



WIRTSCHAFTSSCHULE THUN

INFOTREFF 01/20

HERZLICH WILLKOMMEN

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Programm

wirtschaftsschule
thun

■ Informationen der Schule

- Aktuelles zu Corona
- Anlässe – Verkaufsmeisterschaften / Partnertage
- DetailhandelsassistentInnen – neues Unterrichtskonzept
- Abschlussprüfungen 2021

■ Förderkursangebot - Sprach- und Lernförderung

■ Begrüssungstag für die ersten Lehrjahre

■ BYOD – Bring Your Own Device – neues Unterrichtssetting an der WST

■ Informationen zur Reform verkauf 2022+

■ Spezielle Fragestellungen

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Aktuelles zu Corona

wirtschaftsschule
thun 

Bis auf Weiteres Präsenzunterricht

...und online Unterricht für Lernende in Quarantäne

Schutzkonzept der WST

- Hygiene-/Abstandsregeln, Maskenpflicht
- Quarantäne für Lernende/Mitarbeitende
 - mit positiven Testergebnis
 - mit Symptomen,
 - mit ungeschütztem Kontakt mit positiv getesteten Personen

Absenzen von Lernenden in Quarantäne

gelten bei der Teilnahme am Fernunterricht als «anwesend» – kein Eintrag im Absenzenheft

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Anlässe der WST

wirtschaftsschule
thun 

Verkaufsmeisterschaften 2021 (2. Lehrjahre DHF)

Schulhausmeisterschaften November 20 bis März 21

Regionale Meisterschaften, bsd-bern: Freitag, 25. Juni 21

Nationale Meisterschaften – wurden von bds bis 2023 abgesagt...

Schneesporttag (2. Lehrjahre DHF/DHA)

Montag, 25. Januar 2021

Teamevent 2021 (1. Lehrjahre DHF)

Montag, 3. Mai 21

Partnertag (2. Lehrjahre DHF)

neuer Termin: Montag, 10. Mai 2021

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Neues Unterrichtskonzept für DHA-Klassen

Paralleler Unterricht in den Fächern Wirtschaft, Gesellschaft, Deutsch, Fremdsprachen und Sport

- Gemeinsame Unterrichtsvorbereitung
klassenübergreifende Unterrichtssequenzen/Projekte
- Berücksichtigung von Stärken und Schwächen der Lernenden
- Bildung von Niveaugruppen
- Individuelle Betreuung beim Üben / Repetieren

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Abschlussprüfungen 2021

Termine betriebliche Prüfungen

KW 17 – 21 (26.4. – 28.5.21)

Unterrichtseinstellung

Thun: Mo. 7. bis Fr. 18. Juni

Gstaad: Mo. 7. bis Fr. 11. Juni

Termine schulische Prüfungen

schriftlich DHA: Dienstag, 8. Juni

schriftlich DHF: Mittwoch, 9. Juni

mündlich DHA und DHF: 7. bis 17. Juni

Schlussfeier

Mittwoch, 30. Juni, 20 Uhr, KKThun



Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Anpassungen in der Ausbildung ab 2018

wirtschaftsschule
thun 

Überarbeitung der Leistungsziele (WI, DHP/DHK)

DHF Beratung und Bewirtschaftung:
einheitliche Abschlussprüfung (**DHF ab LAP 2021**)

Bestehensnormen – Gewichtungen (DHA ab QV 20 / **DHF ab QV 21**)
Praktische Arbeiten **x3** (x2) / DHK/DHP **x1** (x2)

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Förderkursangebot «Sprach- und Lernförderung»

wirtschaftsschule
thun 

Natalie Schläfli
Petra Göpfert

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Förderkurs
Sprach- und Lernförderung

خوش آمدید Bienvenue Welcome Benvenuto
Willkommen
Velkommen Bienvenido
Welkom

Das Lehrer-Team



Göpfert Petra

- unterstützt im Bereich Deutsch



Schläfli Natalie

- Klären von Fachbegriffen
- Unterstützt in der Lerntechnik

3 verschiedene Sprachen treffen aufeinander

LAGERARBEITEN

F

In jedem Lager fallen **Lagerarbeiten** an. Diese **betreffen** die **Produktpflege** und die **Lagerkontrolle**. Diese Arbeiten werden meistens vom **Verkaufspersonal** **wahrgenommen**. Zum Teil sind für diese Arbeiten sogar spezielle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (**Magaziner/Logistikerin**) **vorgesehen**. Die Lagerung von Waren muss laufend kontrolliert werden. Dabei gibt es zwei Hauptbereiche, die **überprüft** werden: die Produkte selbst und ihr **Bestand**.

Produktpflege

S

Die Produkte werden in gutem Zustand **gehalten**. Sie müssen **gerüstet, abgestaubt, geschniebert, aufgebugelt, poliert, geputzt und geordnet werden**. Der Verfall oder der **bevorstehende** Verfall (**Ablaufdatum**) der Ware muss regelmässig **geprüft** werden. Aber auch der Abgleich der Produkte mit der technischen und modischen Entwicklung muss von Zeit zu Zeit **vorgenommen** werden, die Veräußerlichkeit muss **überprüft** werden.

- Standardsprache
- Mundart
- Fachsprache

Fachbegriffe

- Klemmbaustein



- Warentrenner



Worin bieten wir Unterstützung

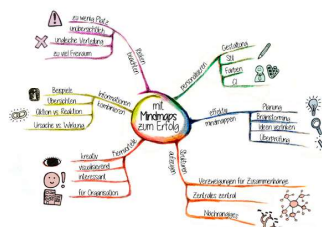
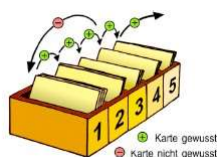
- Beim Klären und Trainieren des Lesens / Verständnis dem Schreiben der mündlichen Kommunikation



- Beim Festigen der Grundlagen der Grammatik der Rechtschreibung des Wortschatzes

Arabisch		Hebräisch		Syrisch	
'alif	ا	'ālep	א	'ālap	ܐ
bā	ب	bēt	ב	bēt	ܒ
gīm	ג	gimel	ג	gāmal	ܓ
dāl	ד	dālet	ד	dālat	ܕ
hā	ה	hē	ה	hē	ܚ
wāw	ו	wāw	ו	waw	ܘ
zāy	ז	zayin	ז	zayn	ܙ
hā	ח	hēt	ח	hēt	ܚ

- Beim Üben von individuellen Lernformen
- In der individuellen Vor- und Nachbearbeitung



Zusammenfassung

Eine Zusammenfassung erhält **nur das Wichtigste**. Du informierst deinen Leser ganz kurz über die Handlung von einem Text, einem Buch, einem Film oder eines Gesprächs... Du sollst nicht spannend erzählen. Schreibe möglichst **sachlich**.

Eine Zusammenfassung muss **wesentlich kürzer** als der Originaltext sein.

So beginnst du:

★ Du musst den Text **gut lesen**, vielleicht auch öfter. Auch wenn du einen Film oder ein Gespräch zusammenfasst, musst du **verstanden haben was das Wichtigste ist**.

★ Bei einem Text **markierst** du dir das Wichtigste oder schreibst dir **Stichwörter** auf.

★ **Wer** sind die wichtigsten Personen? **Wo** spielt die Handlung? Beginne damit!

★ Schreibe in der **Gegenwart**.

★ Versuche **so kurz wie möglich** zu schreiben – aber auch so lange, dass sich **der Leser auskennt**.

Das wichtigste zusammenfassen

Begrüssungstag für die ersten Lehrjahre an der WST

Reto Ganz stellt die Inhalte des Begrüssungstags vor.

BYOD – Bring Your Own Device Neues Unterrichtssetting an der WST

Reto Ganz berichtet über die Neuerungen, die BYOD im Unterricht mit sich bringt, und über seine Erfahrungen in der Pilotklasse DFT20A.

Einführung von BYOD in allen Klassen des Detailhandels ab Schuljahr 2021 - Konsequenzen für Lehrbetriebe und Lernende.

Informationen zur Reform in der Ausbildung verkauf 2022+

- Berufsbild / Bildungsverordnung / Bildungsplan
- Konsequenzen für die Ausbildung an den Lehrorten

Von der Berufsfeldanalyse zum Berufsbild

Detailhandelsfachleute führen anspruchsvolle Beratungs- und Verkaufsgespräche in der lokalen Landessprache und in einer Fremdsprache, **gestalten angebotsorientierte Einkaufserlebnisse** oder **betreuen Online-Shops**. Zudem arbeiten sie bei Betriebs- und Warenbewirtschaftungsprozessen mit. Sie arbeiten in Unternehmen verschiedenster Branchen und Grössen. Ihr Einsatzort wechselt zwischen der Verkaufsfläche (stationär / physisch oder online) und Betriebs- und Warenbewirtschaftungsprozessen im Büro oder im Lager.

Detailhandelsassistentinnen und Detailhandelsassistenten beraten, unterstützen und bedienen Kundinnen und Kunden **auf unterschiedlichen Kommunikationskanälen**. Sie führen Beratungs- und Verkaufsgespräche in der lokalen Landessprache und in einer Fremdsprache. Zudem arbeiten sie unter Anleitung bei Betriebs- und Warenbewirtschaftungsprozessen mit.

Handlungskompetenzbereiche Handlungskompetenzen Leistungsziele

wirtschaftsschule
thun

Handlungskompetenzbereich A

Handlungskompetenz b1		
Fachkompetenz		
Methodenkompetenz		
Sozialkompetenz		
Selbstkompetenz		
Leistungsziele		
Betrieb	BFS	ÜK

Handlungskompetenzbereich B

Handlungskompetenz b2		
Fachkompetenz		
Methodenkompetenz		
Sozialkompetenz		
Selbstkompetenz		
Leistungsziele		
Betrieb	BFS	ÜK

Handlungskompetenzbereich C

Handlungskompetenz b3		
Fachkompetenz		
Methodenkompetenz		
Sozialkompetenz		
Selbstkompetenz		
Leistungsziele		
Betrieb	BFS	ÜK

Handlungskompetenz b4		
Fachkompetenz		
Methodenkompetenz		
Sozialkompetenz		
Selbstkompetenz		
Leistungsziele		
Betrieb	BFS	ÜK

Handlungskompetenzbereiche

wirtschaftsschule
thun

EFZ (3 Jahre)

- A. Gestalten von Kundenbeziehungen
- B. Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen
- C. Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen
- D. Interagieren im Betrieb und in der Branche
- E. **Gestalten von Verkaufserlebnissen**
wird im 3. Lehrjahr im ÜK vermittelt
- F. **Betreuen von Online-Shops**
wird im 3. Lehrjahr im ÜK vermittelt



EBA (2 Jahre)

- A. Gestalten von Kundenbeziehungen
- B. Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen
- C. Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen
- D. Interagieren im Betrieb und in der Branche

Handlungskompetenzen DHF

wirtschaftsschule
thun

↓ Handlungskompetenzbereiche	Handlungskompetenzen →					
a Gestalten von Kundenbeziehungen	a1: Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten	a2: Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren	a3: Verkaufsgespräch abschliessen und nachbearbeiten	a4: Kundenanfragen im Detailhandel auf verschiedenen Kanälen bearbeiten	a5: Kundenbindung für den Detailhandel über unterschiedliche Kanäle aufbauen und pflegen	a6: In anspruchsvollen Kundensituationen im Detailhandel kommunizieren
b Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen	b1: Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess umsetzen	b2: Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren	b3: Betriebsrelevante Kennzahlen, Kundendaten und Informationen bearbeiten			
c Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennissen	c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren	c2: Produkte der eigenen Branche bearbeiten und Dienstleistungen der eigenen Branche kundensorientiert bereitstellen	c3: Aktuelle Entwicklungen in der eigenen Branche erkennen und in den Arbeitsalltag integrieren			
d Interagieren im Betrieb und in der Branche	d1: Informationsfluss im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen	d2: Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten	d3: Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und neue Aufgaben übernehmen	d4: Eigene Arbeiten im Detailhandel organisieren und koordinieren	d5: Teilaufgaben im eigenen Verantwortungsbereich delegieren	
e Gestalten von Einkaufserlebnissen	e1: Anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche im Detailhandel führen	e2: Produkte- und dienstleistungsorientierte Erlebnisse im Detailhandel gestalten	e3: Kundenanlässe und Verkaufspromotionen mitgestalten			
f Betreuen von Online-Shops	f1: Artikeldaten für den Online-Shop pflegen	f2: Daten zu Onlineverkäufen und Kundenverhalten auswerten	f3: Warenpräsentation und Abläufe im Online-Shop betreuen			

Leistungsziele DHF

wirtschaftsschule
thun

Handlungskompetenz a1: Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten

Die Detailhandelsfachleute heissen ihre KundInnen in der regionalen Landessprache oder in einer Fremdsprache herzlich willkommen, gehen auf deren Anliegen hilfsbereit ein und sorgen für eine positive Verkaufsatmosphäre. Die Detailhandelsfachleute informieren ihre KundInnen bei Verzögerungen und in anderen besonderen Situationen. Die Anliegen der KundInnen beantworten sie zu deren Zufriedenheit. Bei unzufriedenen KundInnen reagieren die Detailhandelsfachleute ruhig und dienstleistungsorientiert.

Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsschule
a1.b1 Sie begrüssen die KundInnen über unterschiedliche Kommunikationskanäle zuvorkommend. (K3)	a1.bs1a Sie wenden die wesentlichen Aspekte des Erstkundenkontakts an. (K3) a1.bs1b Sie setzen die nonverbale Kommunikation gezielt ein. (K3)
a1.b2 Sie nehmen die Anliegen von KundInnen über unterschiedliche Kommunikationskanäle hilfsbereit auf. (K3)	a1.bs2a Sie wenden die häufigsten Kommunikationsformen und -techniken adressatengerecht an. (K3) a1.bs2b Sie nutzen gängige Kommunikationskanäle situationsgerecht. (K3)
a1.b3 Sie informieren die KundInnen bei Wartezeiten, Mehrfachbedienungen sowie in besonderen Situationen zuverlässig. (K3)	---
a1.b4 Sie erkennen Missmut oder Ungeduld von KundInnen und leiten geeignete Massnahmen ein. (K4)	a1.bs4a Sie reagieren auf Signale der verbalen und nonverbalen Kommunikation bei einem Gesprächspartner. (K4)
a1.b5 Sie kommunizieren während des ersten Kundenkontakts mit den KundInnen mündlich oder schriftlich in der regionalen Landessprache oder in einer Fremdsprache. (K3)	a1.bs5a Sie kommunizieren mündlich und schriftlich überzeugend in der regionalen Landessprache. (K3) a1.bs5b Sie kommunizieren mündlich und schriftlich in einer Fremdsprache (Niveau B1). (K3)
a1.b6 Sie ziehen im Erstkundenkontakt bei Bedarf andere Teammitglieder zur Unterstützung bei. (K3)	---

Handlungskompetenz a2: Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren

Die Detailhandelsfachleute analysieren die Kundenbedürfnisse in der regionalen Landessprache oder in einer Fremdsprache. Anschliessend präsentieren sie passende Lösungsvorschläge und argumentieren mit dem Kundennutzen. Sie begeistern die KundInnen, indem sie Informationen in Storys verpacken sowie Technologien und Medien einsetzen. Auf Kundenreize gehen sie offen und respektvoll ein. Während des gesamten Kundenkontakts gestalten sie ein positives Einkaufserlebnis.

Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsschule
a2.b1 Sie schaffen mit ihrem offenen und zuvorkommenden Auftritt eine vertrauensvolle Atmosphäre. (K3)	a2.bs1a Sie bauen eine vertrauensvolle Atmosphäre gegenüber den KundInnen auf. (K3)
a2.b2 Sie analysieren mittels effektiver und auf den Kanal abgestimmter Kommunikationsmassnahmen die Kundenbedürfnisse. (K4)	a2.bs2a Sie wenden die Methodik der Kundenbedürfnisanalyse an. (K3) a2.bs2b Sie wenden die in der Bedürfnisanalyse gängigen Frage- und Gesprächstechniken an. (K3)
a2.b3 Sie präsentieren die zu den Kundenbedürfnissen passenden Angebote an Produkten und Dienstleistungen überzeugend. (K5)	a2.bs3a Sie setzen die Kommunikationstechniken für eine überzeugende Kundennutzenargumentation ein. (K3) a2.bs3b Sie begründen Preisunterschiede und -veränderungen gegenüber den KundInnen. (K3) a2.bs3c Sie wenden die Methodik des Storytellings adressatengerecht an. (K3)
a2.b4 Sie binden die ökologischen und nachhaltigen Aspekte in ihr Angebot ein. (K3)	---
a2.b5 Sie schaffen für die KundInnen ein positives Einkaufserlebnis über möglichst verschiedene Sinneswahrnehmungen. (K3)	a2.bs5a Sie identifizieren die wichtigsten Aspekte eines positiven Einkaufserlebnisses. (K3)
a2.b6 Sie präsentieren vor Ort oder über Kommunikationskanäle zu den Produkten/Dienstleistungen passende Zusatz- und Anschlussangebote. (K3)	---
a2.b7 Sie kommunizieren in der Kundenbedürfnisanalyse und der Angebotspäsentation mit den KundInnen mündlich und schriftlich in der regionalen Landessprache oder in einer Fremdsprache. (K3)	a2.bs7a Sie kommunizieren mündlich und schriftlich überzeugend in der regionalen Landessprache. (K3) a2.bs7b Sie kommunizieren mündlich und schriftlich in einer Fremdsprache (Niveau B1). (K3)

kv bildungsgruppe
schweiz

Handlungskompetenzen DHA

↓ Handlungskompetenzbereiche		Handlungskompetenzen →			
a	Gestalten von Kundenbeziehungen	a1: Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten	a2: Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren	a3: Verkaufsgespräche abschliessen und nachbearbeiten	a4: Kundenanfragen im Detailhandel auf verschiedenen Kanälen bearbeiten
b	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen	b1: Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess unter Anleitung umsetzen	b2: Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel unter Anleitung kundenorientiert präsentieren	b3: Betriebsrelevante Kundendaten und Informationen unter Anleitung nutzen	
c	Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen	c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren	c2: Produkte der eigenen Branche bearbeiten und Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen	c3: Aktuelle Entwicklungen in der eigenen Branche erkennen und unter Anleitung in den Arbeitsalltag integrieren	
d	Interagieren im Betrieb und in der Branche	d1: Informationsfluss im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen	d2: Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten	d3: Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und unter Anleitung neue Aufgaben übernehmen	d4: Eigene Arbeiten im Detailhandel unter Anleitung organisieren

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Leistungsziele DHA

Handlungskompetenz b2: Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel unter Anleitung kundenorientiert präsentieren

Die Detailhandelsassistent:innen präsentieren ihre Produkte, Dienstleistungen, Aktionen und Promotionen so, dass Kund:innen optisch angesprochen werden. Mit Medien und Technologien tragen die Detailhandelsassistent:innen zu einem emotionalen Kundenerlebnis bei. Ihre Aufgaben nehmen sie in Absprache mit ihrer vorgesetzten Person wahr.

Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsfachschule
b2.bt1 Sie platzieren Produkte, Dienstleistungen, Aktionen und Promotionen am Point of Sale (Verkaufs-ort). (K3)	b2.bs1a Sie erläutern die wichtigsten Grundlagen der Produkt- und Dienstleistungsplatzierung an. (K2)
b2.bt2 Sie setzen dabei in Absprache mit ihrer vorgesetzten Person das Verkaufsförderungsmassnahmen sowie betriebliche Hilfsmittel ein. (K3)	b2.bs2a Sie wenden Verkaufsförderungsmassnahmen an. (K3)
b2.bt3 Sie setzen die Produkt-, Dienstleistungs- und Preiskennzeichnungen gemäss Vorgaben ihrer vorgesetzten Person um. (K3)	b2.bs3a Sie nennen die rechtlichen Grundlagen für Produkt-, Dienstleistungs- und Preiskennzeichnungen. (K1)
b2.bt4 Sie leisten in Absprache mit ihrer vorgesetzten Person mit verkaufsfördernden Medien und technischen Hilfsmitteln einen Beitrag für ein emotionales Kundenerlebnis. (K3)	b2.bs4a Sie erläutern, mit welchen Medien und technischen Hilfsmitteln ein emotionales Kundenerlebnis geschaffen werden kann. (K2)

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

Handlungskompetenz c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren

Die Detailhandelsassistent:innen führen Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche, ihres Betriebs sowie ihrer Mitbewerber:innen durch. Mithilfe der gesammelten Informationen argumentieren sie in Verkaufsgesprächen überzeugend.

Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsfachschule	Leistungsziele überbetrieblicher Kurs
c1.bt1 Sie recherchieren Informationen zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche, ihres Betriebs und ihrer Mitbewerber:innen. (K3)	c1.bs1a Sie führen mithilfe der gängigen Quellen Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen durch. (K3)	c1.ük1a Sie recherchieren Online- und Offline-Informationen zu Produkten, betriebsrelevanten Marken, Herstellern sowie weiteren aktuellen Themen der Branche. (K3) c1.ük1b Sie stellen das Produktsortiment sowie die Produktkategorien und -merkmale grafisch dar. (K3) c1.ük1c Sie beschreiben die wichtigsten Akteure der Branche. (K2)
c1.bt2 Sie wählen aus den Ergebnissen die verkaufswirksamen Informationen aus. (K4)	c1.bs2a Sie beurteilen die Qualität ihrer Rechercheergebnisse. (K4)	c1.ük2a Sie beurteilen die Qualität von branchenspezifischen Online-Informationen kritisch. (K4) c1.ük2b Sie vergleichen die Verkaufsförderungsmassnahmen des eigenen Betriebs mit jenen der Mitbewerber:innen der Branche und leiten zusätzliche Verkaufsförderungsmassnahmen im eigenen Betrieb ab. (K4)
c1.bt3 Sie legen den Kund:innen die Verkaufsargumente überzeugend dar. (K3)	c1.bs3a Sie argumentieren aufgrund ihrer Rechercheergebnisse überzeugend. (K3)	c1.ük3a Sie stellen für ausgewählte Produkte die Produktmerkmale und die Kundenwünsche zueinander in Verbindung. (K3) c1.ük3b Sie entwickeln für ausgewählte Produkte und Marken Storys. (K3)

leistungsgruppe
schweiz

Das Zusammenspiel der Lehrorte

wirtschaftsschule
thun

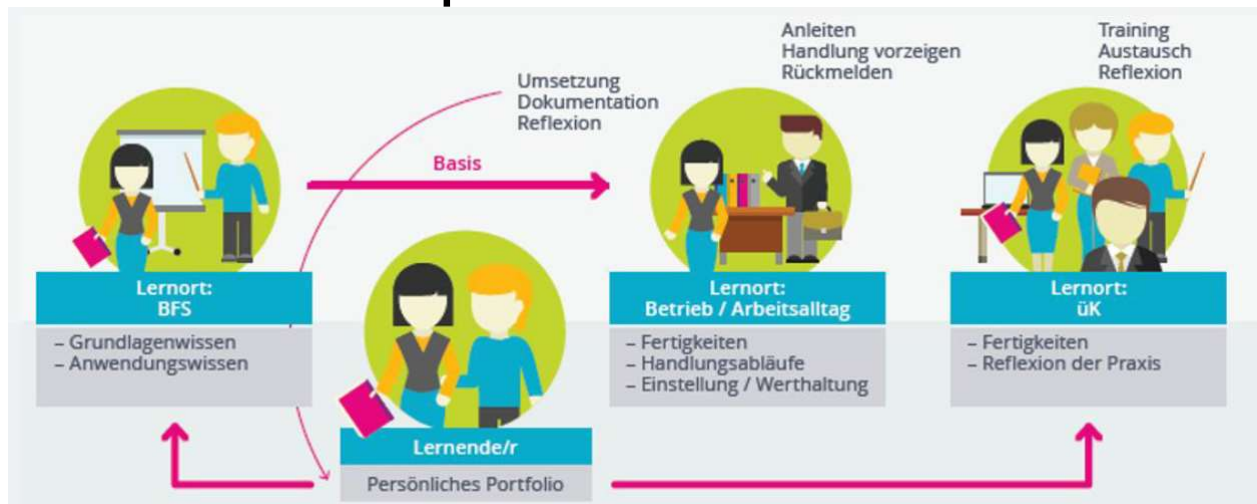


Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Das Zusammenspiel der Lehrorte

wirtschaftsschule
thun



Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Zeitanteile der Lernorte EFZ

wirtschaftsschule
thun

	1. LJ	2. LJ	3. LJ	Total
Betrieb:				
• Total Tage pro Woche	3.5	3	4	
Berufsfachschule:				
• Berufskenntnisse HKB A	160	160	80	400
• Berufskenntnisse HKB B	80	120	80	280
• Berufskenntnisse HKB C	80	80	0	160
• Berufskenntnisse HKB D	120	160	40	320
• Allgemeinbildung	40	40	80	160
• Sport	40	80	40	160
Berufsfachschule:				
• Total Lektionen pro Woche	13	16	8	1480
• Total Tage pro Woche	1.5	2	1	

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Zeitanteile der Lernorte EBA

wirtschaftsschule
thun

	1. LJ	2. LJ	Total
Betrieb:			
• Total Tage pro Woche	4	4	
Berufsfachschule:			
• Berufskenntnisse A	120	100	220
• Berufskenntnisse B	60	60	120
• Berufskenntnisse C	40	40	80
• Berufskenntnisse D	60	80	140
• Allgemeinbildung	40	40	80
• Sport	40	40	80
Berufsfachschule:			
• Total Lektionen pro Woche	9	9	720
• Total Tage pro Woche	1	1	

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

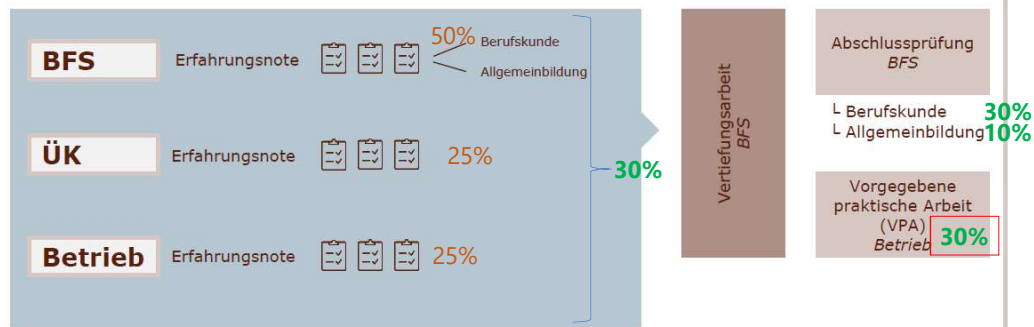
kv bildungsgruppe
schweiz

Das Qualifikationsverfahren

wirtschaftsschule
thun

Persönliches Portfolio

Qualifikationsverfahren



Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Überblick schulische Prüfungen (EBA/EFZ)

wirtschaftsschule
thun

Position	HKB	Prüfungsform und Dauer		Gewichtung
		<i>schriftlich</i>	<i>mündlich</i>	
1	A + C	Handlungssimulation 20 Minuten	Gesprächsanalyse 20 Minuten Rollenspiel 20 Minuten	50 %
2	B	Handlungssimulation 20 Minuten	Erfolgskritische Situation 10 Minuten	25 %
3	D	Handlungssimulation 20 Minuten	Erfolgskritische Situation 10 Minuten	25 %

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Überblick betriebliche Prüfungen (EBA/EFZ)



Überblick VPA EBA	Überblick VPA EFZ
VPA: 60 Minuten - Situation 1: Kundenumgang (Rollenspiel, 30 Min) - Situation 2: Bewirtschaftung & Präsentation (Prozesssimulation, 30 Min) Die VPA im Betrieb erfolgt in Form von 2 Prüfungssituationen.	VPA: 90 Minuten - Situation 1: Kundenumgang* (Rollenspiel, 30 Min bzw. 40 Min) - Situation 2: Bewirtschaftung & Präsentation (Prozesssimulation, 30 Min) - Situation 3: Schwerpunkt (Praxisaufgaben, 30 bzw. 20 Min) Die VPA im Betrieb erfolgt in Form von 3 Prüfungssituationen. *Im Schwerpunkt «Gestalten von Verkaufserlebnissen» erfolgt die Umsetzung des anspruchsvollen Kundengesprächs gleich im Anschluss an die Situation 1 (insg. 40 Min Rollenspiel).

Die **betriebliche Schlussbeurteilung** wird erweitert durch eine QV-relevante Beurteilung des Lehrbetriebs in jedem Lehrjahr. Die Instrumente dazu werden auf der Lerndokumentation aufbauen und einfach in der Anwendung sein.

kv bildungsgruppe
schweiz

Nächste Schritte



Nächste Arbeiten

- **SBFI-Ticket-Antrag** 31. Oktober 2020
- **Nationale Anhörung** 01. Dezember 2020 - 15. Februar 2021
- **Ausführungsbestimmungen QV** Q3 2020 - Q3 2021
- **Vollzugshilfen für die Kantone** Q4 2020 / Q1 2021
- **BDS-Lerndokumentation** Q4 2020 / Q1 2021
- **BDS-Lernmedien** 2020/2021
- **ÜK-Stoffpläne und üK-Lehrmittel/Lernmedien** 2020/2021
- **Nationales Umsetzungsprojekt** 2020/2021

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

Kommunikation

<https://bds-fcs.ch/home/>

<https://app.konvink.ch/Institution/13/0>



IHRE FRAGEN?

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

wirtschaftsschule thun

EINE AUSBILDUNG FÜR DICH	FACHINFORMATIONEN	BILDUNG DETAILHANDEL SCHWEIZ (BDS)
28 Branchen - 2 Ausbildungswerte Der Detailhandel bietet dir einzigartige Möglichkeiten.	Hier finden Sie alle wichtigen Informationen zu den Grund- und Weiterbildungen im Detailhandel.	Viel mehr als nur eine OAA für die Berufe im Detailhandel.
Wir ♥ Detailhandel Mehr über die Berufe im Detailhandel erfahren. Grundbildung • Detailhandelsfachkauf/-mann • Detailhandelsassistent/-in Weiterbildung • Detailhandelsfachassistent/-in • CAS FH in Retail Innovation Informationen www.berufsberatung.ch Arbeitsstellen des Detailhandels	Direktzugriff • Berufsberatung DHF • Schönerberufung DHF • Schönerberufung DHA • Lerndokumentation DHF • Lerndokumentation DHA Downloadcenter Suchen Sie ein spezifisches Dokument? Hier finden Sie es. BDS-Lehrmittel und Lerndokumentationen bestellen Möchten Sie ein BDS-Lehrmittel oder Lerndokumentation bestellen? Hier geht's zum Shop. QV - Wichtige Informationen Pinwand verkauf 2022+ Bitte hier klicken	Wir setzen uns ein für die Förderung und Sicherung des Berufsnachwuchses, praktische und zeitgemäße Weiterbildungen, die Sicherung der Qualität, die Wahrnehmung der Interessen der Betriebe und Branchen gegenüber Politik und Berufsschulen. Wichtige Sitzungsdaten BDS und BDS-Weiterbildungs-GmbH 2020

verkauf 2022+ vente vendita

kv bildungsgruppe schweiz

Ihre Fragen....

Rechtschreibung: Warum hat die heutige Jugend eine schlechte Rechtschreibung? (Frau Berger)

Lernförderung, Stützkurs (Frau Dänzer)

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

wirtschaftsschule thun

kv bildungsgruppe schweiz

*Herzlichen Dank für Ihr
Interesse!*

Bleiben Sie gesund!