



Willkommen zum Informationsabend

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

27. März 2024

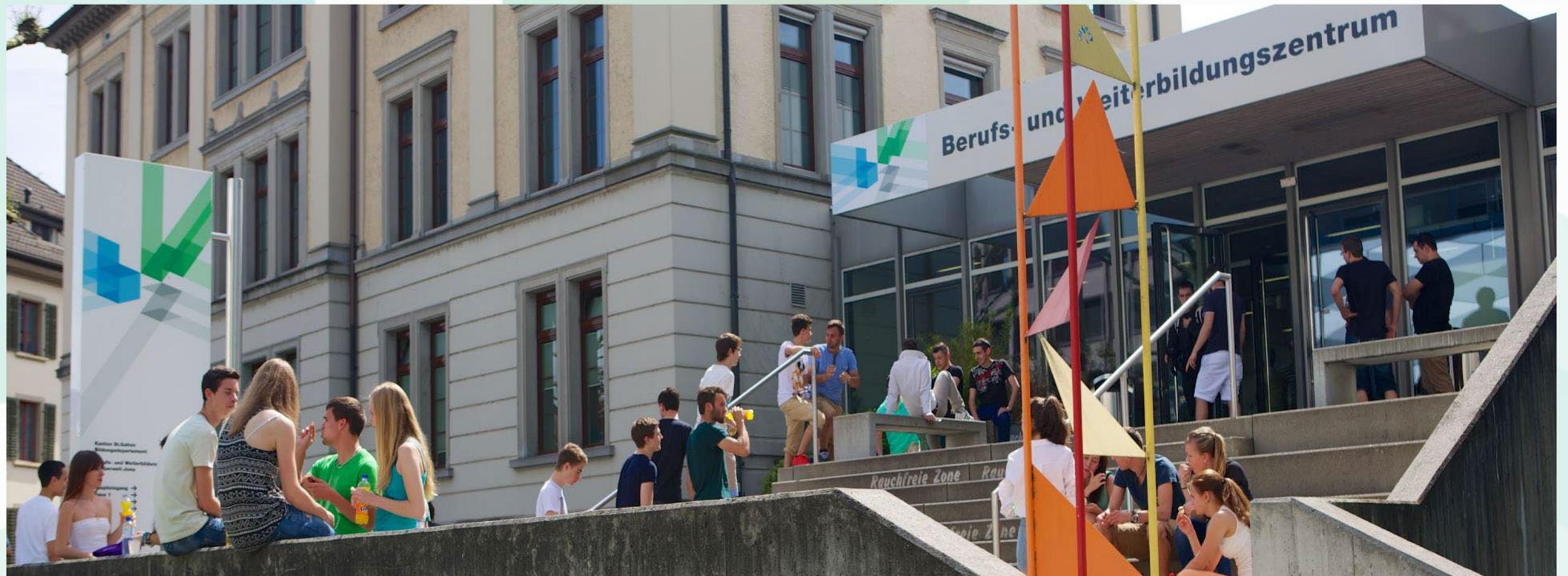


Inhalt

- 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



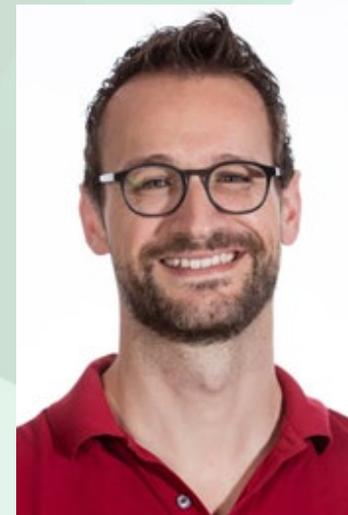
Die Schulleitung



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



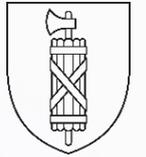
Allen gemeinsam: ein Ziel vor Augen...

.... 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

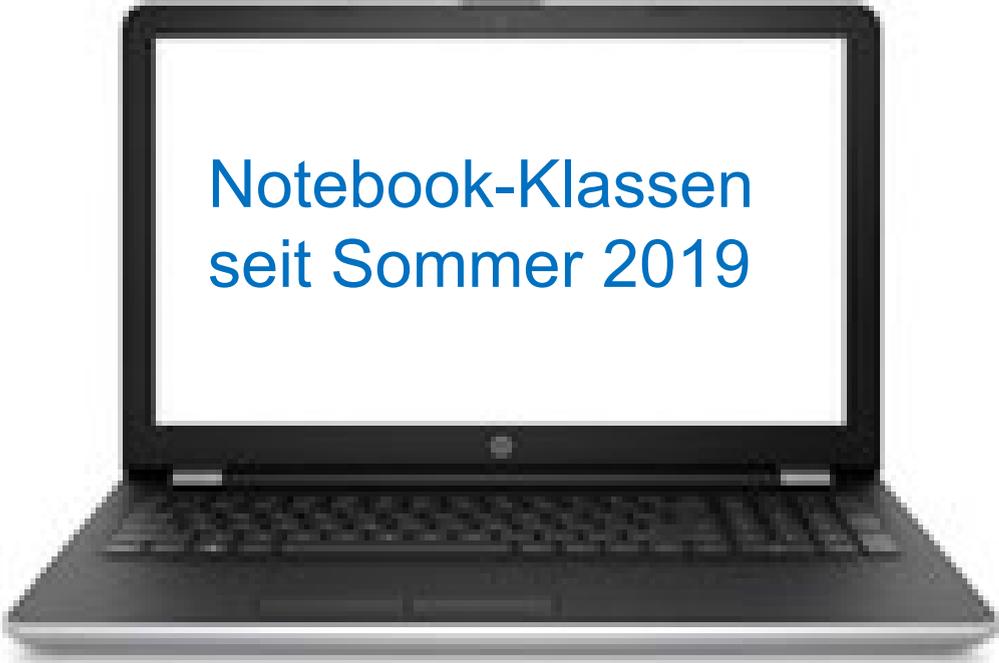
Der Mensch bleibt im Mittelpunkt



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 Dienst-
leistungen



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



Einbringen und Weiter-
entwickeln von Produkte-
und Dienstleistungs-
kenntnissen



- 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 Dienstleistungskennnissen



- 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



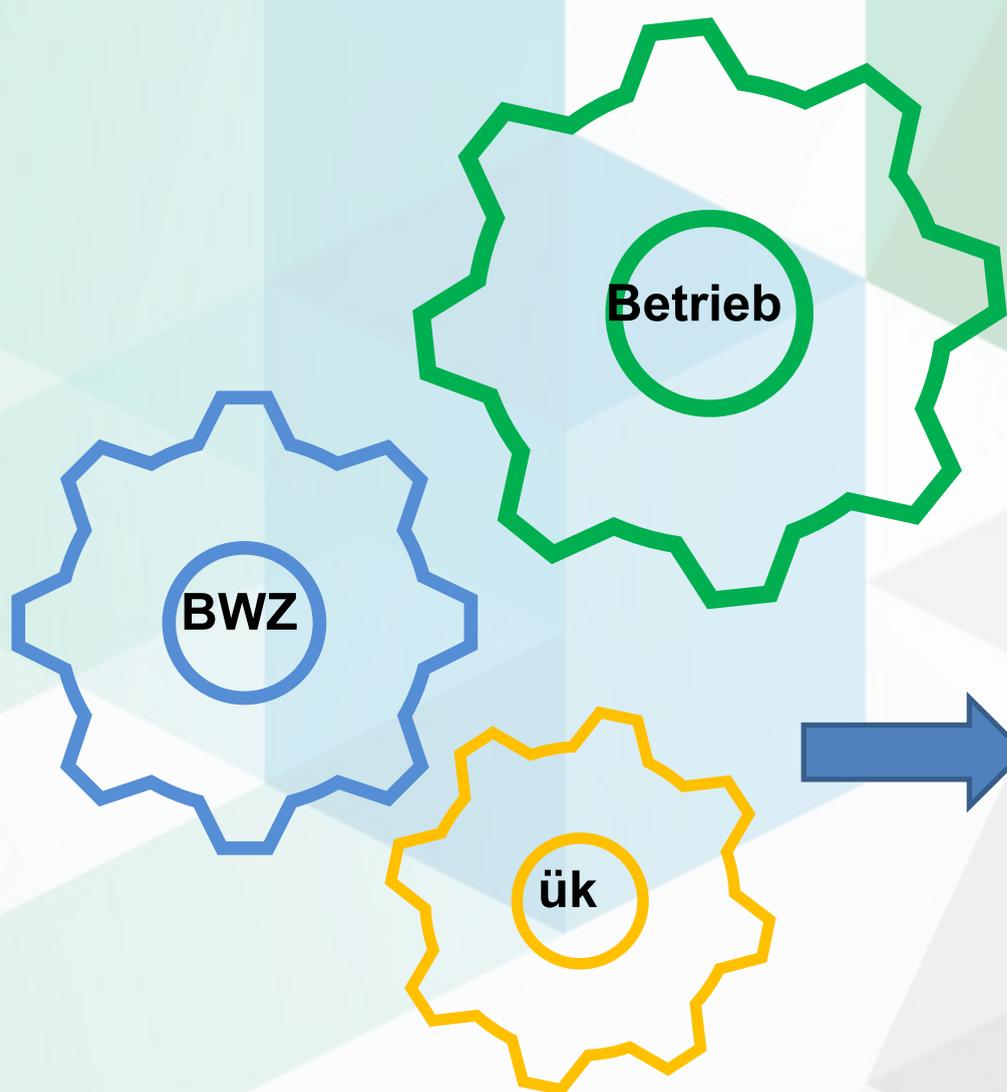
Interagieren im Betrieb und in der Branche



- 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, wenn du dich nicht dafür interessierst, aber es dir merken solltest, falls du sie in der Zukunft brauchen solltest.

Stell dir vor ...

Stell dir vor, du bist ein/e Mitarbeiter/in in einem Unternehmen, das sich mit der Produktion von ... beschäftigt. Du wirst in der Produktion ... eingesetzt. Du wirst ... machen. Du wirst ... machen. Du wirst ... machen.

Einige Herausforderungen

Die Herausforderungen sind ...

Die theoretischen Hintergründe dazu

Die theoretischen Hintergründe dazu sind ...



Thema: Grundlagen für den Berufsfachschulunterricht

Einsatz: Berufsfachschule

Online-Lerndokumentation

**Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann
EFZ - Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen»**

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

Gestalten von Kundenbeziehungen

Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen

Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkt- und Dienstleistungskennntnissen

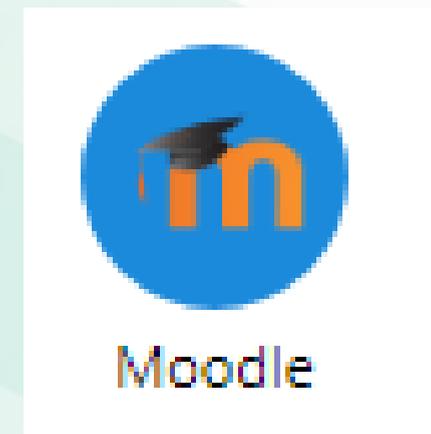
Interagieren im Betrieb und in der Branche

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

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



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 | | | |
| A. Praktische Arbeit (30% / Fallnote) 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. Berufskennnisse (30%) 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 |
| | | | | | | | |
| C. Allgemeinbildung (10%) 1) Erfahrungsnote: 50% 2) Vertiefungsarbeit: 50% | | | | | | | 0.0 |
| | | | | | | | |
| D. Erfahrungsnote (30%) a. Bildung in beruflicher Praxis: 25% b. Unterricht in den Berufskennnissen: 50% c. Note für die überbetrieblichen Kurse: 25% | | | | | | | 0.0 |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| Gesamtnote | | | | | | | |
| Praktische Arbeit | | | | | | | 0.0 |
| Prüfungsbefund | nicht bestanden | | | | | | |

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



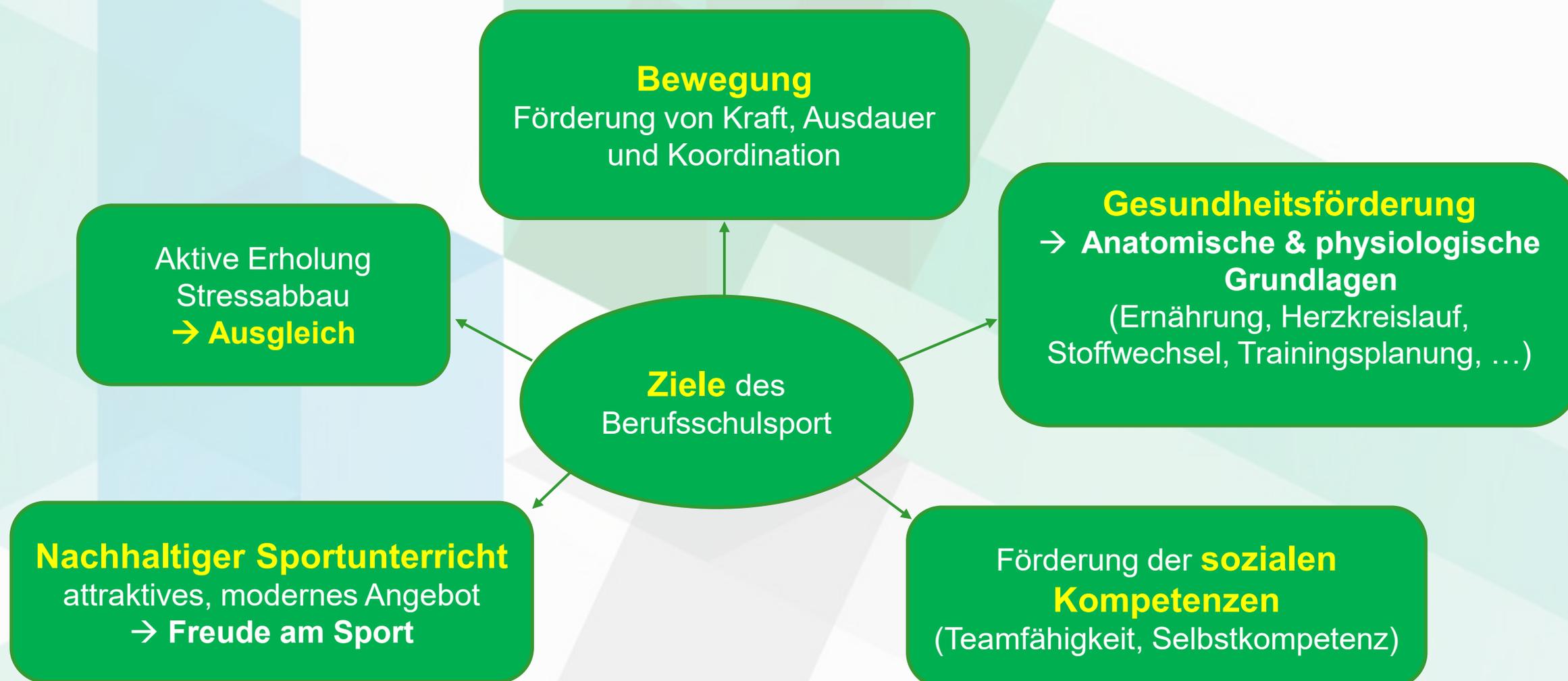


Sportanlage Grünfeld





Ziele des Berufsschulsports

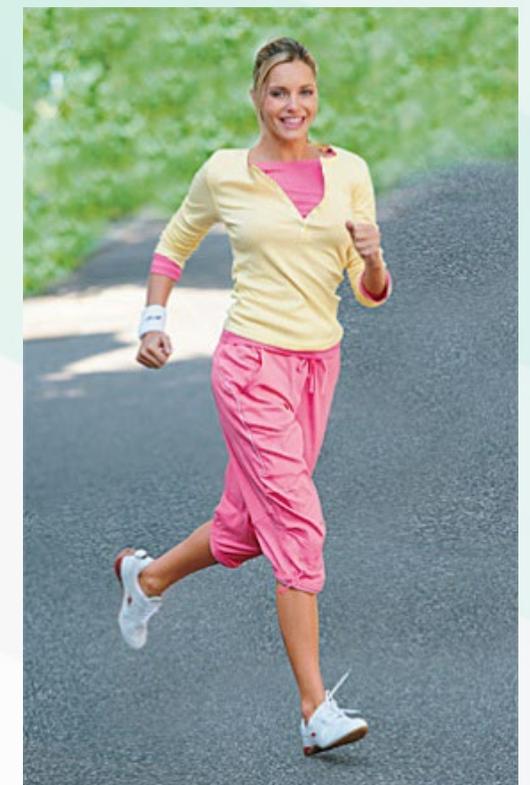




„Das waren noch Zeiten...“



„Dabei sein...“



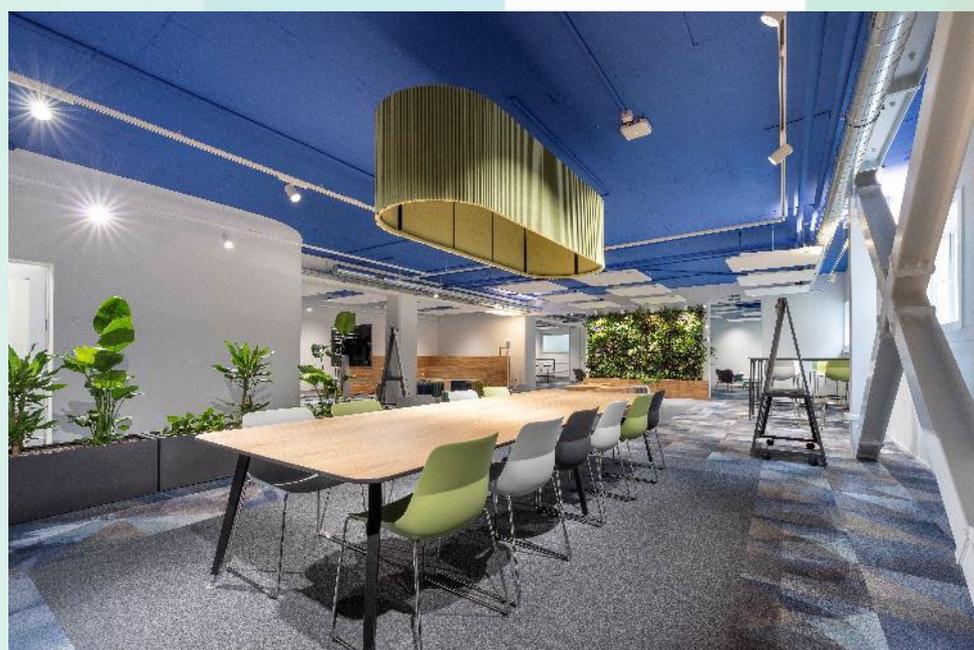


Sportunterricht 2.0





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!

