



# verkauf 2022+

Informationsveranstaltungen der Berufsfachschulen  
und des Kantons St.Gallen

## Herzlich willkommen



# Informationsziele

- Was ist neu
- Handlungskompetenzen
- Ausbilden im neuen Modell
- Betriebliche Ausbildung
- Schulisches Lernmodell
- Qualifikationsverfahren

# Was ist neu?

## Lehrbetrieb:

- . Lerndokumentation in Form von Praxisaufträgen auf Konvink.  
Nur digital!
- . Schwerpunkte EFZ im 3. Lehrjahr:  
*Gestalten von Einkaufserlebnissen*  
*Betreuen von Online-Shops*
- . Erfahrungsnote pro Lehrjahr

## Überbetriebliche Kurse üK:

- . 1. Lehrjahr 6 Tage
- . 2. Lehrjahr 4 Tage
- . 3. Lehrjahr 4 Tage nur für EFZ

## A+P – Branchen:

- . 22 (6 weniger)

# Was ist neu?

## **Berufsfachschule BFS:**

- . Handlungskompetenzorientiert
- . Allgemeinbildung integriert
- . 1. Lehrjahr 1,5 Schultage / 1 Schultag für EBA
- . 2. Lehrjahr 2 Schultage / 1 Schultag für EBA
- . 3. Lehrjahr 1 Schultag
- . EBA: Englisch A2 zwingend

## **Praktische Prüfung im Lehrbetrieb:**

EFZ

90 Minuten – Gewichtung 30% - Fallnote

EBA

60 Minuten – Gewichtung 30% - Fallnote

# Aufbau Grundbildung

Basis sind die neuen

- Bildungsverordnungen
- Bildungspläne

## **Handlungskompetenzorientiert**

Alle Inhalte orientieren sich stets an den zu bewältigenden Arbeitssituationen im Betrieb.

# Aufbau Grundbildung



## Lernortkooperation

Die drei Lernorte sind enger aufeinander abgestimmt und bauen aufeinander auf.

**Lehrbetrieb:** Lerndokumentation

**üK:** Entlastung LB durch mehr üK-Tage

**BFS:** Handlungskompetenzbereiche statt Fächer



# Lernen im neuen Modell



## Lernort: Berufsfachschule

### Begleitung der Online-Lerndokumentation

- Einführung in das Führen einer Online-Lerndokumentation
- Begleitung der Lernenden
- Auswertung der Arbeiten

### Arbeiten mit der Online-Lerndokumentation

- Aufbau von Ressourcen
- Arbeiten mit den Praxissituationen aus der Online-Lerndokumentation

## Lernende/r

- Online-Lerndokumentation
- Aktives Arbeiten mit der Online-Lerndokumentation
- Dokumentation von Extrameilen

## Lernort: Betrieb / Arbeitsalltag

- Betriebliche Ausbildungsinstrumente
- Dokumentation der praktischen Umsetzungen
- Begleitung durch Berufsbildner/in

## Lernort: üK

- Online-Lerndokumentation als Transfersteuerung

### Arbeiten mit der Online-Lerndokumentation

- Aufbau von Ressourcen
- Arbeiten mit den Praxissituationen

# Übersicht Handlungskompetenzen EFZ

<b>a</b>	<b>Gestalten von Kundenbeziehungen</b>
<b>b</b>	<b>Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen</b>
<b>c</b>	<b>Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen</b>
<b>d</b>	<b>Interagieren im Betrieb und in der Branche</b>
<b>e</b>	<b>Gestalten von Einkaufserlebnissen</b>
<i>f</i>	<i>Betreuen von Online-Shops</i>



# Übersicht Handlungskompetenzen EBA

<b>a</b>	<b>Gestalten von Kundenbeziehungen</b>
<b>b</b>	<b>Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen</b>
<b>c</b>	<b>Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen</b>
<b>d</b>	<b>Interagieren im Betrieb und in der Branche</b>

# Lerndokumentation

Praxisaufträge ersetzen die betrieblichen Leistungsziele

- . Die Lernenden bearbeiten die Praxisaufträge im Betrieb und halten die Ergebnisse fest
- . Hilfsmittel / Zusammenfassungen aus den üK und BFS können integriert werden und sind so auch im Betrieb jederzeit verfügbar
- . Die Lernenden beurteilen die erworbenen Kompetenzen anhand des Kompetenzrasters (Selbsteinschätzung)
- . Mindestens 1 Mal pro Lehrjahr erfolgt durch den Berufsbildner, die Berufsbildnerin eine Fremdbeurteilung anhand des Kompetenzrasters

# Praxisaufträge

## Grundlage: Ausbildungsplan

- **Planung und Auswahl:** Wann wird welcher Praxisauftrag bearbeitet? Zeitmanagement
- **Organisation:** Instruktion, Begleitung Lernende bei der Umsetzung der Praxisaufträge
- **Besprechung:** Selbst- und Fremdeinschätzung

# Praxisaufträge

## Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten

### Praxisauftrag

#### Kunden willkommen heissen

Die Grundlagen zu diesem Praxisauftrag findest du im Handlungsbaustein zur Handlungskompetenz a1: Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten

#### Ausgangslage

Als Fachperson im Detailhandel bist du Gastgeberin oder Gastgeber in deinem Betrieb. Du möchtest, dass sich deine Kundinnen wohlfühlen. Um diese Atmosphäre und dadurch auch ein erfolgreiches Verkaufsgespräch aufzubauen, muss der Einstieg gelingen.

Dieser Praxisauftrag hilft dir, die Kunden professionell willkommen zu heissen und dadurch den Grundstein für das Verkaufsgespräch zu legen.

#### Aufgabenstellung

<b>Teilaufgabe 1</b>	Mach dir Gedanken, über welche Kommunikationskanäle in deinem Betrieb Kundenkontakte stattfinden können. Erstelle eine Übersicht über alle Kommunikationskanäle und die verschiedenen Kundenkontakte, die du dort aufnehmen kannst.
<b>Teilaufgabe 2</b>	Überlege dir, was eine gute erste Kommunikation mit Kundinnen beinhaltet. Denk dabei an positive Einkaufserlebnisse, in denen du selbst Kunde oder Kundin warst. Was hat dich erfreut oder begeistert? Fertige dir daraus einen Spickzettel an, die dir als Gedankenstütze dient.
<b>Teilaufgabe 3</b>	Heisse die Kunden nun willkommen: Geh dabei aktiv auf zwei Kunden zu, begrüsse sie und erkundige dich, was du für sie tun kannst. Benütze dazu deinen Spickzettel aus Teilaufgabe 2. Lass dir dazu von deiner Berufsbildnerin Rückmeldung geben.
<b>Teilaufgabe 4</b>	Geh im Anschluss an Teilaufgabe 3 nochmals auf drei Kundinnen zu, begrüsse sie und frag nach, was du für sie tun kannst. Frag dich nach jedem Kontakt, was dir gut gelungen ist und was du verbessern könntest.
<b>Teilaufgabe 5</b>	Dokumentiere und reflektiere deine Ergebnisse in deiner digitalen Lemddokumentation.

#### Hinweise zur Lösung

Beobachte deine Mitarbeitenden dabei, wie sie Kunden willkommen heissen, und hole dir daraus Anregungen für deine eigenen Kundenkontakte.

# Bildungsbericht

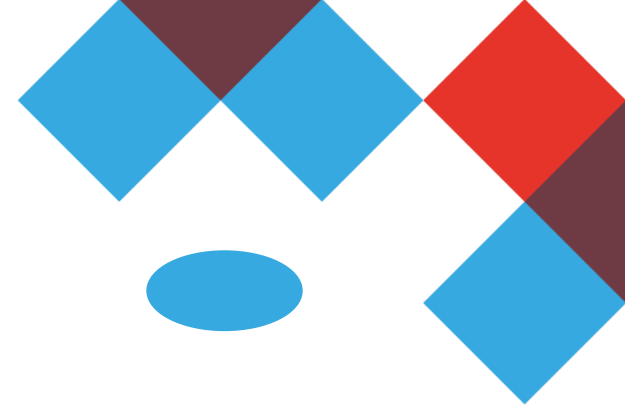
1x pro Semester

[www.bds-fcs.ch](http://www.bds-fcs.ch)

- Selbsteinschätzung Lernende/r
- Rückblick Berufsbildner\*in
  - Stärken/Schwächen besprechen
- Ziele, Massnahmen, Wünsche definieren

Offenes Gespräch führen

Bildungsbericht abschliessen





# Erfahrungsnote

1x pro Semester

**[www.bds-fcs.ch](http://www.bds-fcs.ch)**

- Formular:
  - Prüfungsraster Erfahrungsnote Betrieb
- Gemäss Beurteilungskriterien vorgehen
- Vergabe von Punkten gemäss Prüfungsraster
- Berechnung Note
- Transfer auf DBLAP2 automatisiert

Offenes Gespräch führen

Beurteilung abschliessen



# Qualifikationsverfahren

Konsequent auf die Handlungskompetenzen ausgerichtet

<b>1. Praktische Prüfung</b>	<b>30% Fallnote</b>
<b>2. Berufskennntnisse</b>	<b>30%</b>
<b>3. ABU</b>	<b>10%</b>
<b>4. ERFA</b> (= Erfahrungsnoten der drei Lernorte)	<b>30%</b>

# Ausbildung im Lehrbetrieb

Pflichtaufgaben

**1. Ausbildung planen**

**2. Praxisaufträge erteilen, begleiten und kontrollieren**

**3. Bildungsbericht pro Semester**

**4. Erfahrungsnote pro Lehrjahr**

**Alle Informationen sind auf**  
**[www.bds-fcs.ch](http://www.bds-fcs.ch)**



# **Pause 15 Minuten**

**Austausch in Kleingruppen zu folgenden Fragen:**

**Wie plane ich die Ausbildung?**

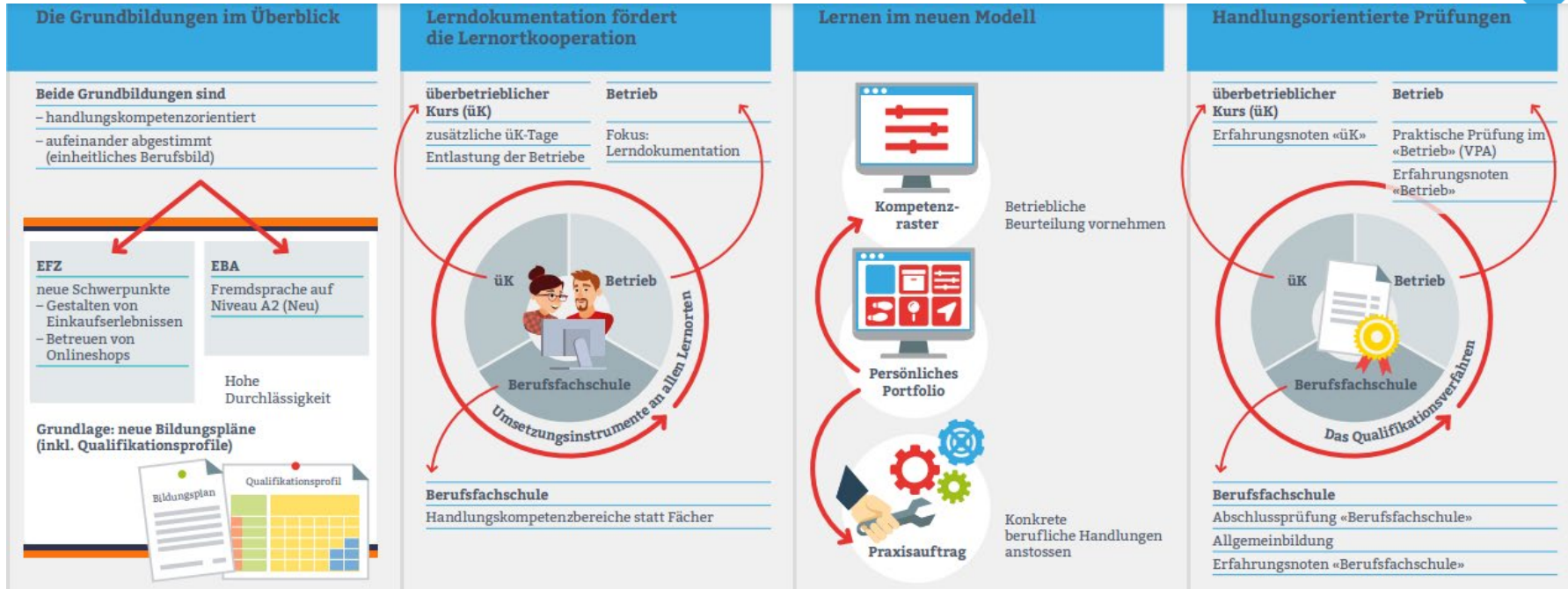
**Welche Unterstützung / Hilfsmittel stehen mir zur Verfügung?**

**Welche Pflichten habe ich während der Ausbildung der Lernenden?**

**Was ist mir wichtig bei der Beurteilung von Lernenden?**

# **25 Minuten**

# Aufbau Grundbildung



# Übersicht Handlungskompetenzen EFZ

↓ Handlungskompetenzbereiche		Handlungskompetenzen →					
a	Gestalten von Kundenbeziehungen	a1: Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten	a2: Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren	a3: Verkaufsgespräch abschliessen und nacharbeiten	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
	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 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 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	
	Gestalten von Einkaufserlebnissen	e1: Anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche im Detailhandel führen	e2: Produkte- und dienstleistungsorientierte Erlebnisse im Detailhandel gestalten	e3: Kundenanlässe oder 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			

# Ausbildung planen EFZ

Schritt 1

## Ausbildungsplan «Detailhandelsfachfrau/mann EFZ – Schwerpunkt e»

SO Selbstorganisiertes Lernen: Arbeiten mit dem Persönlichen Portfolio																											
BFS	HK a1	HK b1	HK c1	HK d2	HK a2	HK b1	HK c3	HK d1	HK a5	HK b3	HK d5	HK e1															
	HK a2	HK b2		HK d3	HK a3	HK b3		HK d2	HK a6			HK e2															
	HK a3				HK a4			HK d3				HK e3															
					HK a6			HK d4																			
üK		üK 1				üK 2				üK 3																	
Betrieb	Praxisaufträge				Praxisaufträge				Praxisaufträge																		
	PA HK a1 Kunden willkommen heissen PA HK a1 Anliegen aufnehmen PA HK a2 Kundenbedürfnisse verstehen PA HK a2 Sortimentskenntnisse einsetzen PA HK a3 Verkaufsgespräche verbessern PA HK a3 Positive Einkaufserlebnisse beim Zahlungsvorgang schaffen PA HK a3 Kasse bedienen PA HK b1 Wareneingang abwickeln PA HK b1 Warenausgänge abwickeln PA HK b2 Warenpräsentationen selbstständig durchführen PA HK c1 Sich über Mitbewerber informieren PA HK c1 Verkaufsargumente formulieren PA HK c2 Passende Dienstleistungen anbieten PA HK c2 Produkte bearbeiten und bereitstellen PA HK d2 Teamspirit leben PA HK d2 Arbeitsaufträge entgegennehmen PA HK d3 Lerntechniken zielführend einsetzen PA HK d3 Aktiv an Standortgesprächen und Beurteilungen teilnehmen				PA HK a2 Kunden begeistern PA HK a3 Kundenbindungsinstrumente empfehlen und erklären PA HK a3 Abschluss von Verkaufsgesprächen einleiten PA HK a4 Kundenanfragen beantworten PA HK a4 Kundenanfragen weiterleiten PA HK b1 Waren bewirtschaften PA HK b3 Daten erfassen PA HK c3 Aktuelle Entwicklungen und Trends ins Verkaufsgespräch einfließen lassen PA HK c3 Nachhaltig argumentieren PA HK d1 Sicher und freundlich kommunizieren PA HK d1 Am Telefon gekonnt kommunizieren PA HK d1 Informationen mündlich übermitteln PA HK d1 Informationen entgegennehmen und schriftlich weiterleiten PA HK d1 Notfallsituationen meistern PA HK d2 Rückmeldungen entgegennehmen PA HK d3 SMARTe Ziele setzen PA HK d4 Arbeitseinsätze planen und koordinieren PA HK d4 Termine und Aufgaben priorisieren PA HK d4 Ausgewogene Work-Life-Balance gestalten				PA HK a5 Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen PA HK a5 Botschafterin oder Botschafter in sozialen Medien sein PA HK a5 Kundenfeedback entgegennehmen PA HK a6 Anspruchsvolle Situationen im Kundengespräch lösen PA HK b3 Zahlen und Daten richtig anwenden PA HK d5 Vollständige Arbeitsaufträge erteilen PA HK d5 Konstruktive Rückmeldungen geben PA HK e1 Anspruchsvolle Kundengespräche führen PA HK e1 Reklamationen bearbeiten PA HK e1 Reparaturen oder Retouren abwickeln PA HK e2 Erlebniswelten schaffen PA HK e2 Kundensegmente auf Social Media erreichen PA HK e3 Kundenanlässe des eigenen Betriebs kennenlernen PA HK e3 Einen Kundenanlass oder eine Verkaufspromotion planen und durchführen																		
	1. Semester				2. Semester				3. Semester				4. Semester				5. Semester				6. Semester						
					1				1				2				2				3				3		

### Legende

Einschätzung (Selbst- und Fremdeinschätzung) Kompetenzraster

Betriebliche Erfahrungsnote

üK Verteilung der üK-Tage gemäss A+P-Branchen  
 üK 1 1. LJ = 6 Tage  
 üK 2 2. LJ = 4 Tage  
 üK 3 3. LJ = 4 Tage

HK Grundlagenwissen und Fertigkeiten in der angeführten Handlungskompetenz



# Ausbildung planen EBA

Schritt 1

## Ausbildungsplan «Detailhandelsassistent/in EBA»

SO		Selbstorganisiertes Lernen: Arbeiten mit dem Persönlichen Portfolio							
BFS	HK a1	HK b1	HK c1	HK d2	HK a2	HK b1	HK c3	HK d1	
	HK a2	HK b2		HK d3	HK a3	HK b3		HK d2	
	HK a3				HK a4			HK d3	
								HK d4	
üK	üK 1			üK 2					
Betrieb	Praxisaufträge				Praxisaufträge				
	PA HK a1 Kunden willkommen heissen PA HK a1 Anliegen aufnehmen PA HK a2 Kundenbedürfnisse verstehen PA HK a3 Positive Einkaufserlebnisse beim Zahlungsvorgang schaffen PA HK a3 Kasse bedienen PA HK b1 Wareneingang abwickeln PA HK b1 Warenausgänge abwickeln PA HK b2 Warenpräsentationen selbstständig durchführen PA HK c1 Sich über Mitbewerber informieren PA HK c1 Verkaufsargumente formulieren PA HK c2 Passende Dienstleistungen anbieten PA HK c2 Produkte bearbeiten und bereitstellen PA HK d2 Teamspirit leben PA HK d2 Arbeitsaufträge entgegennehmen PA HK d3 Lerntechniken zielführend einsetzen PA HK d3 Aktiv an Standortgesprächen und Beurteilungen teilnehmen				PA HK a2 Sortimentskenntnisse einsetzen PA HK a2 Kunden begeistern PA HK a3 Verkaufsgespräche verbessern PA HK a3 Kundenbindungsinstrumente empfehlen und erklären PA HK a3 Abschluss von Verkaufsgesprächen einleiten PA HK a4 Kundenanfragen beantworten PA HK a4 Kundenanfragen weiterleiten PA HK b1 Waren bewirtschaften PA HK b3 Zahlen und Daten richtig anwenden PA HK b3 Daten erfassen PA HK c3 Aktuelle Entwicklungen und Trends ins Verkaufsgespräch einfließen lassen PA HK c3 Nachhaltig argumentieren PA HK d1 Sicher und freundlich kommunizieren PA HK d1 Am Telefon gekonnt kommunizieren PA HK d1 Informationen mündlich übermitteln PA HK d1 Informationen entgegennehmen und schriftlich weiterleiten PA HK d1 Notfallsituationen meistern PA HK d2 Rückmeldungen entgegennehmen PA HK d3 SMARTe Ziele setzen PA HK d4 Arbeitseinsätze planen und koordinieren PA HK d4 Termine und Aufgaben priorisieren PA HK d4 Ausgewogene Work-Life-Balance gestalten				
	1. Semester		2. Semester		3. Semester		4. Semester		
	1		1		1		2		
			1		2		2		

### Legende

Einschätzung (Selbst- und Fremdeinschätzung) Kompetenzraster

Betriebliche Erfahrungsnote

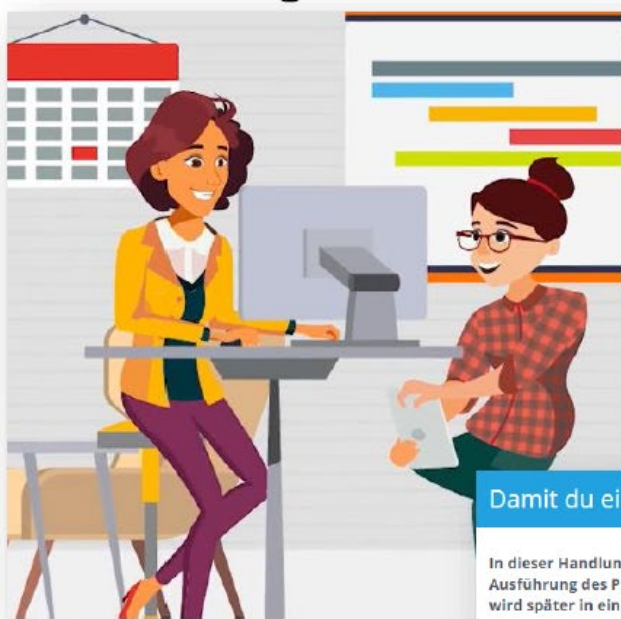
üK Verteilung der üK-Tage gemäss A+P-Branchen  
 üK 1 1. LJ = 6 Tage  
 üK 2 2. LJ = 4 Tage  
 üK 3 3. LJ = 4 Tage

HK Grundlagenwissen und Fertigkeiten in der angeführten Handlungskompetenz



# Praxisaufträge

Schritt 2



## Verkauf 2022+ - BDS FCS (bds-fcs.ch)

Damit du ein Profi wirst, kannst du Folgendes tun.

In dieser Handlungskompetenz sind ein oder mehrere Praxisaufträge zu erledigen. Mach dich an die Arbeit! Setze dir ein Datum für die Ausführung des Praxisauftrags. Oder markiere einen bereits ausgeführten Praxisauftrag als erledigt. Und denke daran: Jeder Praxisauftrag wird später in einem Werk dokumentiert.



	Lehrjahr	Zu erledigen bis	Herunterladen	Praxisauftrag	Werk erstellt
Kunden willkommen heissen	1.	28.10.2021	Leg los!	Unerledigt.	
Anliegen aufnehmen	1.	10.11.2021	Leg los!	Unerledigt.	



Offene  
Praxisaufträge



Erstellte Werke

# Einschätzung Berufsbildner/innen

Schritt 3

The screenshot displays a digital assessment interface. At the top, a progress bar shows 23 steps, with steps 1-5 highlighted in green (answered) and steps 6-23 in blue (in progress). A 'Beenden' button is visible. The main content area contains a question: 'Ist er/sie in der Lage, auf Kundenanliegen situationsgerecht einzugehen und sie zu bearbeiten?' with a radio button indicating that this competency has not yet been implemented in practice. Below the question are 'Kompetenzkriterien' and a 'Mein Fazit' section with a star rating system. A 'Einschätzungen vergleichen' window is overlaid, showing a comparison of two assessments with four guiding questions and progress bars. The questions are: 1. Gelingt es mir, im Kundengespräch professionell zu kommunizieren und aufzutreten... 2. Bin ich in der Lage, auf Kundenanliegen situationsgerecht einzugehen... 3. Bin ich in der Lage, das Bedürfnis des Kunden umfassend zu ermitteln... 4. Gelingt es mir, zugunsten der Kundin nutzenorientierte Lösungen zu finden... The comparison tool also includes a star rating system and a 'Nach PDF exportieren' button.

# Bildungsbericht



Schritt 4

## Bildungsbericht

### Allgemeine Angaben

Lehrbetrieb	Bäckerei Confiserie
Lernende Person	Lea Muster
Lehrberuf	Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann EFZ - Schwerpu
Berufsbildner/in	Astrid Hofer
Semester	1 2 3 4 5 6

### Einschätzung der Berufsbildner/in

#### Gestalten von Kundenbeziehungen

Im vergangenen Semester hatte die lernende Person in diesem Feld keinen Arbeitsschwerpunkt. Deshalb folgt keine Beurteilung.



#### Fachliches Können

Schätzen Sie die Leistung der lernenden Person auf der Skala ein.



Schwach

Stark

Bemerkungen

*Mia ist auf Kurs und es macht Freude, mit wie viel Energie und Zuverlässigkeit sie täglich unsere Kunden bedient und ihre Aufgabe erledigt.*

#### Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen

Im vergangenen Semester hatte die lernende Person in diesem Feld keinen Arbeitsschwerpunkt. Deshalb folgt keine Beurteilung.



#### Fachliches Können

Schätzen Sie die Leistung der lernenden Person auf der Skala ein.



Schwach

Stark

Bemerkungen

*Mia hat das Auge und wendet das Gelehrte konsequent an.*

#### Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkt- und Dienstleistungskennnissen

Im vergangenen Semester hatte die lernende Person in diesem Feld keinen Arbeitsschwerpunkt. Deshalb folgt keine Beurteilung.



#### Fachliches Können

Schätzen Sie die Leistung der lernenden Person auf der Skala ein.



Schwach

Stark

Bemerkungen

*Mia konnte im ersten ÜK bereits einiges über unsere Dienstleistungen der Branche kennenlernen, konnte dieses Wissen mit unserem Betrieb verknüpfen und so können wir alle bereits von ihrem Wissen profitieren.*



# Einschätzung HK

Schritt 3

Schätze deine Handlungskompetenz ein.

Du hast hier die Möglichkeit, deine Kompetenzen zu verschiedenen Zeitpunkten einzuschätzen. Lies dazu erst den Abschnitt «Was macht gute Arbeit aus?». Überlege dir dann, welche Praxisaufträge und Werke du bereits erstellt hast und wie viel Erfahrung du in dieser Handlungskompetenz gesammelt hast. Wir empfehlen dir, deine Einschätzung halbjährlich zu aktualisieren.



Neu einschätzen



Speichern



Einschätzung vom  
15. Oktober 2021



Löschen



Platz für eine weitere Einschätzung



Platz für eine weitere Einschätzung



# Berufsfachschule

## Lektionentafel

Zeitanteile der Lernorte EFZ (1.5-2-1 Schultage)

	1. LJ	2. LJ	3. LJ	Total
Betrieb:				
▪ Total Tage pro Woche	3.5	3	4	
Berufsfachschule:				
▪ Berufskennnisse	440	520	200	1160
▪ Allgemeinbildung	40	40	80	160
▪ Sport	40	80	40	160
Berufsfachschule:				
▪ Total Lektionen pro Woche	13	16	8	
▪ Total Tage pro Woche	<b>1.5</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	

# Berufsfachschule

## Lektionentafel

Zeitanteile der Lernorte EBA (1-1 Schultage)

	1. LJ	2. LJ	Total
Betrieb:			
▪ Total Tage pro Woche	4	4	
Berufsfachschule:			
▪ Berufskennntnisse	280	280	560
▪ Allgemeinbildung	40	40	80
▪ Sport	40	40	80
Berufsfachschule:			
▪ Total Lektionen pro Woche	9	9	
▪ Total Tage pro Woche	<b>1</b>	<b>1</b>	

# Berufsfachschule

## Lernmedien

### Inhalte der Lernmedien

#### Handlungsbausteine

**KONVINK**

Als Botschafterin für den Betrieb agieren

Als Botschafter agieren

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

Fachwissen kundensorientiert nutzen

- Sich informieren
- Damit argumentieren

Ausserhalb der Arbeit

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

Videos

Werkzeuge

**Thema:** Darstellung der beruflichen Praxis

**Einsatz:** Berufsfachschule

#### Wissensbausteine

Los geht's

Stark über...

Die Unkenntnis über...

**Thema:** Grundlagen für den Berufsfachschulunterricht

**Einsatz:** Berufsfachschule

#### Online-Lerndokumentation

Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann  
EFZ - Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen»

Gestalten von Kundenbeziehungen

Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkt- und Dienstleistungserlebnissen

**Thema:** Instrumente für die betriebliche Ausbildung

**Einsatz:** Betrieb

# Berufsfachschule

## Lernmedien

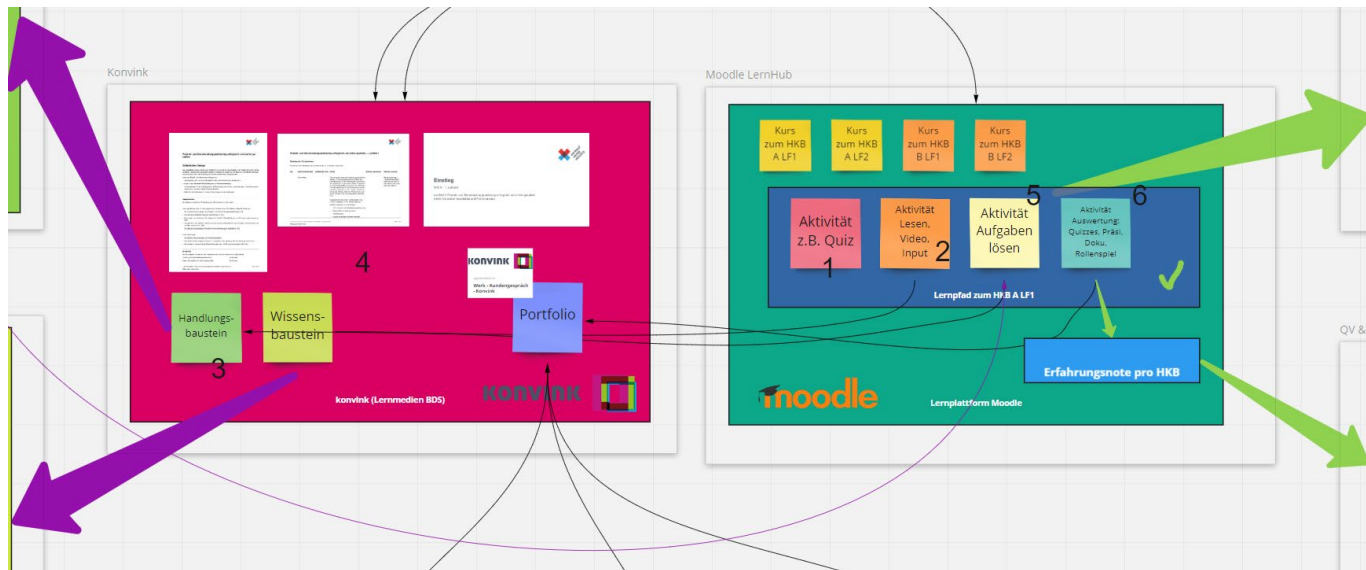
### Produkte und Kosten

	<b>EFZ neu</b>	bisher	<b>EBA neu</b>	bisher
Gesamtpaket: Lernmedien und Lerndokumentation (inkl. Gratiszugang für Berufsbildner/in)	<b>330.00</b>	260.00	<b>220.00</b>	200.00
Reduzierter Umfang ohne Lerndokumentation <sup>2</sup>	<b>265.00</b>		<b>175.00</b>	
Zugang für Berufsfachschullehrpersonen <sup>3</sup>	<b>165.00</b>		<b>110.00</b>	

# Berufsfachschule

## Unterricht

### Didaktisches Konzept



# Berufsfachschule

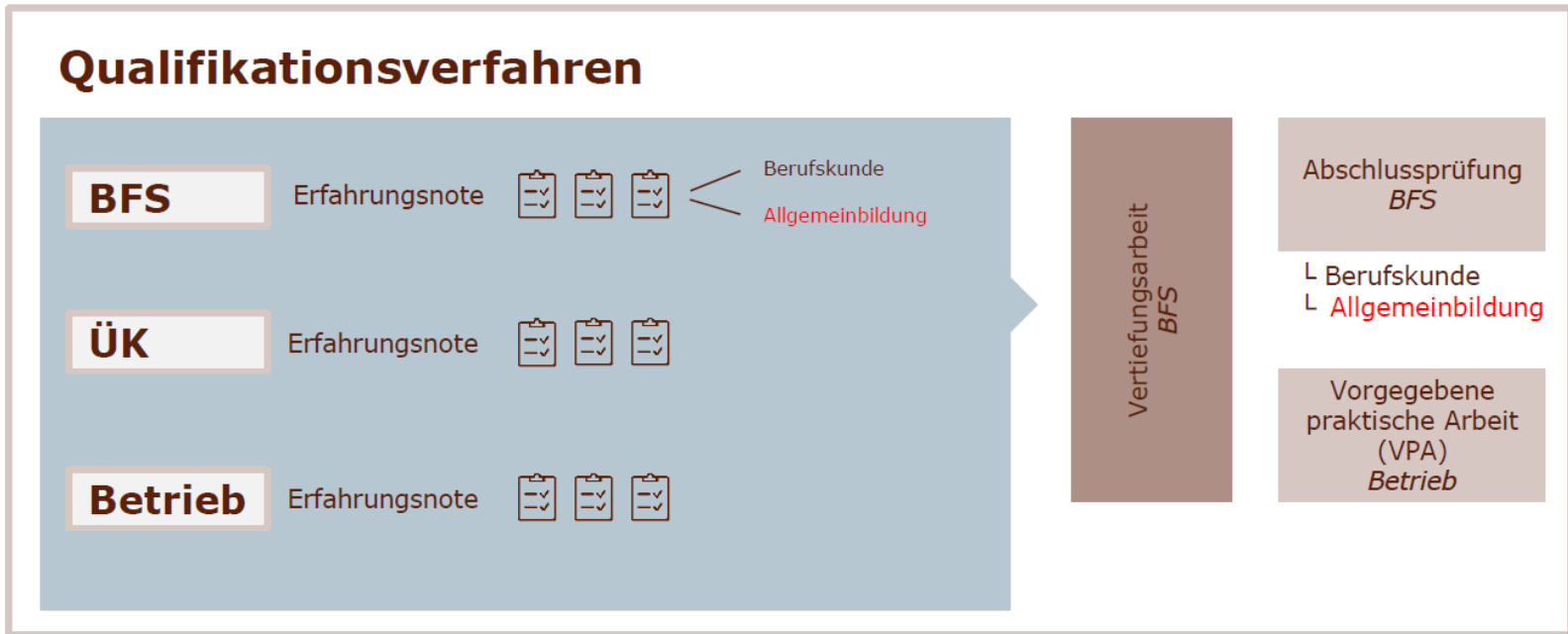
## Unterricht

Unterrichtsmodell - BGSOL



# Qualifikationsverfahren

## Grundsystematik QV





# Qualifikationsverfahren

## Praktische Prüfung EFZ

Die VPA im Betrieb erfolgt in Form von 3 Prüfungssituationen

➤ Die Ausführungsbestimmungen QV sind in Erarbeitung

VPA: 90 Minuten

Neu eine Fallnote und  
eine Gewichtung von 30%

**Situation 1:** Gestalten von Kundenbeziehungen  
(HKB A+C)

**Situation 2:** Gestalten von Einkaufserlebnissen  
(HKB E)

**Situation 3:** Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten  
und Dienstleistung  
(HKB B)

# Qualifikationsverfahren

Grundsystematik QV EFZ Berufsfachschule

Die Abschlussprüfung an der BFS erfolgt anhand eines schriftlichen und eines mündlichen Teils:

bisher 270 Minuten

**schriftlich: 60 Minuten**

- 1. Handlungssimulation (à 20 Min.)
- 2. Handlungssimulation (à 20 Min.)
- 3. Handlungssimulation (à 20 Min.)

bisher 45 Minuten

**mündlich: 60 Minuten**

- Gesprächsanalyse (20 Min.)
- 2 Erfolgskritische Situationen (20 Min.)
- Rollenspiel (20 Min.)

# Abschluss

- Die neuen Grundbildungen sind handlungskompetenzorientiert und somit noch näher an der Praxis.
- Die drei Lernorte sind miteinander verbunden:  
**Lehrbetrieb – üK - Berufsfachschule**

**Besten Dank für Ihr Engagement bei der Umsetzung!**