, die attraktiven Eigenschaften, Vorteile der von ihm/ihr vertretenen Produkte oder Dienstleistungen vorzustellen;
- die Meinungen und Ansprüche der Kunden an die Hersteller bzw. Dienstleister weiterzuleiten;
- Für Unternehmen im Klein- und Großhandel Aufträge zu akquirieren, Waren zu vertreiben;
- Geschäfte vorzubereiten, Geschäfte abzuschließen, Angebote anzufertigen, zu sammeln bzw. die Bestellungen an den Auftraggeber weiterzuleiten;
- Den Kontakt zu Partnern, Kunden und Käufern zu halten, eine Adressenliste zusammenzustellen;
- Regalservice und -vertrieb, Vertrieb vor Ort zu fördern.

4. TÄTIGKEITSFELDER, DIE FÜR DEN INHABER/DIE INHABERIN DES ZEUGNISSES ZUGÄNGLICH SIND

3624 Vertreter/in (mit Ausnahme von Versicherungsvertretern)

3622 Sachbearbeiter/in für Handel

(*) Bemerkungen:

Dieses Dokument wurde entwickelt, um zusätzliche Informationen über das betreffende Zeugnis zu liefern. Es besitzt selbst keinen Rechtsstatus. Als Grundlage des Formats des Formulars dienten die folgenden Dokumente:

Entscheidung 93/C 49/01 des Rates vom 3. Dezember 1992 zur Transparenz auf dem Gebiet der Qualifikationen; Entscheidung 96/C 224/04 des Rates vom 15. Juli 1996 zur Transparenz auf dem Gebiet der Ausbildungs- und Befähigungsnachweise; Empfehlung 2001/613/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 10. Juli 2001 über die Mobilität von Studierenden, in der Ausbildung stehenden Personen, Freiwilligen, Lehrkräften und Ausbildern in der Gemeinschaft.

Weitere Informationen zum Thema Transparenz finden Sie unter: <http://europass.cedefop.europa.eu/>

©Europäische Gemeinschaften 2002 ©

5. AMTLICHE GRUNDLAGE DES ZEUGNISSES

Bezeichnung und Status der das Zeugnis ausstellenden Stelle	Name und Status der für die Anerkennung des Zeugnisses zuständigen nationalen Behörde Ministerium für Nationale Wirtschaft																												
Niveau des Zeugnisses (national oder international) OKJ-Fachausbildungsstufe: 54 Höhere Berufsqualifikation: ist an einen Abitur-/Maturaabschluss gebunden und kann in erster Linie in der formalen Berufsbildung erworben werden ISCED2011 Kode: 4 NQR Stufe: 5 EQR Stufe: 5	Bewertungsskala/Bestehensregeln Fünf Stufen: 5 sehr gut 4 gut 3 befriedigend 2 mangelhaft 1 ungenügend																												
Seriennummer des Zeugnisses: PT K lfd. Nummer: 123456 Datum der Ausstellung des Zeugnisses: 2023.10.02	Bei Prüfungstätigkeiten erzielte Ergebnisse und ihr prozentualer Anteil an der Gesamtnote <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 5px;"> <tr> <td style="width: 25%;">Zentrale schriftliche Prüfung</td> <td style="width: 50%;">Wirtschaftsführung und Betrieb eines Handelsunternehmens</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">5</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">15.00</td> </tr> <tr> <td>Mündliche Prüfung</td> <td>Handelsmarketing</td> <td style="text-align: center;">5</td> <td style="text-align: center;">15.00</td> </tr> <tr> <td>Mündliche Prüfung</td> <td>Vertrieb der wichtigsten Warengruppen</td> <td style="text-align: center;">5</td> <td style="text-align: center;">15.00</td> </tr> <tr> <td>Mündliche Prüfung</td> <td>Vertrieb von Warenhauptgruppen</td> <td style="text-align: center;">5</td> <td style="text-align: center;">15.00</td> </tr> <tr> <td>Praktische Prüfung</td> <td>Vorführung der praktischen Aufgaben bei einem Geschäftsbesuch. Präsentation der praktischen Arbeitsschritte und Aufgaben eines Geschäftsvertreters</td> <td style="text-align: center;">5</td> <td style="text-align: center;">30.00</td> </tr> <tr> <td>Praktische Prüfung</td> <td>Verhandlungstechniken- und Techniken beim Geschäftsabschluss</td> <td style="text-align: center;">5</td> <td style="text-align: center;">25.00</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Ergebnis der komplexen Fachprüfung mit Note</td> <td style="text-align: center;">5</td> <td></td> </tr> </table>	Zentrale schriftliche Prüfung	Wirtschaftsführung und Betrieb eines Handelsunternehmens	5	15.00	Mündliche Prüfung	Handelsmarketing	5	15.00	Mündliche Prüfung	Vertrieb der wichtigsten Warengruppen	5	15.00	Mündliche Prüfung	Vertrieb von Warenhauptgruppen	5	15.00	Praktische Prüfung	Vorführung der praktischen Aufgaben bei einem Geschäftsbesuch. Präsentation der praktischen Arbeitsschritte und Aufgaben eines Geschäftsvertreters	5	30.00	Praktische Prüfung	Verhandlungstechniken- und Techniken beim Geschäftsabschluss	5	25.00	Ergebnis der komplexen Fachprüfung mit Note		5	
Zentrale schriftliche Prüfung	Wirtschaftsführung und Betrieb eines Handelsunternehmens	5	15.00																										
Mündliche Prüfung	Handelsmarketing	5	15.00																										
Mündliche Prüfung	Vertrieb der wichtigsten Warengruppen	5	15.00																										
Mündliche Prüfung	Vertrieb von Warenhauptgruppen	5	15.00																										
Praktische Prüfung	Vorführung der praktischen Aufgaben bei einem Geschäftsbesuch. Präsentation der praktischen Arbeitsschritte und Aufgaben eines Geschäftsvertreters	5	30.00																										
Praktische Prüfung	Verhandlungstechniken- und Techniken beim Geschäftsabschluss	5	25.00																										
Ergebnis der komplexen Fachprüfung mit Note		5																											
Zugang zur nächsten Schul-/Ausbildungsstufe in die Hochschulbildung	Internationale Abkommen																												
Sonstige Informationen in Bezug auf den Fachausbildungsprozess																													
Rechtsgrundlagen Gesetz Nr. CLXXXVII von 2011 über die Berufsausbildung in der 29/2016 (VIII.26.) NGM Verordnung herausgegebene Fach- und Prüfungsanforderung.																													

6. OFFIZIELL ANERKANNTE WEGE ZUR ERLANGUNG DES ZEUGNISSES

Beschreibung des fachtheoretischen und fachpraktischen Unterrichts	in Prozent der gesamten Maßnahme %	Zeitdauer (Stunden/Wochen/Monate/Jahre)
Schule/Ausbildungszentrum	Theorie: 60 % Praxis: 40 %	
Betrieb		
Akkreditierte Vorqualifikation		
Gesamte Ausbildungsdauer		2 Jahre

Zugangsbedingungen:

- Abitur
- Medizinische Tauglichkeitsanforderungen müssen erfüllt sein

Berufsanforderungsmodulen:

- 11718-16 Geschäftskorrespondenz und -kommunikation
- 11992-16 Handelskenntnisse
- 12057-16 Wirtschaftsführung im Handel
- 10031-16 Vertrieb der wichtigsten Warengruppen
- 10032-12 Marketing
- 10033-16 Unternehmens- und Führungskennntnisse
- 11880-16 Verhandlungstechniken- und Techniken des Geschäftsabschlusses
- 11498-12 Beschäftigung I (auf dem Abitur aufbauende Ausbildungen)
- 11499-12 Beschäftigung II

Diese Zeugnisergänzung wurde auf der Grundlage der Ausfüllungshinweise zusammengestellt, die auf den Homepages der Nationalen Referenzzentrale (Nemzeti Referencia Központ) und der Nationalen Europass-Zentrale (Nemzeti Europass Központ) veröffentlicht wurden.

Nationale Referenzzentrale– NSZFH – <http://nrk.nive.hu>

Leiter der Prüfungsorganisation:

Ausstellungsdatum: 2023.10.02

L. S.