



# **Willkommen zum Informationsabend**

**für die Eltern und Lehrbetriebe der  
Klassen DHF23a, DHF23b und DHA23a**

27. März 2024

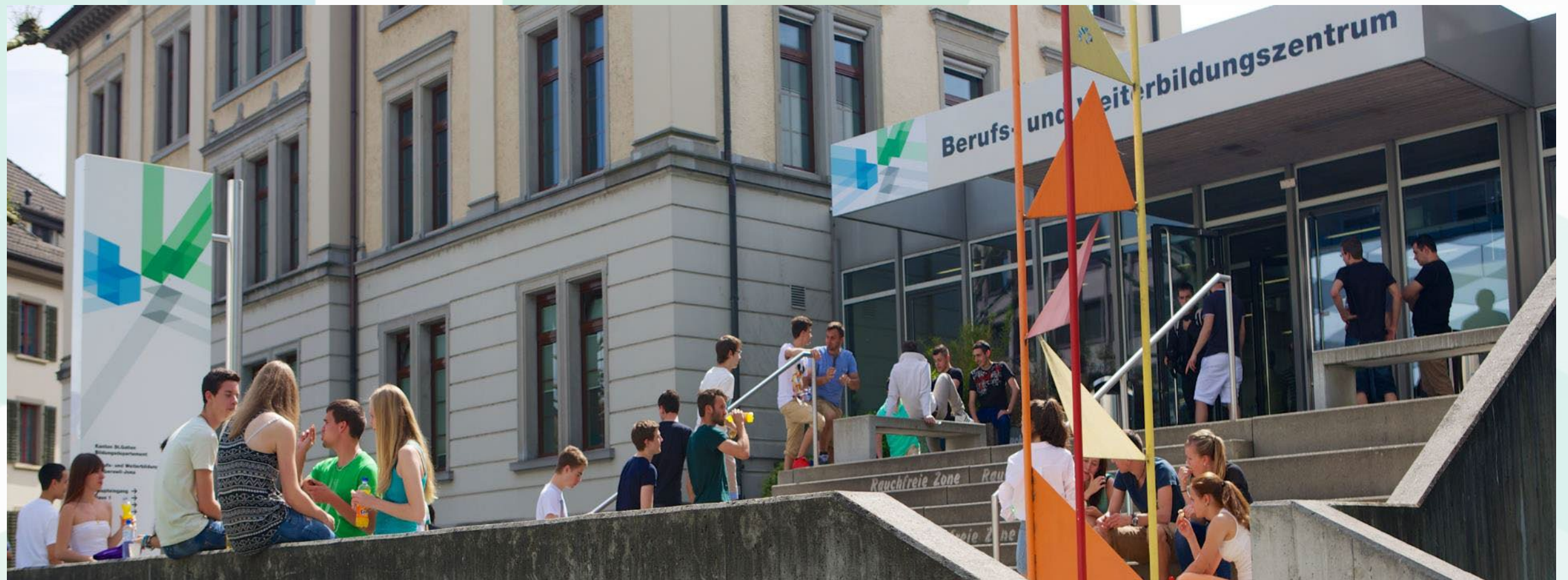


# Inhalt

- Das BWZ stellt sich vor
- Sozialdienst KSD
- Ausbildung nach der Reform
- Handlungskompetenzen
- Informationen zum QV nach der Reform
- Informationen zu Konvink
- Präsentationen in der Lernlandschaft / Schulzimmern



# Das BWZ Rapperswil-Jona







# Das BWZ in Zahlen

– Lernende der Grundbildung	ca.	1000
– Lehrpersonen in der Grundbildung	ca.	90
– Lehrgangsteilnehmer der Weiterbildung	ca.	250
– Lehrpersonen in der Weiterbildung	ca.	30



# Berufe am BWZ

## Kaufleute



- Kaufleute EFZ  
mit / ohne Berufsmaturität



## Detailhandel

- Detailhandelsassistenten EBA
- Detailhandelsfachleute EFZ

## Gewerblich-Industrielle Berufe



- Konstrukteure EFZ
- Kunststoffpraktiker EBA
- Kunststofftechnologen EFZ
- Polymechaniker EFZ
- Zeichner EFZ Fachrichtung Architektur



## Brückenangebote

- Vorlehre
- Integrationskurs



## BM1 Berufsmaturität während Ausbildung

- Wirtschaft
- Technik, Architektur, Life Sciences

## BM2 Berufsmaturität nach Ausbildung

- Wirtschaft
- Technik, Architektur, Life Sciences
- Gesundheit und Soziales

## IMS-T Informatikmittelschule

- Ausrichtung Technik



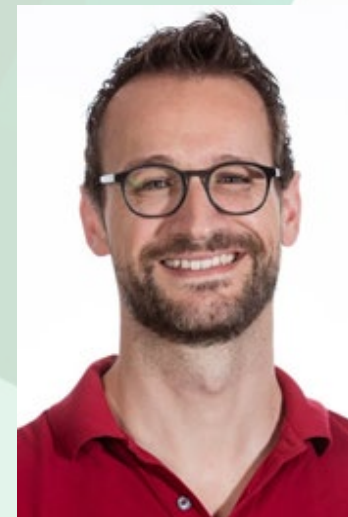
# Die Schulleitung



**Stefan Kriz**  
Rektor



**Angela Moulder**  
Kaufleute/Detailhandel



**Fabio Cangini**  
Berufsmaturität



**Roland Manhart**  
Gewerblich-Industrielle Berufe



**Barbara Balimann**  
Weiterbildung



**Barbara Bücheler**  
Leiterin Dienste





# Die Berufskommission

- Bindeglied zwischen Lehrbetrieben, Eltern, Berufsfachschule
- Interessen der Lehrbetriebe am BWZ vertreten
- Ansprechpartner für andere Lehrbetriebe

## Mitglieder:

**Andrea Bleiker**

Handwerker-Center Josef Giger, Uznach

**Regula Rüegg**

Tschirky, Schmerikon

***Stefan Ziegler***

Coop Eisenhof, Jona

**Angela Moulder**

BWZ, Rapperswil-Jona



# Fachwissen und mehr: Sonderwochen am BWZ



**Sport: «BWZ goes Active»**

**Kultur: «BWZ goes Culture»**







# Klasse DHF23a



Christina Höhn  
Klassenlehrperson



Terence Frank



Claudia Springer



Monika Wick





# Klasse DHF23b



Mischa Stillhart  
Klassenlehrperson



Christina Höhn



Claudia Springer



Monika Wick





# Klasse DHA23a



Claudia Springer  
Klassenlehrperson



Terence Frank



Christina Höhn



Monika Wick



# Fragen?

## Klassenlehrpersonen

Christina Höhn      DHF23a

Mischa Stillhart      DHF23b

Claudia Springer      DHA23a



- Kontaktperson für Lernende bei allgemeinen Fragen
- Kontaktperson für Eltern und Berufsbildner/-innen
- Besprechung der schulischen Leistungen

## Administration

Claudia Sulger, Telefon 058 228 20 40







## **Sozialdienst**

### **Martina Wildhaber**

Anwesenheitsplan auf der Website  
bzw-rappi.ch → Über uns → Sozialdienst



# Grundsätze

- Freiwillig
- Schweigepflicht / nicht bei Selbst- oder Fremdgefährdung
- Konfessionell neutral
- Kostenlos





# Sozialdienst KSD im BWZ

**vertraulich – unkompliziert - neutral**

- **Unterstützung**  
bei Schwierigkeiten rund ums Lernen sowie bei Problemen und Konflikten im Lehrbetrieb
- **Beratung**  
bei persönlichen oder familiären Fragen und Hilfe bei der Klärung der Situation
- **Begleitung**  
in Krisen und Konfliktsituationen und Unterstützung bei der Findung von Lösungswegen
- **Vermittlung**  
von weiterführenden Fachstellen, Informationen und Kontakte



# Allen gemeinsam: ein Ziel vor Augen...

.... Abschluss: QV







# Wieso Reformen?



# Die Welt im Wandel





**... und wir wandeln uns auch**

**... vom Wissen zum Handeln**

**Neue Herausforderungen im Betrieb**



**Neue Rollen für Lehrpersonen**

**Der Mensch bleibt im Mittelpunkt**





# Lernen nach der Reform

**Bitte achten Sie gemeinsam  
mit den Lernenden auf:**

- geeignete Notebooks
- PC Updates
- rechtzeitige Zahlung von Online-Lernmedien (z. B. Konvink)



Notebook-Klassen  
seit Sommer 2019



# Von Fächern zu Handlungskompetenzen

Detailhandelsfachleute EFZ

**HKBa**

**HKBb**

**HKBc**

**HKBd**

**HKBe**



Gestalten von  
Kundenbeziehungen



- Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten
- Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren
- Verkaufsgespräch abschliessen und nachbearbeiten
- Kundenanfragen im Detailhandel auf verschiedenen Kanälen bearbeiten
- Kundenbindung für den Detailhandel über unterschiedliche Kanäle aufbauen und pflegen
- In anspruchsvollen Kundensituationen im Detailhandel kommunizieren



Bewirtschaften und  
Präsentieren von  
Produkten und Dienstleistungen



- Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess umsetzen
- Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren
- Betriebsrelevante Kennzahlen, Kundendaten und Informationen bearbeiten



Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskenntnissen



- Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren
- Produkte der eigenen Branche bearbeiten und Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen
- Aktuelle Entwicklungen in der eigenen Branche erkennen und in den Arbeitsalltag integrieren



Interagieren im Betrieb  
und in der Branche



- Informationsfluss im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen
- Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten
- Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und neue Aufgaben übernehmen
- Eigene Arbeiten im Detailhandel organisieren und koordinieren
- Teilaufgaben im eigenen Verantwortungsbereich delegieren



Gestalten von Einkaufs-  
erlebnissen



- Anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche im Detailhandel führen
- Produkte- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten im Detailhandel gestalten
- Kundenanlässe und Verkaufspromotionen mitgestalten





# Von Fächern zu Handlungskompetenzen

## Detailhandelsassistent/-innen EBA

### HKBa

### HKBb

### HKBc

### HKBd



#### Gestalten von Kundenbeziehungen



- Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten
- Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren
- Verkaufsgespräche abschliessen und nachbearbeiten
- Kundenanfragen im Detailhandel auf verschiedenen Kanälen bearbeiten



#### Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen



- Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess unter Anleitung umsetzen
- Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel unter Anleitung kundenorientiert präsentieren
- Betriebsrelevante Kundendaten und Informationen unter Anleitung nutzen



#### Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen



- Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren
- Produkte der eigenen Branche bearbeiten und Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen
- Aktuelle Entwicklungen in der eigenen Branche erkennen und unter Anleitung in den Arbeitsalltag integrieren



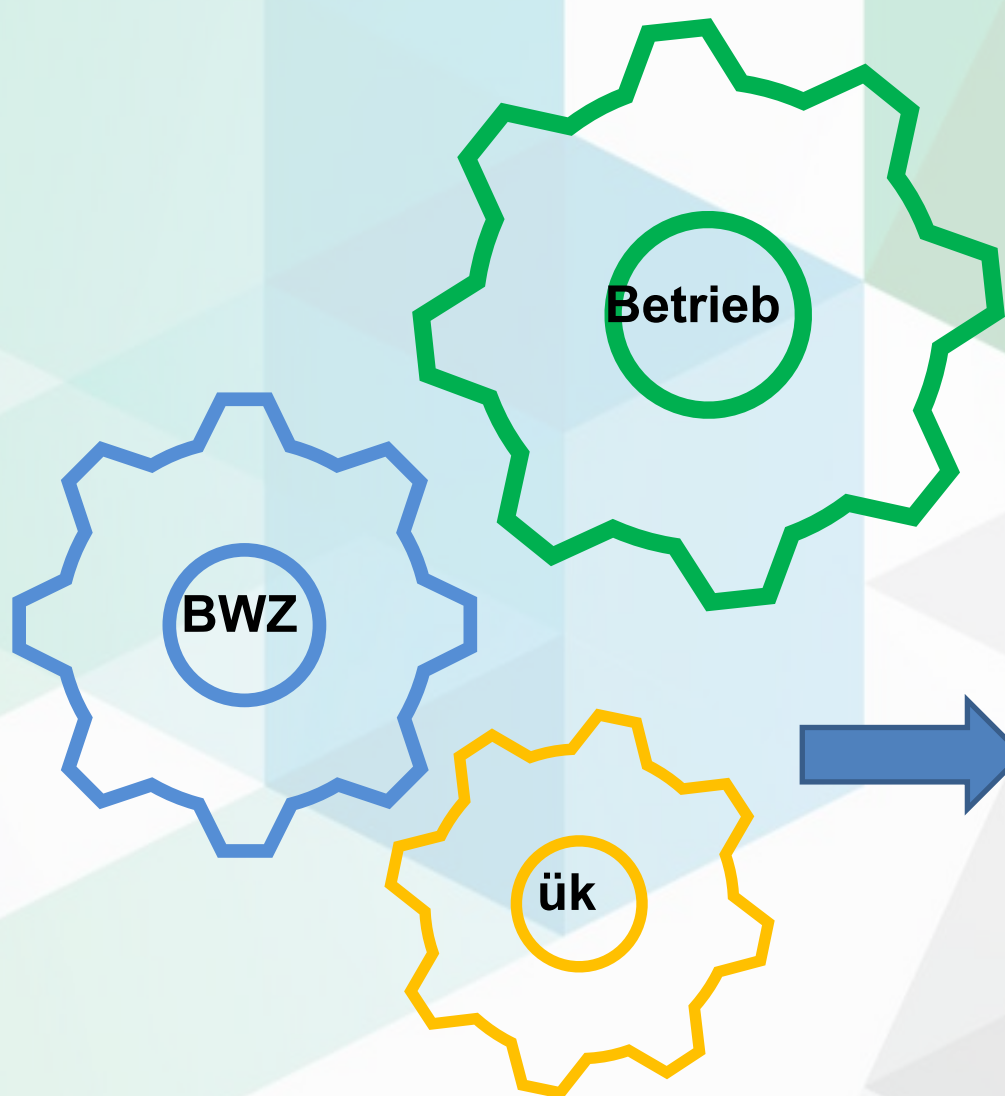
#### Interagieren im Betrieb und in der Branche



- Informationsfluss im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen
- Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten
- Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und unter Anleitung neue Aufgaben übernehmen
- Eigene Arbeiten im Detailhandel unter Anleitung organisieren



# Verzahnung von Praxis und Wissen hin zu Handeln



- Es gibt **Wissensbausteine** (Theorie) sowie
- **Handlungsbausteine** (Praxis, Fallbeispiele)
- Zudem soll die **Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz** und **Selbstkompetenz** der LN gestärkt werden.

**Ziel** ist die Verknüpfung und Verzahnung von allen Elementen.  
Auch von Betrieb, ük und Berufsschule.





# Verdeutlichung mit den Lernmedien

## Handlungsbausteine




**Als Botschafterin für den Betrieb agieren**

**Als Botschafter agieren**

- Im direkten Kontakt mit den Kunden
- Die Extrameile gehen
- Mit Kopf und Herz bei der Sache sein
- Interessiert sein und Initiative zeigen

Fachwissen kundenorientiert nutzen

- Sich informieren
- Damit argumentieren

Ausserhalb der Arbeit

- Positiv über Betrieb sprechen
- Produkte stolz gegen aussen tragen
- Mit sozialen Medien bewusst umgehen




**Thema:** Darstellung der beruflichen Praxis

**Einsatz:** Berufsfachschule

## Wissensbausteine



Los geht's

Les dich auch Themen aus, die dich interessieren, um sie in deinen Alltag einbringen zu können. Das ist ein wichtiger Bestandteil der Kommunikation im Verkauf. Du wirst sie in deinem Alltag immer wieder anwenden. Du wirst sie in deinem Alltag immer wieder anwenden. Du wirst sie in deinem Alltag immer wieder anwenden.

**Stell dir vor ...**

Stell dir vor, du bist ein Verkäufer in einem Laden. Du hast einen Kunden vor dir, der dich um Rat fragt. Du hast einen Kunden vor dir, der dich um Rat fragt. Du hast einen Kunden vor dir, der dich um Rat fragt.

**Deine Herausforderungen**

Deine Herausforderungen sind, dass du den Kunden überzeugen musst. Du hast einen Kunden vor dir, der dich um Rat fragt. Du hast einen Kunden vor dir, der dich um Rat fragt. Du hast einen Kunden vor dir, der dich um Rat fragt.

**Die theoretischen Hintergründe dazu**

Die theoretischen Hintergründe dazu sind, dass du den Kunden überzeugen musst. Du hast einen Kunden vor dir, der dich um Rat fragt. Du hast einen Kunden vor dir, der dich um Rat fragt. Du hast einen Kunden vor dir, der dich um Rat fragt.



**Thema:** Grundlagen für den Berufsfachschulunterricht

**Einsatz:** Berufsfachschule

## Online-Lerndokumentation

Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann  
EFZ - Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen»

Die Kompetenzpass ist ein Instrument, mit dem Sie Ihre Kompetenzen eintragen, sich selbst weiterentwickeln und Ihre eigenen Kompetenzen dokumentieren können. Gerne sind alle verfügbaren Kompetenzpass auch als PDF heruntergeladen. Sie finden sie unter dem Menüpunkt «Kompetenzpass».

**Gestalten von Kundenbeziehungen**

**Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen**

**Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkt- und Dienstleistungskennntnissen**

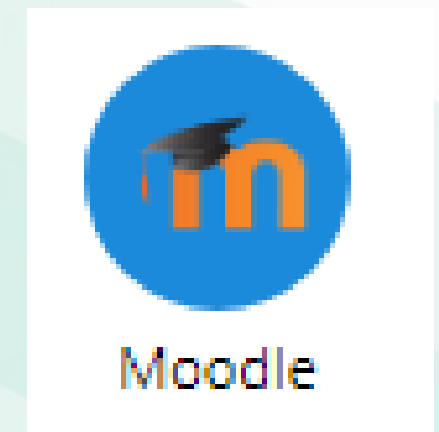
**Interagieren im Betrieb und in der Branche**

**Gestalten von Einkaufserlebnissen**

**Thema:** Instrumente für die betriebliche Ausbildung

**Einsatz:** Betrieb

## + Lernplattform





# Interne Standortbestimmung

## Standortbestimmung I

**November/Dezember 2023**

- Beurteilung durch Berufsfachschule
- Lernende auf gutem Wege
- gefährdete Lernende mit Potenzial → Lernforum besuchen
- Lernende im falschen Profil oder in der falschen Lehre → Alternativen suchen

## Standortbestimmung II

**Mai 2024**

- Beurteilung durch Berufsfachschule
- Möglichkeit, ab dem 3. Semester Stütz- und Förderkurse zu besuchen
- Profil- oder Berufswechsel per 2. Lehrjahr





## FIB im DHA

- F = fachkundige
- I = individuelle
- B = Begleitung
  
- Ziele: erfolgreicher Lehrabschluss / Früherkennung von Problemen
  
- Inhalt: schulische Förderung  
individuelle Begleitung zum Lernen, auch zur Nutzung der  
diversen Lernmedien und Moodle



## Wenn es nicht klappen will...

- Eigenes Verhalten kritisch überdenken
- Lernforum besuchen (mittwochs 16.20 – 17.20 Uhr)
- Notfalls Profil wechseln DHF zu DHA





# Qualifikationsverfahren



# QV nach der Reform DHA und DHF (s. BiVo)

Konsequent auf die Handlungskompetenzen ausgerichtet

<b>1. Praktische Prüfung</b>	<b>30% Fallnote</b>	→	<b>min. Note 4</b>
<b>2. Berufskennntnisse</b>	<b>30% (HKB A, B, D inkl. ABU-Teile)</b>		
<b>3. ABU</b>	<b>10% (nicht integrierte ABU)</b>		
<b>4. ERFA</b> (= Erfahrungsnoten der drei Lernorte)	<b>30%</b>	→	<b>min. Note 4 für die Teile 2, 3 4</b>





# Notenrechner

## QV-Rechner Detailhandelsassistent/in

ab QV 2024

Branchen: Automobil After-Sales, Landi, Nahrungs- und Genussmittel

Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für diese Tabelle.

**Sie können nur in die weissen Notenfelder schreiben!**

Qualifikationsbereiche	Erfahrungsnoten				Erfahrungsnoten	Prüfungsnoten	Noten- ausweis
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester			
<b>A. Praktische Arbeit (30% / Fallnote)</b> 1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A) und Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte und Dienstleistungskennnissen (HKB C): 50% 2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 50%							0.0
<b>B. Berufskennnisse (30%)</b> 1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A): 50% 2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 25% 3) Interagieren im Betrieb und in der Branche (HKB D): 25%							0.0
<b>C. Allgemeinbildung (10%)</b> 1) Erfahrungsnote: 50% 2) Vertiefungsarbeit: 50%							0.0
<b>D. Erfahrungsnote (30%)</b> a. Bildung in beruflicher Praxis: 25% b. Unterricht in den Berufskennnissen: 50% c. Note für die überbetrieblichen Kurse: 25%							0.0
<b>Gesamtnote</b>							
<b>Praktische Arbeit</b>							0.0
<b>Prüfungsbefund</b>	<b>nicht bestanden</b>						

siehe Webseite BWZ

Die Gesamtnote und die Note des QV-Bereichs Praktische Arbeit müssen je mindestens 4.0 betragen.



# Konvink

Rosmarie Blatter, Amt für Berufsbildung St. Gallen

(separate Präsentation)





# BWZ Sportteam



Philipp Beyeler



Terence Frank



Andre Spicak



Mischa Stillhart



Marc Weiler







# Sportanlage Grünfeld







# Ziele des Berufsschulsports

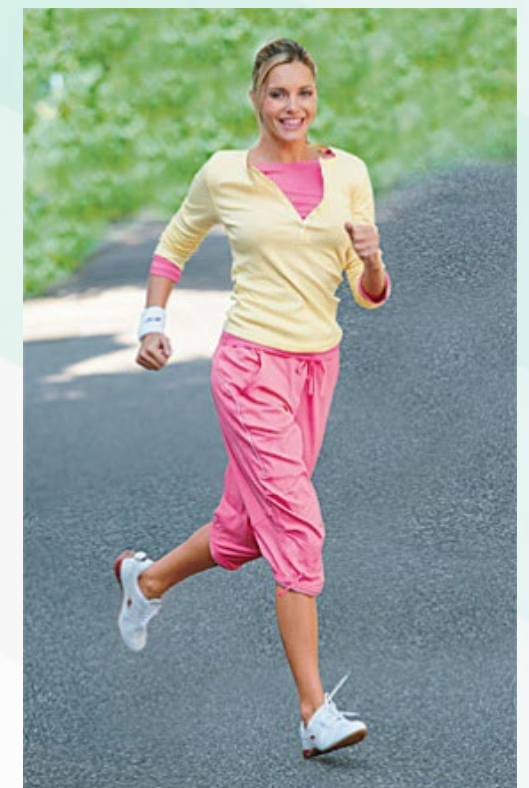




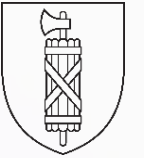
## „Das waren noch Zeiten...“



## „Dabei sein...“







# Sportunterricht 2.0







# Präsentationen im BWZ



## Haus 3

### Neues Lernen nach der Reform

- Lernlandschaft 351 (UG)
- Schulzimmer 312 und 313 (1. OG)

### Qualifikationsverfahren nach der Reform

- Zimmer 304

Danach **Apéro wieder  
hier im Evangelischen Zentrum**







# Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

