


BDB Zertifizierung Fachverkäufer/in im Baustoff-Fachhandel

RM Akademie

Startseite

Meine Kurse



Online-Prüfung:
Fachverkäufer/-in im Baustoff-Fachhandel

im Baustoff-Fachhandel"

Auf deiner Startseite findest du im Laufe der nächsten Monate die beiden Prüfungselemente Schriftliche Prüfung und Mündliche Prüfung.

Unter Organisatorisches findest Du die Terminübersicht für die mündliche Prüfung, und weitere hilfreiche Informationen.

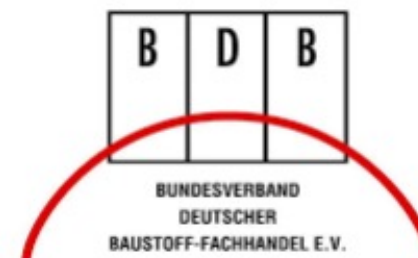
Wir wünschen Dir eine erfolgreiche Prüfung!

Bei organisatorischen oder technischen Problemen, wende dich gerne an unsere Prüfungsbetreuung Lena Roppes unter 0221-5497-338 oder l.roppes@rudolf-mueller.de

Die Prüfung wird veranstaltet vom Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e.V.

Der Baustoff-Fachhandel ist der Dreh- und Angelpunkt jedes Bauvorhabens. Hier laufen sämtliche Anfragen von privaten Bauherren, Architekten, Ingenieuren und Handwerkern zusammen.

Die Mitarbeiter im Baustoff-Fachhandel sind gefragte Experten mit Spezialwissen auf ihrem jeweiligen Fachgebiet. Als echte Allround-Talente sind sie zudem kommunikationsstarke Kundenberater und Organisationsgenies. Arbeiten im Baustoff-Fachhandel, da steckt mehr drin: Vom Einkauf über den Verkauf bis zur Logistik reichen die Berufsfelder im Baustoff-Fachhandel.





Online-Prüfung: Fachverkäufer/-in im Baustoff-Fachhandel

Bei org
Roppes

- **Pilotprojekt mit 10 Bauking Azubis**
01.2023 schriftliche Prüfung, (40 Fragen)
29./30.03.2023 mündliche Prüfung (30 min)
Zertifikatsübergabe am 09.05. in Dortmund durch Frau Metzger

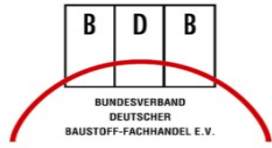
Die Prü
Fachha

Der Ba
laufen
Handw

- **1.Prüfungsjahrgang 2023**
schriftliche Prüfungen: 19./20./21.09.23 mit 16 Teilnehmer/-innen
- **Durchschnitt 82% korrekte Antworten – alle bestanden**
- **mündliche Prüfungen : 20.11.-01.12.2023**
- **10 erteilte Zertifikate, Bestleistung mit 98 von 100 Punkten**

Die Mitarbeiter im Baustoff-Fachhandel sind getragte Experten mit Spezialwissen auf ihrem jeweiligen Fachgebiet. Als echte Allround-Talente sind sie zudem kommunikationsstarke Kundenberater und Organisationsgenies. Arbeiten im Baustoff-Fachhandel, da steckt mehr drin: Vom Einkauf über den Verkauf bis zur Logistik reichen die Berufsfelder im Baustoff-Fachhandel.

Warum BDB Fachverkäufer/in Zertifikat ?



- **Rekrutieren und Binden von Mitarbeiter/-innen in der Branche zunehmend schwerer**
 - * Fachliche und verkäuferische Ausbildung Azubis und Quereinsteiger vereinheitlichen
 - * Betrieblichen Ausbildungsplan erstellen (erl. 2020/21)
- **Allgemein anerkannte Qualitätskriterien (fachlich und verkäuferisch) definieren**
 - * Solides Warenwissen schaffen
 - * Vertriebs Knowhow (Denken und Handeln in Projekten und Folgeprojekten) vermitteln
- **Standard für Prüfung Waren- und Verkaufs Knowhow definieren**
 - * In IHK Abschlussprüfung wird weitgehend nur kfm. Wissen abgefragt, auch die mündliche Prüfung sieht nicht zwingend Abfrage von Warenkenntnissen vor
- **Schaffung eines branchenspezifischen Abschluss Zertifikats**

Zielgruppe



- **Gute Auszubildende im Berufsbild Groß- und Außenhandels Management ab dem 3. Ausbildungsjahr bzw. im 1. Jahr Ihrer Anstellung nach der Ausbildung**
- **Quereinsteiger mit 2-3 jähriger Erfahrung im Baustoff Fachhandel**
- **Alle, die ein Qualifizierungs Zertifikat erwerben möchten**

Bestandteile der Prüfung

Die Zertifizierungsprüfung setzt sich aus zwei Teilen zusammen:

Teil 1 schriftliche Prüfung zum Grundwissen Baustoffe

40 Fragen, 50 min, online

Teil 2 mündliche Prüfung bestehend aus:

2a Projektarbeit zum Aufbauwissen Baustoffe in einem ausgewählten Sortimentsbereich

Präsentation 9-15 Seiten, 10 min
5 min Fragen durch die Prüfer/innen

2b Verkaufsgespräch zum Nachweis der Verkaufsfachkompetenz im ausgewählten Sortimentsbereich, Führen eines strukturierten Verkaufsgesprächs

Anschließend 15 min Fragen zum ausgewählten Fachsortiment

Die Teile 1 und 2 sind zeitlich voneinander getrennt. Das Bestehen von Teil 1 ist die Voraussetzung zur Zulassung zum Teil 2.

Es müssen in der schriftlichen und der mündlichen Prüfung jeweils mindestens 70 von 100 Punkten erreicht werden

Schriftliche Prüfung

0 Grundwissen

0.1	Baurecht, Bauablauf und Maßeinheiten	19
0.2	Bauzeichnung und Statik	19
0.3	Bauphysikalische Grundlagen	20
0.4	Brandschutz	20
0.5	Bauchemie, Kunststoffe und Metalle	20
0.6	Holz und Holzwerkstoffe	20
0.7	Zusammengesetzte Bauteile und Anwendungsbereiche	21
0.8	Fliesen	21
0.9	Bauelemente Fenster und Türen	21
0.10	Mineralische Baustoffe	22
0.11	Dämmstoffe	22
0.12	Haus- und Grundstücksentwässerung	22
0.13	Garten und Landschaftsbau	22
0.14	Rauchgasabführung und Schornsteintechnik	22
0.15	Dach	23
0.16	Energieeffizientes und nachhaltiges Bauen und Sanieren	23
0.17	Gefahrstoffe und Gefahrgüter im Baustoffsortiment (siehe auch Abschnitte 1.3 und 1.4)	24

Geplante Erweiterung
Fliesenfachverkäufer/in
Trockenbaufachverkäufer/in
Tiefbaufachverkäufer/in

Demoprüfung

Unter nachfolgendem Link können Sie sich einen Eindruck über die Funktionalität und die fachliche Tiefe der Fragen im Rahmen der schriftlichen Prüfung machen.

Weitere Hinweise finden Sie auf der verlinkten Website nach Eingabe von Anmeldenamen und Passwort.

Online-Prüfung "Fachverkäufer/-in im Baustoff-Fachhandel" des BDB: Demo-Klausur



Demo-Zugangsdaten:

Anmeldename: bdb.test

Passwort: BdB2023!

- 29 Fragen aus dem Fragenkatalog
- 35 min Zeit

Mündliche Prüfung (Auswahl Projektarbeit)

1 Garten- und Landschaftsbau, Tiefbau	3
a) Terrasse gestalten (Betonpflaster oder Pflasterklinker) und (Privatkunde)	3
b) Klärgrube an die Kanalisation anschließen (Privatkunde).....	3
c) Entwässerungsrinne mit Einlaufkasten (Privatkunde)	3
d) Trockenmauer-System (Privatkunde).....	3
e) Beton-Schacht für Abwasserkanal (Profikunde).....	3
2 Roh- Hochbau	4
a) Anbau einer Garage ans Haus (Privatkunde)	4
b) Sockelabdichtung mehrschaliges Mauerwerk (Profikunde).....	4
c) Materialien Außenmauerwerk für Aufstockung Haus mit Satteldach (Profikunde)	4
3 Trockenbau.....	5
a) Trockenbau Innenausbau Sanierung an Fenster (Privatkunde)	5
b) Trockenbau Innenausbau Trennwand Ausschreibungstext (Profikunde).....	5
c) Abgehängte Decke.....	5
4 Bauelemente, Fenster, Türen und Tore	6
a) Sektionaltor Privatkunde.....	6
b) Innentüren Profikunde	6
c) Bodentreppe (Privatkunde).....	6
5 Dach und Fassade	7
a) Flachdach Profikundin	7
b) Steildach Neubau Profikunde.....	7
c) Vorgehängte hinterlüftete Fassade VHF Profikunde.....	7
d) Fassade WDVS an einem Neubau (Profikunde)	7
e) Gartenhaus als Holzkonstruktion erstellen (Profikunde)	8
6 Bodenbeläge und Fliesen	8
a) Wand und Boden Fliese Privatkunde	8
b) Bodenbelag Holz, Laminat, Vinyl Privatkunde.....	8
c) Fliesenverlegung im Außenbereich Sanierung Profikunde	8

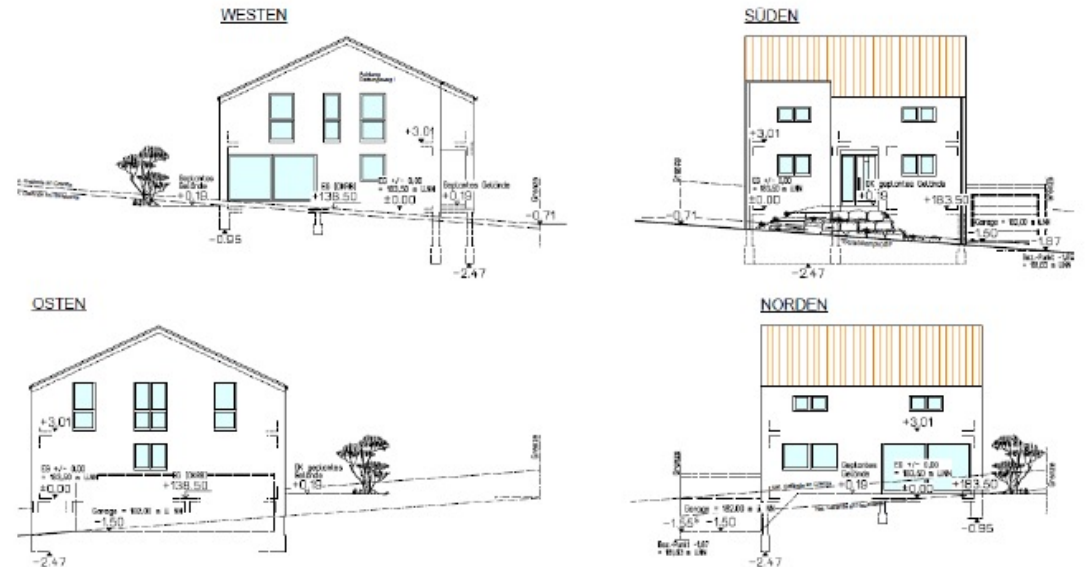


a) Terrasse gestalten (Betonpflaster oder Pflasterklinker) und (Privatkunde)

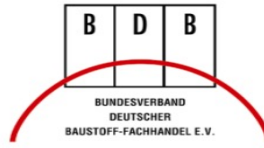
- Ein Privatkunde möchte an seinem neu erbauten Wohnhaus die Außenanlagen selbst gestalten.
- Die Terrasse soll 25 m² groß werden.
- Der Kunde hat sich bereits für ein Material entschieden (verwenden Sie das an Ihrem Standort am häufigsten verwendete Material).
- Es soll eine Entwässerung eingebaut werden

d) Fassade WDVS an einem Neubau (Profikunde)

- Ein bestehendes Einfamilienwohnhaus soll mit einem Wärmedämm-Verbund-System gedämmt werden.
- Gehen Sie von Außenmassen 10 x 12 m aus (die Massenermittlung soll nur grob geschätzt werden, die Zeichnung soll als Anhaltspunkt dienen)



Vorgaben Erstellung Projektarbeit



Die Präsentation soll mit dem Präsentationstool MS PowerPoint oder ähnlich erstellt werden und die nachfolgende Struktur haben. Alle Punkte sollen abgearbeitet werden. Die Präsentation muss im PDF-Format eingereicht werden und einen Umfang von 9 – 15 Seiten haben. Maximale Präsentationszeit 10 Minuten.

1. Startseite mit:

- a. Namen der Person, die die Präsentation erstellt hat
- b. Namen und Anschrift des Unternehmens
- c. Bei Auszubildenden: Name des Ausbilders / der Ausbilderin
- d. Gewählter Sortimentsbereich und gewählte Kundenanfrage
- e. Erstelldatum
- f. Unterschriebene Selbstständigkeitserklärung:
(Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Projektpräsentation für die BDB-Zertifizierungsprüfung zum Fachverkäufer / zur Fachverkäuferin im Baustoff-Fachhandel selbstständig erstellt habe)

2. Kundenanfrage:

Wählen Sie aus den in Anlage E aufgeführten Kundenanfragen entsprechend Ihres Sortimentsbereiches eine aus und übernehmen Sie diese.

3. **Projektklärung:** Welche Informationen brauchen Sie noch vom Kunden und welche konkreten Fragen stellen Sie an den Kunden?

4. **Fertigen Sie auf Grundlage der bekannten Informationen und sinnvoller Annahmen eine Handskizze zur Bausituation des zu bearbeitenden Projektes an.**

5. **Nennen Sie die besonderen Herausforderungen bei dieser Kundenanfrage und beschreiben Sie Ihre Lösung. Nutzen Sie hierzu ggf. die Handskizze!**

6. **Welche wesentlichen Artikel bieten Sie dem Kunden an?**

7. **Nennen Sie Hinweise und Verarbeitungstipps, die für diesen Kunden hilfreich sind.** Bitte exemplarisch an zwei besonders wichtigen Hinweisen/Verarbeitungstipps erörtern. Begründen Sie Ihre Auswahl kurz. Erörterung gern auch mit Bildern, Prospektausschnitten oder sonstigen Materialien.

8. **Zählen Sie alle wesentlichen Normen, Verarbeitungsrichtlinien, Vorschriften und technische Regeln auf, die beachtet werden müssen.**

9. **Welche strategischen Verkaufspotentiale sehen Sie in dieser Kundenanfrage.** Welche weiteren (anderen) Projekte könnten bei diesem Kunden anstehen? Gehen Sie bei Ihren Überlegungen von der genannten Aufgabenstellung aus und skizzieren Sie kurz zwei mögliche strategische Verkaufspotentiale.

- 10 Minuten Präsentation
- 5 Minuten Fragen zur Präsentation
- 15 Minuten Fragen zum ausgewählten Sortimentsbereich

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Bundesverband Deutscher
Baustoff-Fachhandel e.V.

Christian Fechtig
Regionalgeschäftsführer
Regionalbüro Süd

Kapellenstrasse 20
79761 Waldshut-Tiengen

e-mail: fechtig@bdb-bfh.de

Tel: +49 7741 96986 64

mobil:+49 171 1111 126