



## IT-SYSTEMKAUFMANN (M/W)

### AUF EINEN BLICK

<b>Beginn</b>	August / Februar	<b>Aufnahme voraussetzungen</b>	
<b>Dauer</b>	24 Monate inklusive 6 Monate betriebliches Praktikum	<b>Anmerkungen</b>	
<b>Ort</b>	Regenstauf		
<b>Abschluss</b>	IHK-Abschluss		
<b>Ausbildungsart</b>	Rehabilitation, Umschulung		
<b>Förderfähig</b>	Bildungsgutschein nach AZAV		

## AUFGABEN UND TÄTIGKEITSSPEKTRUM

IT-Systemkaufleute informieren und beraten die Kunden bei der Konzeption kompletter IT-Lösungen. Durch ihre fachliche Kompetenz sind sie von der ersten Beratung bis zur Übergabe des IT-Systems, das sie auf die kundenspezifischen Anforderungen einrichten, die zentralen Ansprechpartner. Sie analysieren zunächst die Bedürfnisse des Anwenders, informieren über die entsprechenden Systeme, Finanzierungsmöglichkeiten und erstellen Angebote. Des Weiteren sind sie für die Einführung und Schulung in die neuen Systeme sowie für die Produktwerbung zuständig.

## BESCHÄFTIGUNGSMÖGLICHKEITEN

IT-Systemkaufleute finden in allen Anbieterbetrieben für Hardware und Software in den Bereichen Kalkulation und Finanzierung, in der Angebotserstellung und auch in den Bereichen Marketing und Schulungen entsprechende Einsatzmöglichkeiten. Sie sind also überwiegend als Fachkräfte für Systemhäuser, die nicht vorrangig Software entwickeln, sondern kundenspezifische Systemlösungen konfigurieren, gut geeignet.



## IT-SYSTEMKAUFMANN (M/W)

AUF EINEN BLICK



### BELASTUNGEN UND ANFORDERUNGEN

IT-Systemkaufleute werden sowohl mit kaufmännischen als auch mit technischen Aufgabenstellungen konfrontiert. Neben abstrakt-logischem Denken sind Kommunikations- und Teamfähigkeit gefordert. Wegen der Kundenbetreuung ist Mobilität erforderlich. Die körperlichen Belastungen sind als gering einzustufen. Aber auch der Berufsalltag kann durchaus einige Hektik mit sich bringen.

### AUSBILDUNGSINHALTE

#### Kernqualifikationen:

Aufbau und Organisation eines Betriebes; Geschäfts- und Leistungsprozesse (von der Beschaffung bis zum Vertrieb); Arbeitsorganisation und Arbeitstechniken; IT-Produkte (Hard- und Software, Netze, Dienste) und Märkte; Erstellen und Betreuen von Systemlösungen (Ist-Analyse und Konzeption, Programmieretechniken, Installieren und Konfigurieren, Datenschutz und Systempflege).

#### Fachqualifikationen:

Marketing (Marktbeobachtung, Marketinginstrumente, Werbung und Verkaufsförderung); Vertrieb (Vertriebstechniken, Kundenberatung); kundenspezifische Systemlösungen (Analyse, Konzeption, Servicekonzepte); Auftragsbearbeitung (Angebotserstellung, Verträge, Abrechnen von Leistungen); Fachaufgaben im Einsatzgebiet (Projektplanung, Projektdurchführung, Projektkontrolle, Qualitätssicherung).