

## Prodajalec vozil (FahrzeugverkäuferIn)

Im BIS anzeigen



### Glavne dejavnosti (Haupttätigkeiten)

Prodajalci vozil v specializiranih prodajalnah vozil so v prvi vrsti odgovorni za prodajo vozil vseh vrst, pa tudi dodatne opreme in rezervnih delov. Strankam svetujejo glede tehničnih lastnosti in vozila konfigurirajo v skladu z zahtevami strank. Prav tako ste lahko odgovorni za nakup in dostavo.

FahrzeugverkäuferInnen sind in Fachgeschäften des Fahrzeughandels vor allem für den Verkauf von Fahrzeugen aller Art sowie von Zubehör und Ersatzteilen verantwortlich. Sie beraten KundInnen hinsichtlich der technischen Eigenschaften und konfigurieren Fahrzeuge nach KundInnenwunsch. Sie können auch für den Einkauf und das Lieferwesen verantwortlich sein.

### Dohodek (Einkommen)

Prodajalec vozil zasluži od 2.190 do 2.200 evrov bruto na mesec (FahrzeugverkäuferInnen verdienen ab 2.190 bis 2.200 Euro brutto pro Monat).


- Poklic z vajeništvom : 2.190 do 2.200 evro bruto (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.200 Euro brutto)

### Zaposlitvene možnosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Prodajalci vozil delajo v neodvisnih trgovinah na drobno in v podružnicah velikih trgovskih verig.

FahrzeugverkäuferInnen sind in selbständigen Einzelhandelsgeschäften und in Filialen großer Einzelhandelsketten beschäftigt.

### Trenutna prosta delovna mesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... v spletni službi za zaposlovanje AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): ) **151**  v sobo za e-delo AMS ( zum AMS-eJob-Room)

### Potrebne poklicne sposobnosti v oglasih (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Priprava ponudb (Angebotserstellung)
- Digitalna prodaja (Digitaler Verkauf)
- Strokovni nasveti (Fachberatung)
- Dostava vozil (Fahrzeugauslieferung)
- Finančno svetovanje (Finanzierungsberatung)
- Prodaja rabljenih avtomobilov (Gebrauchtwagenverkauf)
- Mehaniki motornih koles (Motorradmechanik)
- Redna podpora strankam (Stammkundenbetreuung)
- Prodajno znanje (Verkaufskennntnisse)
- Pogajanja o prodaji (Verkaufsverhandlung)

### Druga poklicna znanja (Weitere berufliche Kompetenzen)

### Osnovne poklicne sposobnosti

### **(Berufliche Basiskompetenzen)**

- Rezervni deli za vozila (Kfz-Ersatzteile)
- Trgovina z motornimi vozili (Kraftfahrzeughandel)
- Prodajno znanje (Verkaufskennntnisse)

### **Tehnično strokovno znanje**

#### **(Fachliche berufliche Kompetenzen)**

- Bančne in finančne sposobnosti (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
  - Finančno svetovanje (Finanzierungsberatung)
  - Bančne operacije (Bankgeschäfte) (z. B. Najem vozil (Kfz-Leasing))
- Pisarniške in administrativne sposobnosti (Büro- und Verwaltungskennntnisse)
  - Administrativno pisarniško delo (Administrative Bürotätigkeiten) (z. B. Usklajevanje sestankov (Terminkoordination), Enostavno pisarniško delo (Einfache Bürotätigkeiten))
- Spretnosti e-trgovine (E-Commerce-Kenntnisse)
- Znanje o uporabi IT (EDV-Anwendungskennntnisse)
  - Poznavanje internetnih aplikacij (Internet-Anwendungskennntnisse)
  - Vzdrževanje podatkov (Datenpflege) (z. B. Vzdrževanje glavnih podatkov (Stammdatenpflege))
- Znanje elektrotehnike (Elektrotechnikkenntnisse)
  - Mehatronika (Mechatronik)
- Storitve servisiranja in popravila vozil (Fahrzeugservice- und -reparaturkenntnisse)
  - Servis in popravilo motornih vozil (Kraftfahrzeugservice und -reparatur) (z. B. Avtoservis (Kfz-Service))
- Znanje o tehnologiji vozil (Fahrzeugtechnik-Kenntnisse)
  - Avtomobilska tehnologija (Kraftfahrzeugtechnik) (z. B. Avtomobilska mehanika (Kfz-Mechanik))
  - Alternativna tehnologija vozil (Alternative Fahrzeugtechnik) 🌱 (z. B. Elektromobilnost (Elektromobilität) 🌱)
- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskenntnisse)
  - Svetovalna usposobljenost (Beratungskompetenz) (z. B. Strokovni nasveti (Fachberatung), Podatki o izdelku (Produktinformation), Svetovanje strankam (Kundenberatung))
  - Upravljanje pritožb (Beschwerdemanagement)
- Logistično znanje (Logistikkenntnisse)
  - Skladiščenje (Lagerwirtschaft) (z. B. Izdaja blaga (Warenausgabe))
- Obdelava (Sachbearbeitung)
  - Obdelava naročila (Auftragsabwicklung) (z. B. Obdelava pogodbe (Vertragsabwicklung), Obdelava naročila (Auftragsbearbeitung))
- Znanje o prevozu pri prevozu (Transportabwicklungskennntnisse)
  - Tovorni promet (Gütertransport) (z. B. Prevoz vozil (Fahrzeugtransport))
- Prodajno znanje (Verkaufskennntnisse)
  - Veleprodaja (Großhandel)
  - Označevanje blaga (Warenauszeichnung) (z. B. Prikaz informacijskega materiala (Auslegen von Informationsmaterialien))
  - Maloprodaja (Einzelhandel) (z. B. Trgovina z motornimi vozili (Kraftfahrzeughandel), Prodaja novih avtomobilov (Neuwagenverkauf), Pripravite preizkus rabljenega avtomobila (Gebrauchtwagentest vorbereiten), Preskusne in predstavitvene vožnje (Probe- und Vorführfahrten))
  - Prodajna tehnologija (Verkaufstechnik) (z. B. Retorika pri prodaji (Rhetorik im Verkauf))
  - Tehnična prodaja (Technischer Verkauf) (z. B. Prodaja gozdnih strojev (Verkauf von Forstmaschinen), Prodaja kmetijske mehanizacije (Verkauf von Landmaschinen), Najem gozdnih strojev (Vermietung von Forstmaschinen), Prodaja gradbenih strojev (Verkauf von Baumaschinen), Najem gradbenih strojev (Vermietung von Baumaschinen))

### **Splošne poklicne sposobnosti**

**(Überfachliche berufliche Kompetenzen)**

- Prijaznost (Freundlichkeit)
- Dober videz (Gutes Auftreten)
  - Vljudnost (Höflichkeit)
- Usmerjenost v storitve (Serviceorientierung)
- Tehnično razumevanje (Technisches Verständnis)
- Prodajni talent (Verkaufstalent)

**Digitalne veščine glede na DigComp  
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)**

1 Osnovno		2 samozaposlena		3 Napredno		4 Visoko specializirani	
<p><b>Opis:</b> FahrzeugverkäuferInnen verwenden in ihrer Arbeit unterschiedliche digitale Anwendungen und Geräte zur innerbetrieblichen Kommunikation und Zusammenarbeit, im Umgang mit Kundinnen und Kunden oder in der Bereitstellung der Waren (Lager, Verkaufsfläche). Sie müssen in der Lage sein die berufs- und betriebsspezifische Anwendungen und Geräte selbstständig und auch in komplexen, nicht-alltäglichen Situationen zu bedienen und effizient zu nutzen. Sie erkennen Fehler und Probleme und können standardisierte Lösungen anwenden. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und halten diese ein.</p>							

**Podrobne informacije o digitalnih veščinah  
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Področje pristojnosti	Stopnje usposobljenosti od ... do ...								Opis
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Osnove, dostop in digitalno razumevanje	1	2	3	4	5	6	7	8	FahrzeugverkäuferInnen verstehen die Funktion von berufs- und betriebsspezifischen digitalen Anwendungen, Geräten und Maschinen (z. B. Elektromobilität, Interaktive Verkaufsassistenten, Store- und Warehouse-Management-Systeme) auch in komplexen und neuen Arbeitssituationen selbstständig und sicher bedienen und anwenden.
1 - Ravnanje z informacijami in podatki	1	2	3	4	5	6	7	8	FahrzeugverkäuferInnen können für unterschiedliche Aufgaben und Fragestellungen arbeitsrelevante Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und in der jeweiligen Arbeitssituation anwenden.
2 - Komunikacija, interakcija in sodelovanje	1	2	3	4	5	6	7	8	FahrzeugverkäuferInnen können alltägliche und betriebsspezifische digitale Geräte in komplexen Arbeitssituationen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation einsetzen.
3 - Ustvarjanje, produkcija in objava	1	2	3	4	5	6	7	8	FahrzeugverkäuferInnen können standardisierte digitale Informationen und Daten selbstständig in bestehende digitale Anwendungen einpflegen.
4 - Varnost in trajnostna raba virov	1	2	3	4	5	6	7	8	FahrzeugverkäuferInnen sind sich der Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit bewusst, kennen die relevanten betrieblichen Regeln, halten sie ein und veranlassen aktiv Maßnahmen, wenn sie mögliche Sicherheitslücken beispielsweise im Umgang mit KundInnendaten, entdecken.
5 - Reševanje problemov, inovativnost in stalno učenje	1	2	3	4	5	6	7	8	FahrzeugverkäuferInnen erkennen technische Probleme und können alltägliche Probleme selbstständig lösen. Sie sind in der Lage arbeitstypische digitale Anwendungen auch in neuen Arbeitssituationen einzusetzen und sich fehlende digitale Kompetenzen anzueignen.

**Usposabljanje, certifikati, nadaljnje usposabljanje  
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Tipične stopnje spretnosti  
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Poklic z vajeništvom (Beruf mit Lehrausbildung)

**Usposabljanje  
(Ausbildung)**

**Lehre <sup>NQR</sup>**

- Prodajalec na drobno, osredotočen na splošno prodajo na drobno (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel) (16 Fokus (Schwerpunkte))

- Prodajalec na drobno, osredotočen na strojno in strojno opremo (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren) (16 Fokus (Schwerpunkte))
- Prodajalec na drobno, osredotočen na vozila in rezervne dele (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile) (16 Fokus (Schwerpunkte))
- Prodajalec na drobno, dodaten poudarek na digitalni prodaji (Einzelhandelskaufmann/-frau, Zusatzschwerpunkt Digitaler Verkauf) (16 Fokus (Schwerpunkte))

#### **Potrdila in kvalifikacije (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)**

- Usposabljanje za prodajo (Ausbildungen im Bereich Verkauf)
  - Diplomski tečaj iz prodajnega managementa (Diplom Lehrgang Verkaufsmanagement)
- Vozniška dovoljenja (Führerscheine)
  - Vozniško dovoljenje B (Führerschein B)

#### **Nadaljnje izobraževanje**

##### **(Weiterbildung)**

##### **Fachliche Weiterbildung Vertiefung**

- E-Commerce
- E-Mobilitätstechniken
- Fahrzeugbewertung
- Gebrauchtwagenverkauf
- Neukundenakquisition
- Online-Vertrieb
- Reklamationsbearbeitung
- Verkaufstechniken

##### **Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven**

- Lehrlingsausbilderprüfung
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Diplom Lehrgang Verkaufsmanagement
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement

##### **Bereichsübergreifende Weiterbildung**

- Datensicherheitskenntnisse
- E-Commerce-Software
- Fremdsprachen
- Kundenberatung

##### **Weiterbildungsveranstalter**

- Betriebsinterne Schulungen
- Berufsakademie Handel [↗](#)
- Hersteller- und Zulieferbetriebe
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe
- Fachhochschulen

##### **Znanje nemščine po CEFR**

##### **(Deutschkenntnisse nach GERS)**

B1 Durchschnittliche bis B2 Gute Deutschkenntnisse

Sie müssen Arbeitsanweisungen verstehen und ausführen können und im Team umfassend kommunizieren. Im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit steht die Beratung und Information von Kundinnen und Kunden, wobei der Aspekt der fachlichen Beratung eine sehr gute Sprachbeherrschung erforderlich machen kann. Für den Einstieg in die Ausbildung kann eine durchschnittliche Sprachbeherrschung (Niveau B1) ausreichend sein. Für die

Berufsausübung sollten aber auf jeden Fall gute (mindestens Niveau B2), häufig auch sehr gute Deutschkenntnisse erreicht werden.

### **Dodatne strokovne informacije (Weitere Berufsinfos)**

#### **Samozaposlitev (Selbstständigkeit)**

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

#### **Delovno okolje (Arbeitsumfeld)**

- Stalen stik z ljudmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)
- Stalna hoja (Ständiges Gehen)

#### **Sorodni poklici (Verwandte Berufe)**

- Avtomehanik (AutomechanikerIn)
- Prodajalec strojne opreme (BaumarktverkäuferIn)
- Svetovalec za opremo (EinrichtungsberaterIn)
- Uradnik na drobno (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Prodajalec elektrike in elektronike (Elektro- und ElektronikverkäuferIn)
- Uslužbenec vrtnega centra (Gartencenterkaufmann/-frau)
- Komercialni zastopnik (HandelsvertreterIn)
- Industrijski uradnik (Industriekaufmann/-frau)
- Prodajalec živil in delikates (Lebensmittel- und FeinkostverkäuferIn)
- Mehanik motornih koles (MotorradmechanikerIn)
- Mehanik gospodarskih vozil (NutzfahrzeugmechanikerIn)
- Prodajalec športnega blaga (SportartikelverkäuferIn)
- Dežurni bencinski servis (TankwartIn)
- Prodajalec tekstila, oblačil in čevljev (Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferIn)
- Prodajni tehnik (VertriebstechnikerIn)

#### **Dodelitev poklicnim območjem in skupinam BIS (Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)**

##### **Trgovina, logistika, promet (Handel, Logistik, Verkehr)**

- Trgovina na drobno, debelo in spletna trgovina (Einzel-, Groß- und Online-Handel)


#### **Dodelitev poklicni klasifikaciji AMS (šestmestna) (Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))**

- 401301 Prodajalec avtomobilov (Autoverkäufer/in)
- 401302 Prodajalec rezervnih delov za motorna vozila (Kfz-Ersatzteileverkäufer/in)
- 401303 Prodajalec avtomobilske opreme (Kfz-Zubehörverkäufer/in)
- 401846 Prodajalec na drobno - motorna vozila / rezervni deli (Einzelhandelskaufmann/-frau - Kraftfahrzeuge/Ersatzteile)
- 4018A4 Prodajalec na drobno - motorna vozila / rezervni deli (Einzelhandelskaufmann/-frau - Kraftfahrzeuge/Ersatzteile)

#### **Informacije v poklicnem leksikonu (Informationen im Beruflexikon)**

-  Einzelhandelskaufmann/-frau - Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile (Lehre)

**Informacije v kompasu za vadbo**  
**(Informationen im Ausbildungskompass)**

-  Prodajalec vozil (FahrzeugverkäuferIn)

 powered by **Google Translate**

Besedilo je bilo samodejno prevedeno iz nemščine. Nemški izrazi so navedeni v oklepajih.

Ta storitev lahko vključuje prevode, ki jih ponuja GOOGLE. GOOGLE ZAVRJAVA VSAKO ODGOVORNOST V ZVEZI S PREVODI, IZRESNO ALI IMPLICIRANO, VKLJUČUJOČO VSAKO ODGOVORNOST ZA TOČNOST, ZANESLJIVOST IN KAKRŠNO NAKLJUČNO ODGOVORNOST ZA UČINKOVITOST TRGA IN ODGOVORNOST.

Der Text wurde automatisiert aus dem Deutschen übersetzt. Die deutschen Begriffe werden in Klammern angezeigt.

DIESER DIENST KANN ÜBERSETZUNGEN ENTHALTEN, DIE VON GOOGLE BEREITGESTELLT WERDEN. GOOGLE SCHLIEßT IN BEZUG AUF DIE ÜBERSETZUNGEN JEGLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEGLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ta profesionalni profil je bil posodobljen 06. Februar 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 06. Februar 2026.)