

Top-Prüfung

**Kauffrau/-mann für Groß- und
Außenhandelsmanagement**

Teil 1 der Abschlussprüfung

**Testaufgaben zur Prüfungsvorbereitung
inkl. Lösungen**





Vorwort

Dieses Buch dient zur Vorbereitung auf den **Teil 1** der gestreckten Abschlussprüfung als Kauffrau / Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement. Die Fragen sind - wie bei der schriftlichen Prüfung - in programmierter und in offener Form gestellt.

Sie können sich mit diesem Buch gezielt und effektiv auf mögliche Fragen vorbereiten und Schwachstellen in Ihrem Wissen aufdecken.

Die Testaufgaben sind in praktischen Blöcken zu 10 - 15 Fragen aufgeteilt. Sie können immer einen Aufgabenblock bearbeiten und dann mit den Lösungen vergleichen.

Die Fragen orientieren sich an dem Stoffkatalog der Aufgabenstelle für kaufmännische Abschlussprüfungen der IHK. Somit wird gewährleistet, dass es sich um prüfungsrelevante Fragen handelt.

Tipp: Wenn Sie die Antwort nicht wissen, arbeiten Sie nach dem Ausschlussverfahren. Streichen Sie die Antworten, die falsch sind.

Viel Erfolg bei Ihrer Prüfungsvorbereitung!

Autor: Claus G. Ehlert, Rettiner Weg 66, 23730 Neustadt
<https://www.top-pruefung.de/gross-aussenhandelsmanagement.html>

ISBN: 978-3-943665-36-9

© Dieses Buch ist urheberrechtlich geschützt. Insbesondere die Herstellung von Kopien und der Weiterverkauf - außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle - sind nicht gestattet.



Inhaltsangabe

A. Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten 1	4
B. Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten 2	9
C. Einkauf von Waren und Dienstleistungen 1	13
D. Einkauf von Waren und Dienstleistungen 2	18
E. Einkauf von Waren und Dienstleistungen 3	23
F. Einkauf von Waren und Dienstleistungen 4	28
G. Verkauf kundenorientiert planen und durchführen 1	33
H. Verkauf kundenorientiert planen und durchführen 2	37
I. Verkauf kundenorientiert planen und durchführen 3	42
J. Verkauf kundenorientiert planen und durchführen 4	47
K. Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern 1	51
L. Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern 2	56
M. Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern 3	61
N. Gemischte Übungsaufgaben 1	65
O. Gemischte Übungsaufgaben 2	69



A. Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten 1

Situation zu den Fragen 1 - 5

Sie erhalten den Auftrag, sich mit dem Warensortiment zu befassen.

Frage 1: Was ist unter Sortiment zu verstehen?

Frage 2: Was ist unter dem Begriff Diversifikation zu verstehen?

Frage 3: Was ist der Unterschied zwischen einem breiten Sortiment und einem schmalen Sortiment? Nennen Sie je ein Beispiel.

Frage 4: Was ist unter einem Randsortiment zu verstehen?

Frage 5: Ordnen Sie entsprechend zu:

Beschreibung	Fachbegriff
1. Ein Großhändler besorgt Ware, die er nicht im Sortiment hat, bei einem Partner-Großhändler.	a) Sortimentsbereinigung
2. Nicht lukrative Güter werden aus dem Sortiment entfernt.	b) Sortimentserweiterung
3. Schwerpunkt der Produkte, die angeboten werden. Der Anteil am Umsatz ist hoch.	c) Sortimentstiefe
4. Abhängig von der Anzahl der verschiedenen Produkte innerhalb einer Warengruppe. Beispiel: Ein Schuhgeschäft mit vielen verschiedenen Modellen.	d) Sortimentskooperation
5. Bisher noch nicht geführte Waren werden ins Sortiment aufgenommen. Beispiel: Ein Baumarkt bietet auch Strandkörbe an.	e) Kernsortiment

Situation zu den Fragen 6 - 8

Der Textilien- und Bekleidungsgrößhändler „Nord Textil“ möchte sein Sortiment um Babykleidung erweitern.

Frage 6: Der Geschäftsführer möchte zu diesem Zweck Marktforschung betreiben.

- Was ist Marktbeobachtung?

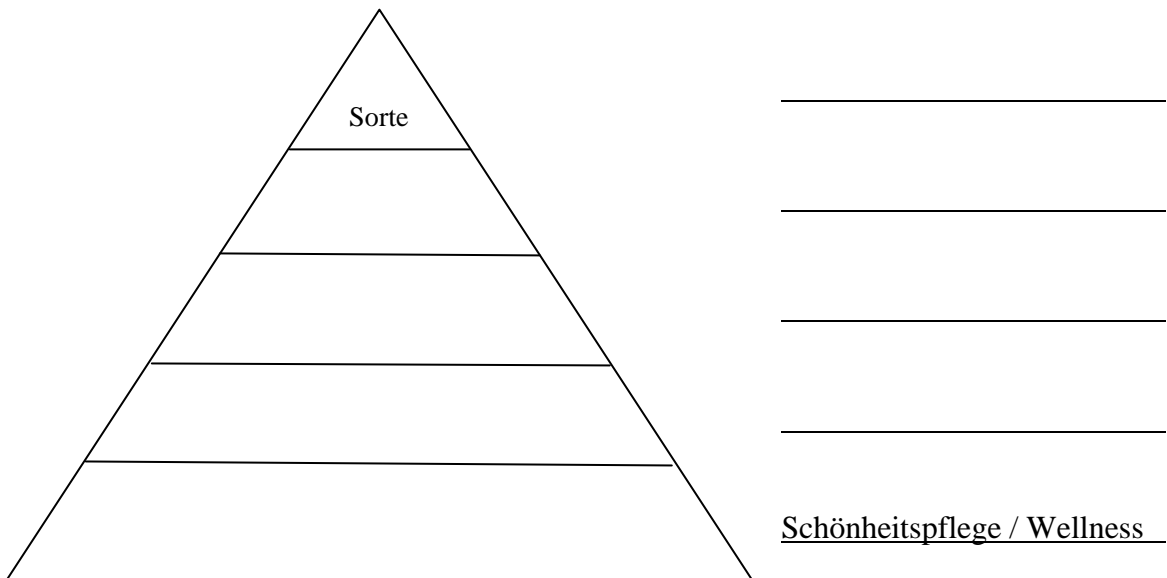
- Was ist Marktforschung?

Frage 7: Welche Gefahren können bei der Aufstellung einer Marktprognose entstehen?

Frage 8: Zusätzlich soll ein „Trading Up“ eines Teiles des Sortiments durchgeführt werden. Was ist darunter zu verstehen?



Frage 9: Ergänzen Sie die Warenklassifikation anhand folgender Sortimentspyramide.



Situation zu den Fragen 10 - 13

Der Autozubehörgrößhändler Top Autoteile Möller überprüft sein Sortiment.

Frage 10: Der Großhändler möchte seinen Kunden auch Klappfahräder anbieten. Wie wird diese Maßnahme genannt? 1 richtige Antwort

- a) Sortimentsbereinigung
- b) Sortimentserweiterung
- c) Sortimentswegfall
- d) Kernsortiment

Frage 11: Neben den Motorölen bekannter Hersteller sollen auch weitere Motoröle - zu einem günstigen Preis - angeboten werden. Wie wird diese Maßnahme genannt? 1 richtige Antwort

- a) Saisonsortiment
- b) Standardsortiment
- c) Sortimentsdiversifikation
- d) Sortimentsdifferenzierung



Frage 12: Der Autozubehörgroßhändler bietet seinen Kunden warenbezogene und kundenbezogene Dienstleistungen an. Welche der Angebote sind kundenbezogen?
2 richtige Antworten

- a) Wartungsvertrag für Hebebühne
- b) Günstige Lieferantenkredite
- c) Reparaturservice für gelieferte Spezialmaschine
- d) Kostenfreie Lieferung innerhalb von 24 Stunden

Frage 13: Wie werden Güter genannt, welche die Verwendung eines anderen Produktes voraussetzen, z. B. Auto und Benzin? 1 richtige Antwort

- a) Konsumgüter
- b) Substitutionsgüter
- c) Komplementärgüter
- d) Investitionsgüter

Frage 14: Nennen Sie die 5 Phasen eines Produktlebenszyklus.

Frage 15: Beschreiben Sie die Phase „Sättigung“ im Produktlebenszyklus.



Lösungen zu Fragenblock A

Frage 1: Als Sortiment werden die gesamten Waren und Dienstleistungen bezeichnet, die ein Handelsbetrieb anbietet. Das Sortiment sollte sich ständig den Bedürfnissen der Kunden anpassen.

Frage 2: Diversifikation ist eine Erweiterung des Sortiments. Es werden neue Waren oder Warengruppen in das Sortiment aufgenommen, die vorher noch nicht vertreten waren.

Frage 3:

Breites Sortiment:	Es werden viele Warengruppen angeboten. Beispiele: Kaufhaus, Supermarkt
Schmales Sortiment:	Es werden nur wenige Warengruppen angeboten. Beispiele: Uhrenfachgeschäft, Sportgeschäft

Frage 4: Der Anteil des Randsortiments am Umsatz ist gering. Diese Artikel gehören nicht zum „Kernsortiment“, werden aber oft angeboten, um den Kunden einen zusätzlichen Service zu bieten.

Frage 5: 1d, 2a, 3e, 4c, 5b

Frage 6:

Marktbeobachtung ist das unsystematische Erfassen von Daten.

Marktforschung ist das systematische Gewinnen und Auswerten von Informationen.

Frage 7: Einflussfaktoren können falsch eingeschätzt werden. Die Prognose ist unsicher, da die Entwicklung in der Zukunft nur geschätzt werden kann. Somit besteht die Gefahr von Fehlinvestitionen.

Frage 8: Ein Trading Up ist eine qualitative Aufwertung des Sortiments zugunsten höherwertiger Waren. Dieses geschieht oft durch Aufnahme von Markenartikeln.

Weitere Infos und Bestellung unter

<https://www.top-pruefung.de/gross-aussenhandelsmanagement.html>