

Prüfung PKA

Die Ausbildungsordnung schreibt für den Ausbildungsberuf Pharmazeutisch-kaufmännische/r Angestellte/r eine Zwischenprüfung und eine Abschlussprüfung vor. Beide Prüfungen werden von der BLAK durchgeführt.

1. Zwischenprüfung

Die Zwischenprüfung findet zu Beginn des 2. Ausbildungsjahres statt. Geprüft wird der Kenntnisstand der Auszubildenden, den diese bis zu diesem Ausbildungszeitpunkt erworben haben müssen.

Die Auszubildenden müssen an der Zwischenprüfung teilnehmen. Das Ergebnis der Zwischenprüfung fließt jedoch nicht in das Ergebnis der Abschlussprüfung ein.

2. Abschlussprüfung

Die Abschlussprüfung für Pharmazeutisch-kaufmännische Angestellte teilt sich in zwei Abschnitte, einen schriftlichen und einen praktischen/mündlichen Prüfungsteil.

Schriftliche Abschlussprüfung

Für die schriftliche Abschlussprüfung bietet die BLAK Termine im Winter und im Sommer an. Folgende Bereiche werden dabei geprüft:

Prüfungsbereiche	Prüfverfahren	Prüfungszeit
Geschäfts- und Leistungsprozesse in der Apotheke	gebunden und ungebunden	90 Minuten
Warensortiment	gebunden und ungebunden	90 Minuten
Wirtschafts- und Sozialkunde	gebunden und ungebunden	60 Minuten

Praktische/mündliche Abschlussprüfung

Die praktische/mündliche Abschlussprüfung findet nach der schriftlichen Prüfung einerseits im Prüfungsbereich Warenwirtschaft statt, in der der Prüfling eine Arbeitsaufgabe durchführen und ein situatives Fachgespräch führen muss. Die Prüfungszeit für die Arbeitsaufgabe beträgt insgesamt 45 Minuten; innerhalb dieser Zeit soll das situative Fachgespräch in höchstens 15 Minuten durchgeführt werden.

Andererseits findet die Prüfung als Fallbezogenes Fachgespräch im Prüfungsbereich Beratungsgespräch statt. Das Beratungsgespräch dauert mit der Vorbereitungszeit maximal 30 Minuten. Die Auszubildenden werden in der mündlichen Prüfung in eine konkrete Berufssituation versetzt, die es mithilfe eigener Erfahrungen und theoretischem Hintergrundwissen zu bearbeiten gilt. Grundlage für die Aufgabenstellung, die der Prüfling in der mündlichen Prüfung lösen muss, ist das Basiswissen für Verkaufsgespräche.

Die obigen Angaben zu Prüfungen sind ohne Gewähr.