



Verkauf 2022+

Informationsveranstaltung Betriebliche Bildung und Berufsfachschule

Lilian Lischer, Leiterin Lehraufsicht

Ziel der Veranstaltung

- Sie kennen die wichtigsten Grundlagen
der neuen Grundbildungen des Detailhandels
- und**
- Sie wissen über welche Kanäle Sie Ihr Wissen vertiefen
und wo Sie unterstützt werden

Ablauf

- Begrüssung
- Informationen seitens Kanton / Lehraufsicht
 - Neues auf einen Blick
 - Aufbau der neuen Grundbildung
 - Die Betriebliche Ausbildung ab Sommer 2022
 - Vorgehen in der Ausbildung im Betrieb
 - Qualifikationsverfahren
 - Ausblick
- Informationen seitens Berufsfachschule
- Fragen
- Informeller Austausch

Informationsveranstaltung Verkauf 2022+

NEUES AUF EINEN BLICK

Änderungen EZF im Vergleich

Grundbildungen bisher	verkauf 2022+
Betriebliche Schwerpunkte «Beratung» und «Bewirtschaftung»	Betriebliche Schwerpunkte « Gestalten von Einkaufserlebnissen » und « Betreuen von Online-Shops »
Schultagemodell (EFZ) 1. Lehrjahr - 1,5 Schultage 2. Lehrjahr - 1,5 Schultage 3. Lehrjahr - 1,5 Schultage	Schultagemodell (EFZ) 1. Lehrjahr - 1,5 Schultage 2. Lehrjahr - 2 Schultage 3. Lehrjahr - 1 Schultag
Schulischer Unterricht: Fächerorientierung	Schulischer Unterricht: Handlungskompetenzorientierung
Anzahl üK-Tage (EFZ): 10 1. Lehrjahr - 4 üK-Tage 2. Lehrjahr - 4 üK-Tage 3. Lehrjahr - 2 üK-Tage	Anzahl üK-Tage (EFZ): 14 1. Lehrjahr - 6 üK-Tage 2. Lehrjahr - 4 üK-Tage 3. Lehrjahr - 4 üK-Tage
Lerndokumentation (individuell)	Lerndokumentation digital (Konvink)
Praktische Prüfung im Betrieb EFZ 90 Min. - keine Fallnote	Praktische Prüfung im Betrieb EFZ 90 Min. - Gewichtung 30% - Fallnote

Änderungen EBA im Vergleich

Grundbildungen bisher	verkauf 2022+
Lernzielorientiert	Handlungskompetenzorientiert
Schultagemodell (EBA) 1. Lehrjahr – 1 Schultag 2. Lehrjahr - 1 Schultag	Schultagemodell (EBA) 1. Lehrjahr - 1 Schultag 2. Lehrjahr - 1 Schultag
Schulischer Unterricht: Fächerorientierung	Schulischer Unterricht: Handlungskompetenzorientierung
Anzahl üK-Tage (EBA): 8 1. Lehrjahr - 4 üK-Tage 2. Lehrjahr - 4 üK-Tage	Anzahl üK-Tage (EBA): 10 1. Lehrjahr - 6 üK-Tage 2. Lehrjahr - 4 üK-Tage
Lerndokumentation (individuell)	Lerndokumentation digital (Konvink)
Praktische Prüfung im Betrieb EBA 60 Min. - keine Fallnote	Praktische Prüfung im Betrieb EBA 60 Min. - Gewichtung 30% - Fallnote

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 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 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	
e	Gestalten von Einkaufserlebnissen	e1: Anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche im Detailhandel führen	e2: Produkte- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten 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 betreiben			

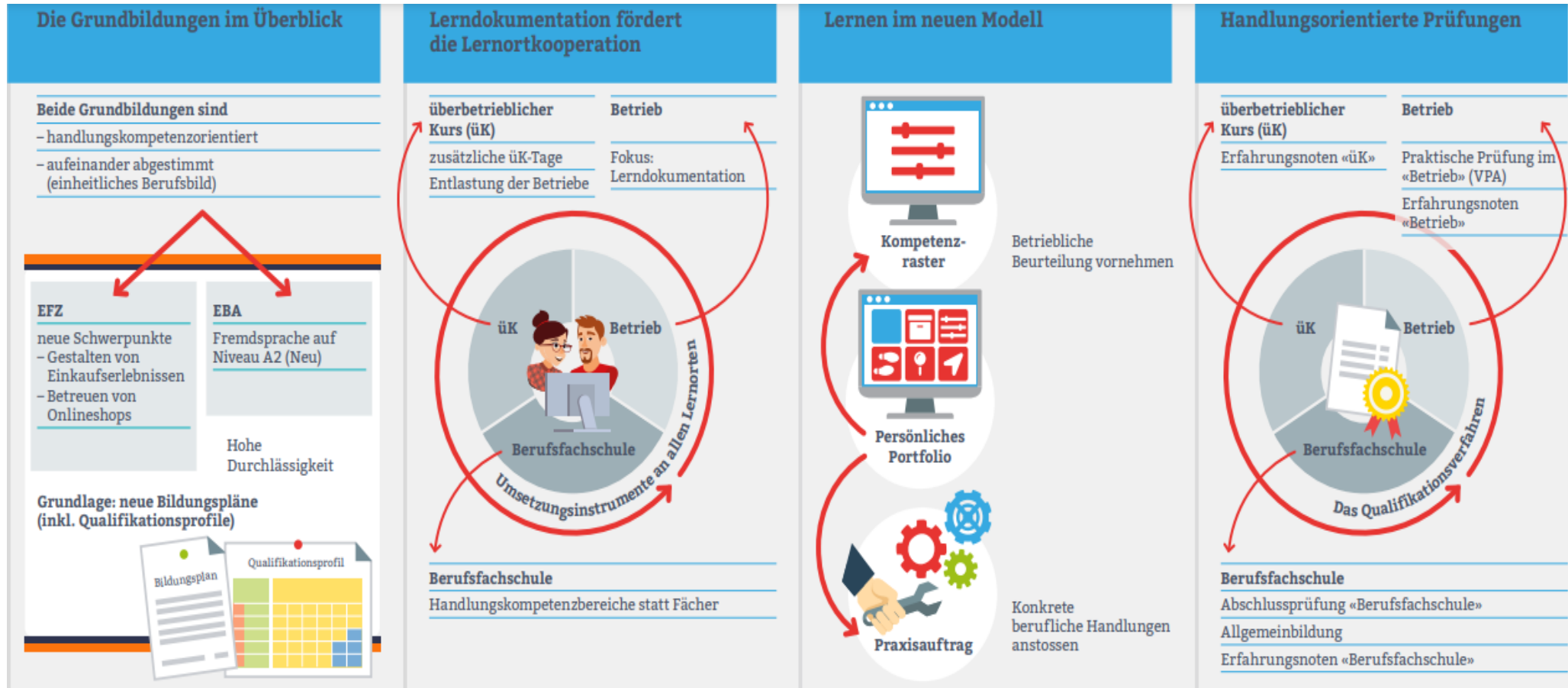
Handlungskompetenzen EBA

↓ 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 Dienstleistungskennntnissen	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

Informationsveranstaltung Verkauf 2022+

AUFBAU DER NEUEN GRUNDBILDUNG

Übersicht Aufbau Grundbildung



Aufbau Grundbildung

Die Grundbildungen im Überblick

Beide Grundbildungen sind

- handlungskompetenzorientiert
- aufeinander abgestimmt (einheitliches Berufsbild)

EFZ

neue Schwerpunkte


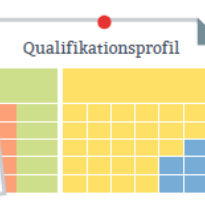
- Gestalten von Einkaufserlebnissen
- Betreuen von Onlineshops

EBA

Fremdsprache auf Niveau A2 (Neu)

Hohe Durchlässigkeit

Grundlage: neue Bildungspläne (inkl. Qualifikationsprofile)

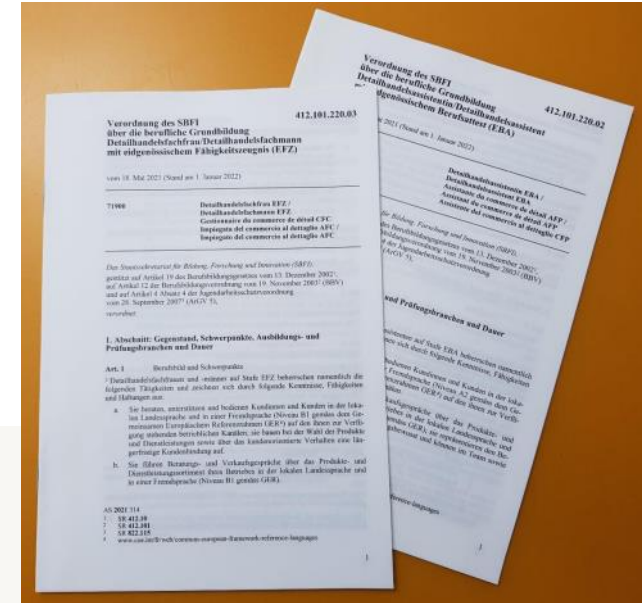



Basis sind die neuen

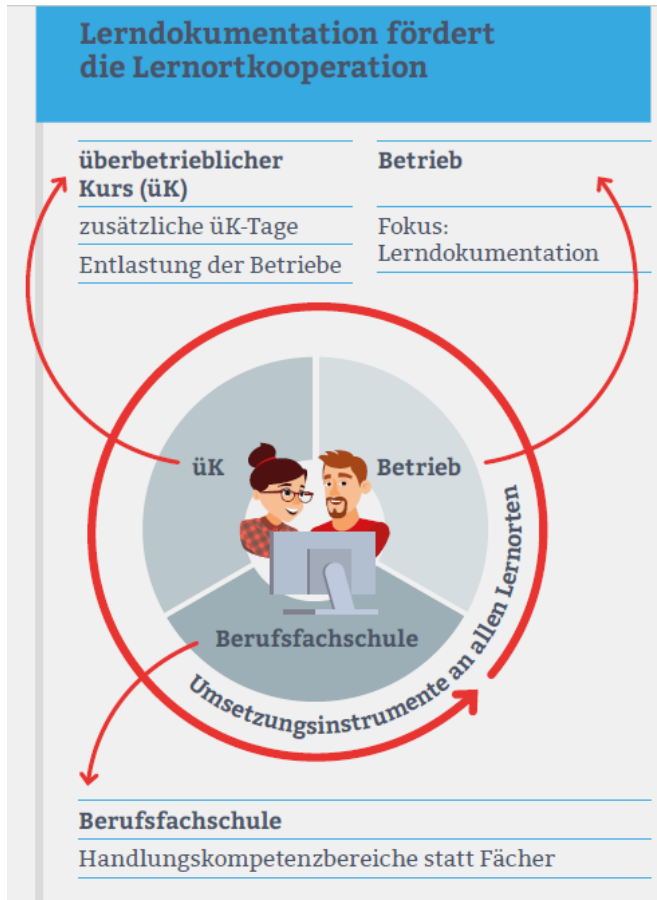
- Bildungsverordnungen
- Bildungspläne

Handlungskompetenzorientiert

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



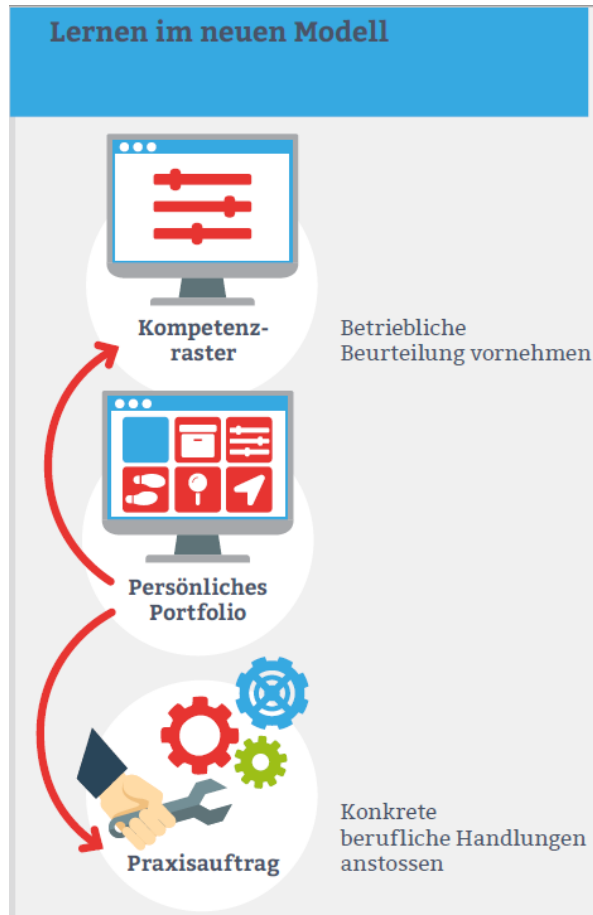
Aufbau Grundbildung



Lernortkooperation

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

Aufbau Grundbildung



Neue Lerndokumentation

Die **betrieblichen Leistungsziele** wurden von BDS **in Praxisaufträge «übersetzt»**.

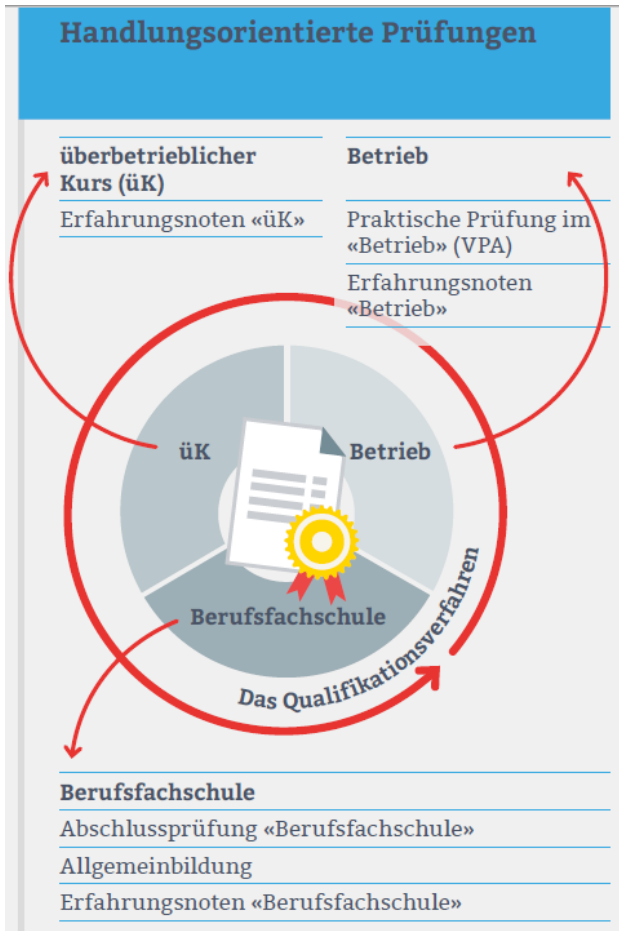
Die **Lernenden bearbeiten Praxisaufträge** im Betrieb und **halten die Ergebnisse** dazu fest.

Hilfsmittel/Zusammenfassungen aus den **überbetrieblichen Kursen** und dem **Berufsfachschulunterricht** können **integriert** werden **und** sind so auch **im Betrieb** jederzeit **verfügbar**.

Die **Lernenden beurteilen** die erworbenen **Kompetenzen** anhand des Kompetenzrasters (**Selbsteinschätzung**).

Mindestens **einmal pro Lehrjahr** erfolgt **durch** die **Berufsbildenden** eine **Fremdbeurteilung** anhand des Kompetenzrasters.

Aufbau Grundbildung



Qualifikationsverfahren

Konsequent auf die Handlungskompetenzen ausgerichtet

Gesamtbeurteilung

1. Erfahrungsnoten der drei Lernorte
2. Abschlussprüfungen in der Berufsfachschule
3. Praktische Prüfung im Betrieb

Vorgängig eingegangene Fragen

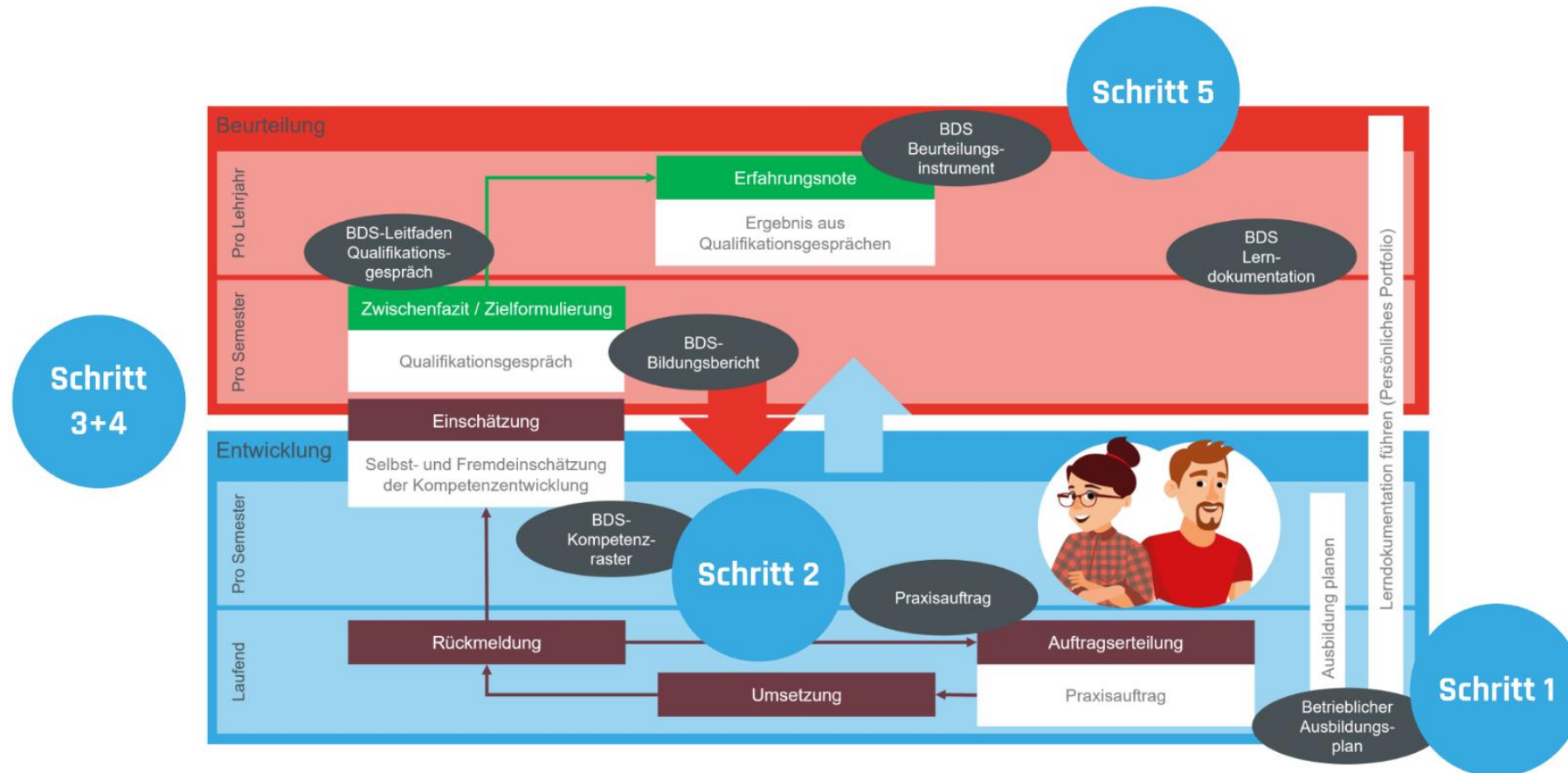
- Notwendiges Sprachniveau?
- Befreiung der Fremdsprache in der EBA Ausbildung möglich?
- Gibt es neue Grundanforderungen an Lernende die zu beachten sind?
- Unterlagen in Papierform?

AUSTAUSCH UND OFFENE FRAGEN

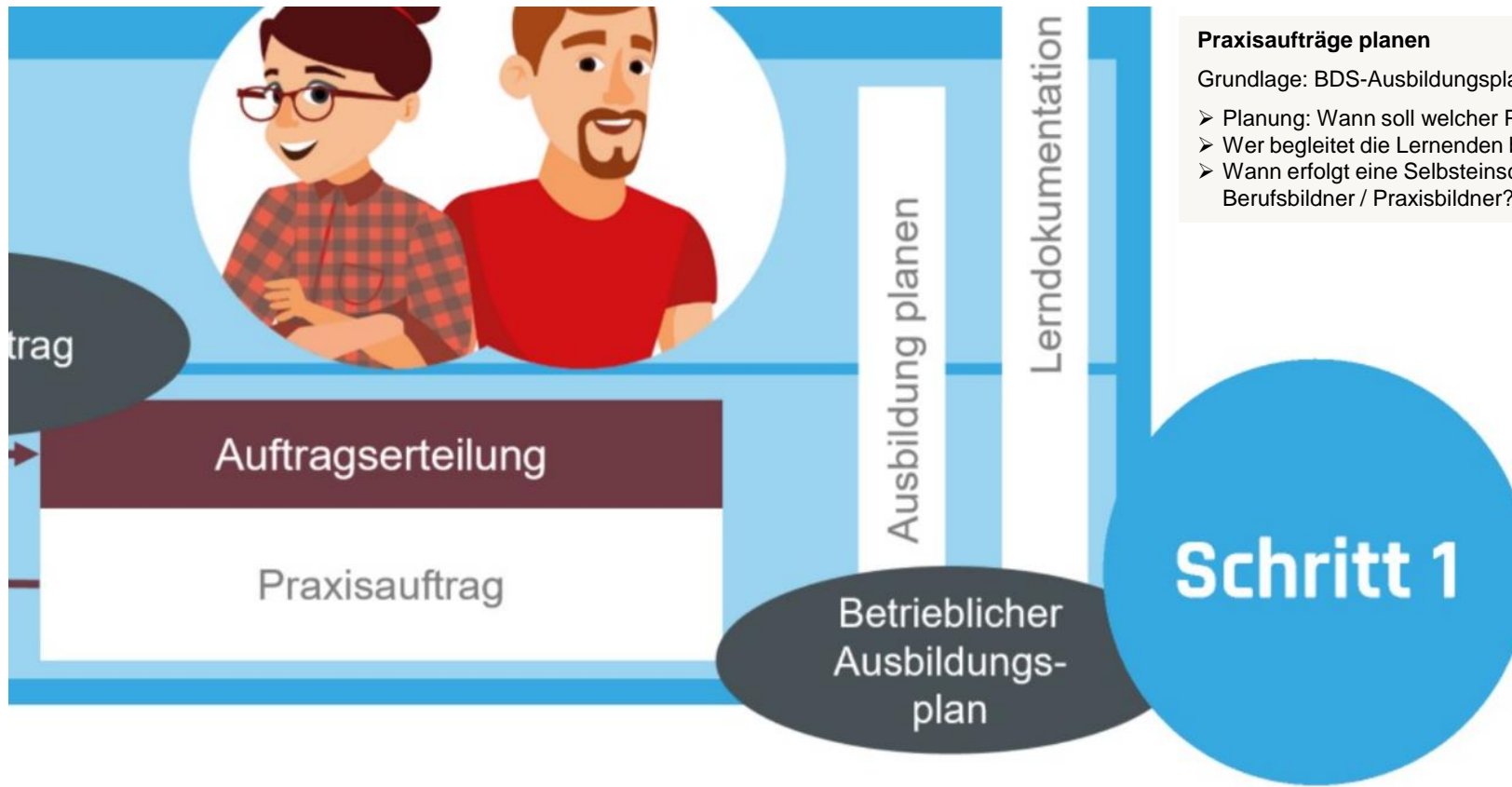
Informationsveranstaltung Verkauf 2022+

DIE BETRIEBLICHE AUSBILDUNG AB SOMMER 2022

Überblick Betriebliche Ausbildung



Die betriebliche Ausbildung konkret

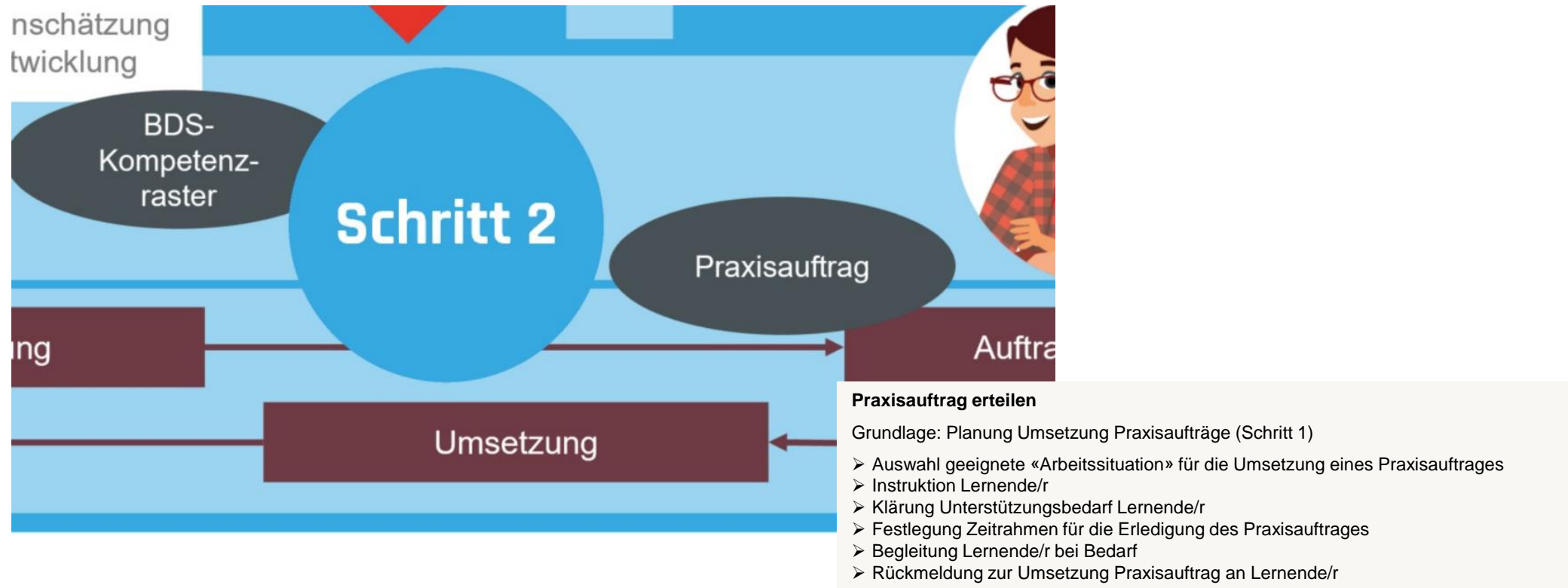


Praxisaufträge planen

Grundlage: BDS-Ausbildungsplan

- Planung: Wann soll welcher Praxisauftrag bearbeitet werden?
- Wer begleitet die Lernenden bei der Umsetzung der Praxisaufträge?
- Wann erfolgt eine Selbsteinschätzung der Lernenden und eine Fremdeinschätzung durch die Berufsbildner / Praxisbildner?

Die betriebliche Ausbildung konkret

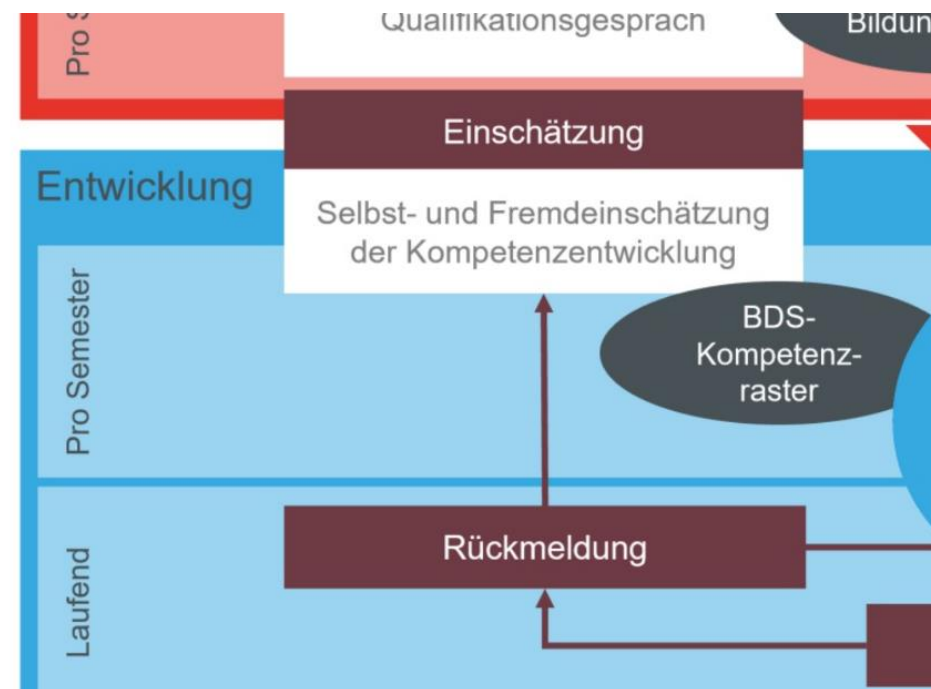


Die betriebliche Ausbildung konkret

Schritt 3+4

Einschätzung vornehmen

- Selbsteinschätzung Lernende/r gemäss vorgegebenem BDS-Kompetenzraster
- Fremdeinschätzung Berufsbildner/in oder Praxisbildner/in (mind. 1x/Jahr) gemäss vorgegebenem BDS-Kompetenzraster
- Vergleich Selbst- und Fremdeinschätzung (automatisiert auf Konvink)

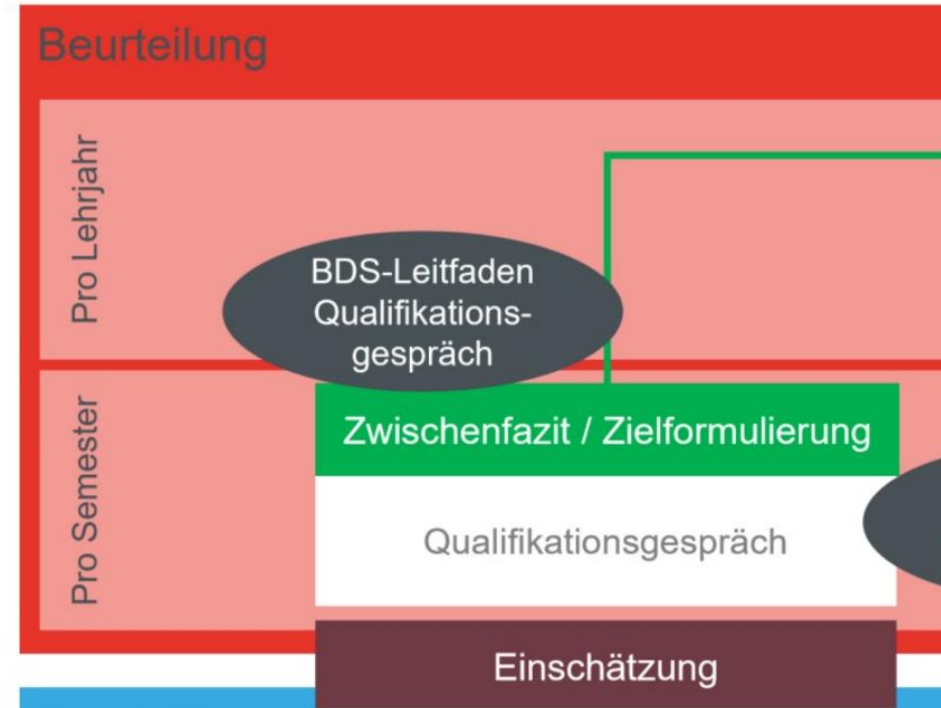


Die betriebliche Ausbildung konkret

Qualifikationsgespräch führen (1x pro Semester)

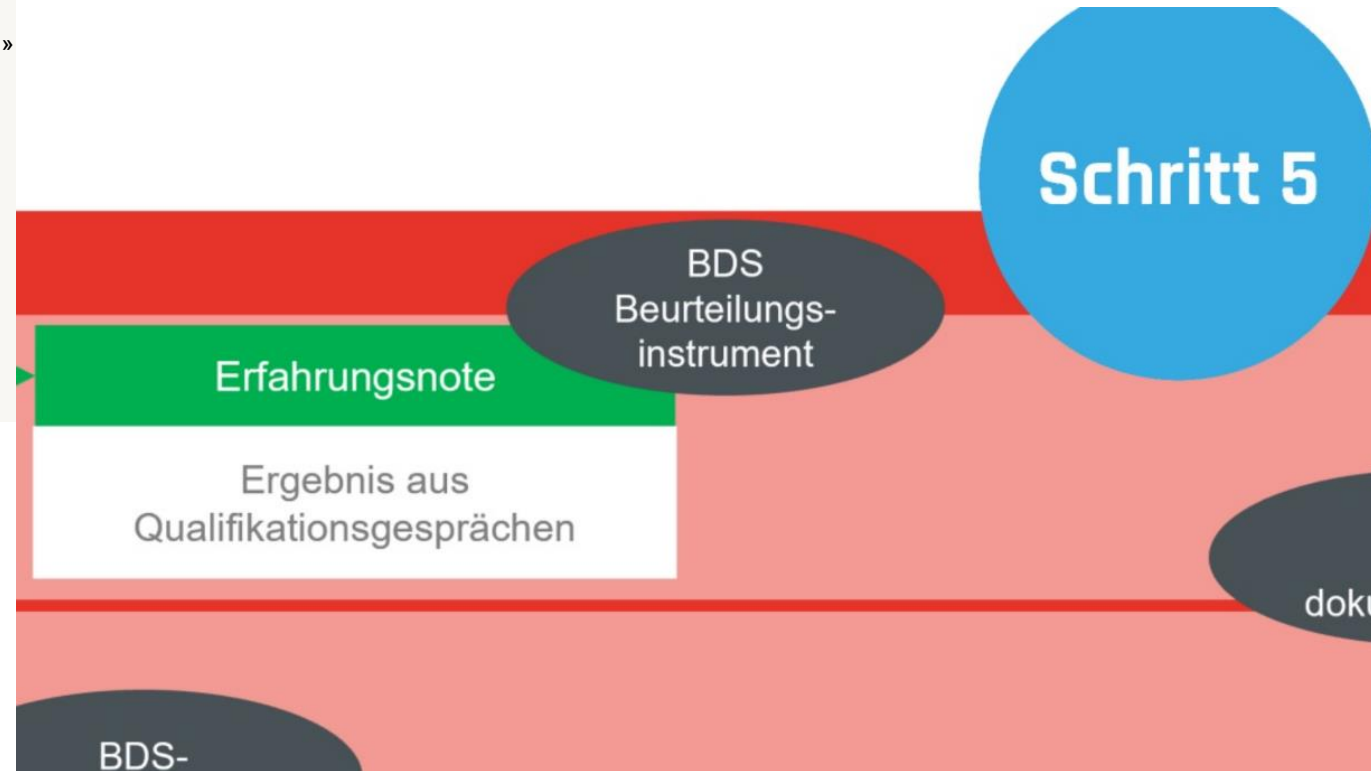
- Rückblick auf das letzte Semester aus Sicht Lernende/r
- Stärken / Schwächen Lernende/r aus Sicht Berufsbildner/in
- Definition Ziele und Massnahmen nächstes Semester
- Festhalten der Erkenntnisse im Bildungsbericht (gemäss Vorlage)

Schritt
3+4



Die betriebliche Ausbildung konkret

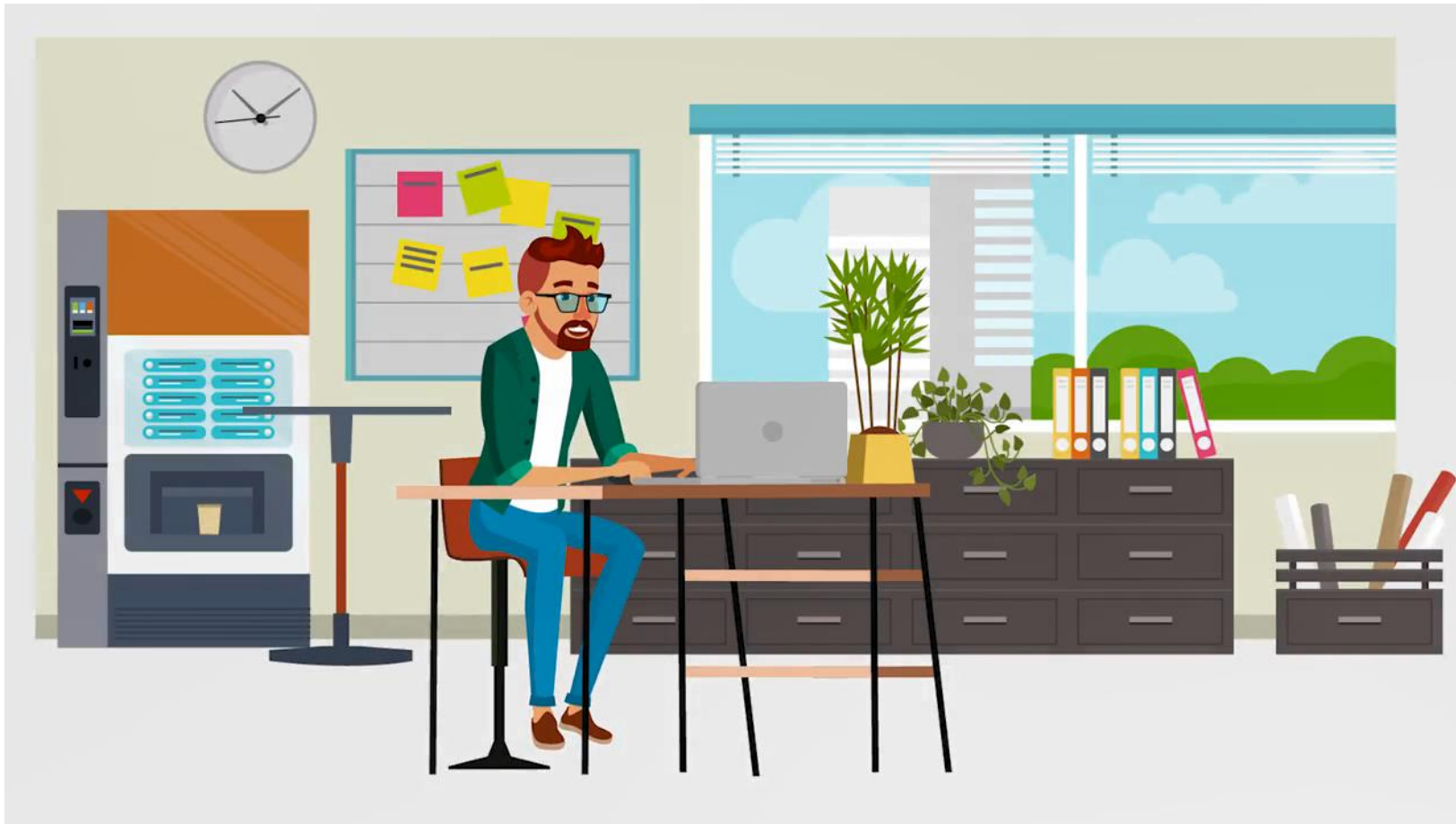
- **Erfahrungsnote vergeben** (1x pro Lehrjahr)
- Grundlage: Formular «Prüfungsraster Erfahrungsnote Betrieb»
- Einschätzung Lernende/r anhand der Beurteilungskriterien
- Festhalten von Beobachtungen (positiv/negativ)
- Vergabe von Punkten gemäss Prüfungsraster
- Berechnung Note
- Transfer Note auf DBLAP2 (auf Konvink automatisiert)



Informationsveranstaltung Verkauf 2022+

VORGEHEN IN DER AUSBILDUNG IM LEHRBETRIEB

Die betriebliche Ausbildung planen



Erklärvideos finden Sie
mit ihrem Login unter:

www.konvink.ch


Navigator / Berufsbildner/innen /
Arbeiten mit Konvink


Ausbildung planen EFZ

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						
uK		uK 1				uK 2				uK 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															

Legende
 Einschätzung (Selbst- und Fremdeinschätzung) Kompetenzraster

 Betriebliche Erfahrungsnote

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

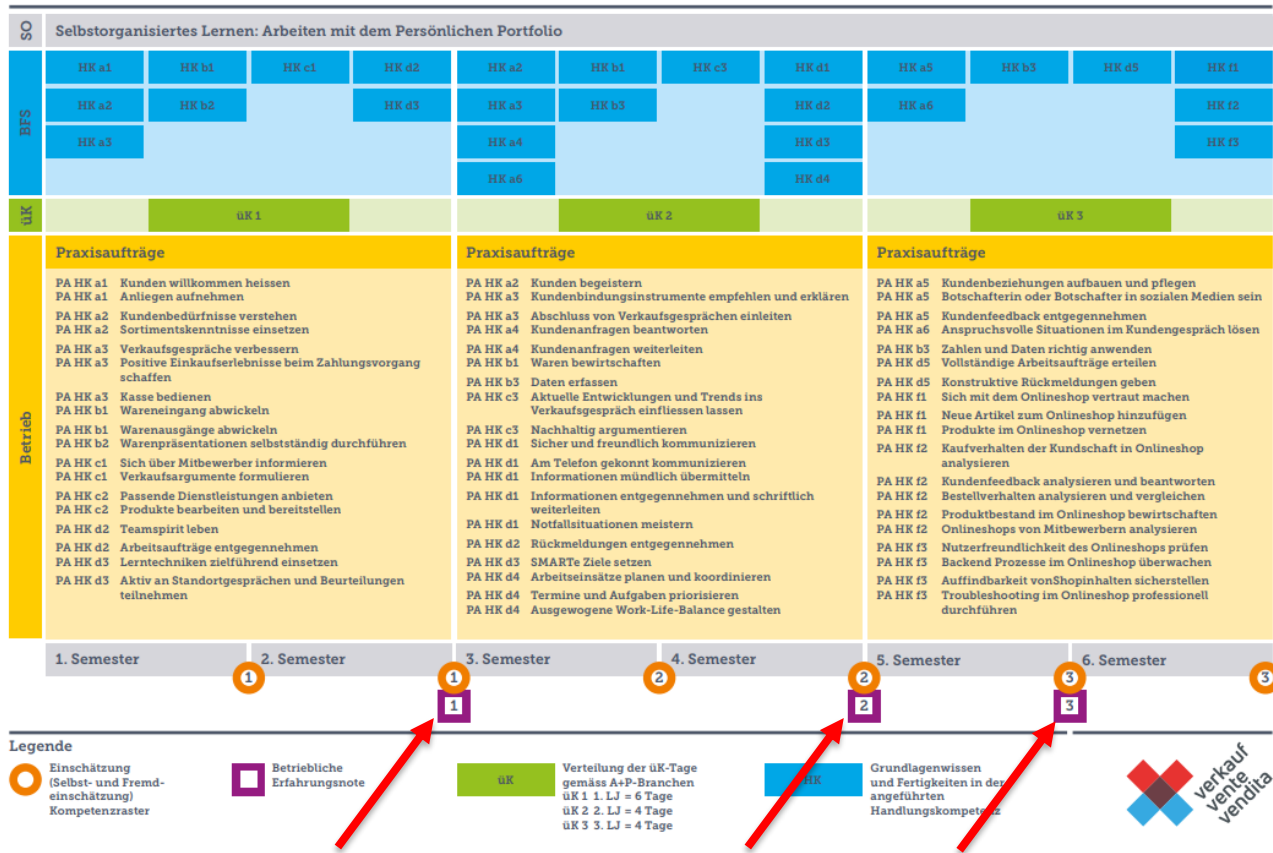
 uK
 Grundlagenwissen und Fertigkeiten in der angeführten Handlungskompetenz



Ausbildung planen EFZ

Ausbildungsplan «Detailhandelsfachfrau/mann EFZ – Schwerpunkt f»

Schritt 1



Ausbildung planen EBA

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	
uK	uK 1			uK 2				HK d4	
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 SMART Ziele setzen PA HK d4 Arbeitsschritte planen und koordinieren PA HK d4 Termine und Aufgaben priorisieren PA HK d4 Ausgewogenen Work-Life-Balance gestalten				
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester					

Schritt 1

Legende

○ Einschätzung (Selbst- und Fremdeinschätzung) Kompetenzraster

□ Betriebliche Erfahrungsnote

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

HK Grundlagenwissen und Fertigkeiten in der angeführten Handlungskompetenz



Die Kompetenzentwicklung mit Praxisaufträgen steuern



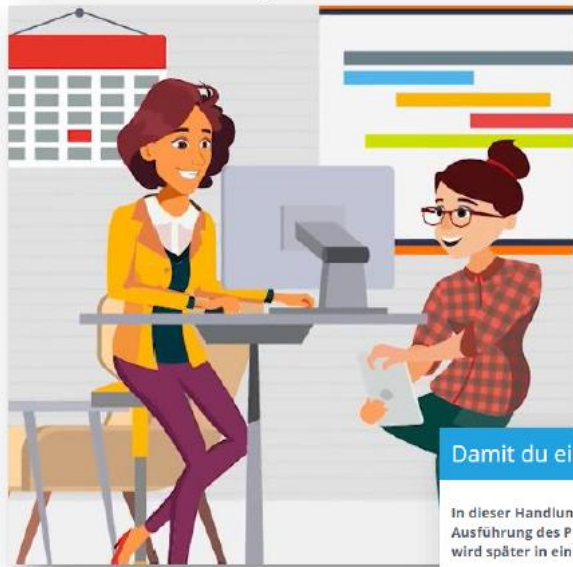
Schritt 2

Erklärvideos finden Sie
mit ihrem Login unter:

www.konvink.ch

Navigator / Berufsbildner/innen /
Arbeiten mit Konvink

Praxisaufträge



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! 	Unvollständig 	
Anliegen aufnehmen	1.	10.11.2021	Leg los! 	Unvollständig 	

2 !

Offene
Praxisaufträge

1 ✓

Erstellte Werke



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

- Teilaufgabe 1** 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.
- Teilaufgabe 2** 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.
- Teilaufgabe 3** 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.
- Teilaufgabe 4** 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.
- Teilaufgabe 5** Dokumentiere und reflektiere deine Ergebnisse in deiner digitalen Lerndokumentation.

Hinweise zur Lösung

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

Schritt 2

Die Kompetenzen der Lernenden einschätzen



Schritt 3

Erklärvideos finden Sie mit ihrem Login unter:

www.konvink.ch

Navigator / Berufsbildner/innen /
Arbeiten mit Konvink

Einschätzung HK (Handlungskompetenz)

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

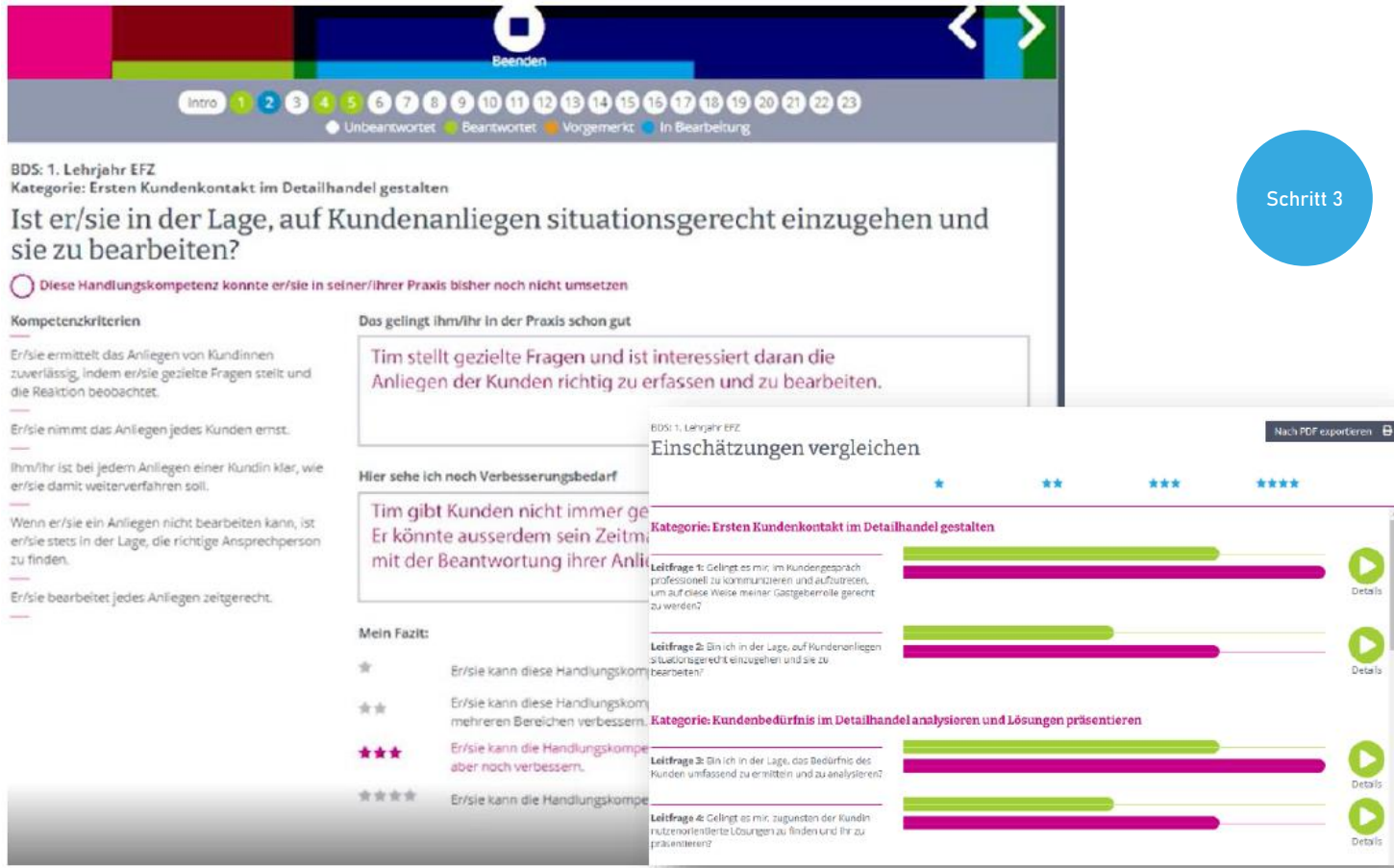


Platz für eine weitere Einschätzung



Schritt 3

Einschätzung Berufsbildner/In



The screenshot shows a digital assessment interface. At the top, there is a progress bar with a 'Beenden' button and a navigation menu with steps 1 through 23. Below this, the assessment title is 'BDS: 1. Lehrjahr EFZ' with the category 'Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten'. The main question is 'Ist er/sie in der Lage, auf Kundenanliegen situationsgerecht einzugehen und sie zu bearbeiten?'. A radio button indicates that this competency has not yet been implemented in practice. The interface includes 'Kompetenzkriterien' (Competency criteria) on the left, a 'Mein Fazit' (My conclusion) section with a star rating, and a 'Einschätzungen vergleichen' (Compare assessments) window on the right. This window shows a comparison of two assessments, with a star rating of 3 stars and a progress bar. The comparison window also displays specific questions and their corresponding scores.

Schritt 3

Qualifikationsgespräch zielgerichtet führen

Schritt 4



Erklärvideos finden Sie
mit ihrem Login unter:

www.konvink.ch

Navigator / Berufsbildner/innen /
Arbeiten mit Konvink

Bildungsbericht



Schritt 4

Bildungsbericht

Allgemeine Angaben

Lehrbetrieb	Active sport
Lernende Person	Mia Muster
Lehrberuf	Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann EFZ - Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen»
Berufsbildner/in	Max Exemple
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.



Bemerkungen

Mia ist auf dem richtigen Weg und es ist eine Freude zu sehen, mit welcher Energie und Zuverlässigkeit sie unseren Kunden dient und ihre Aufgabe jeden Tag erfüllt.

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.



Bemerkungen

Mia hat ein gutes Auge und wendet das Gelernte 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

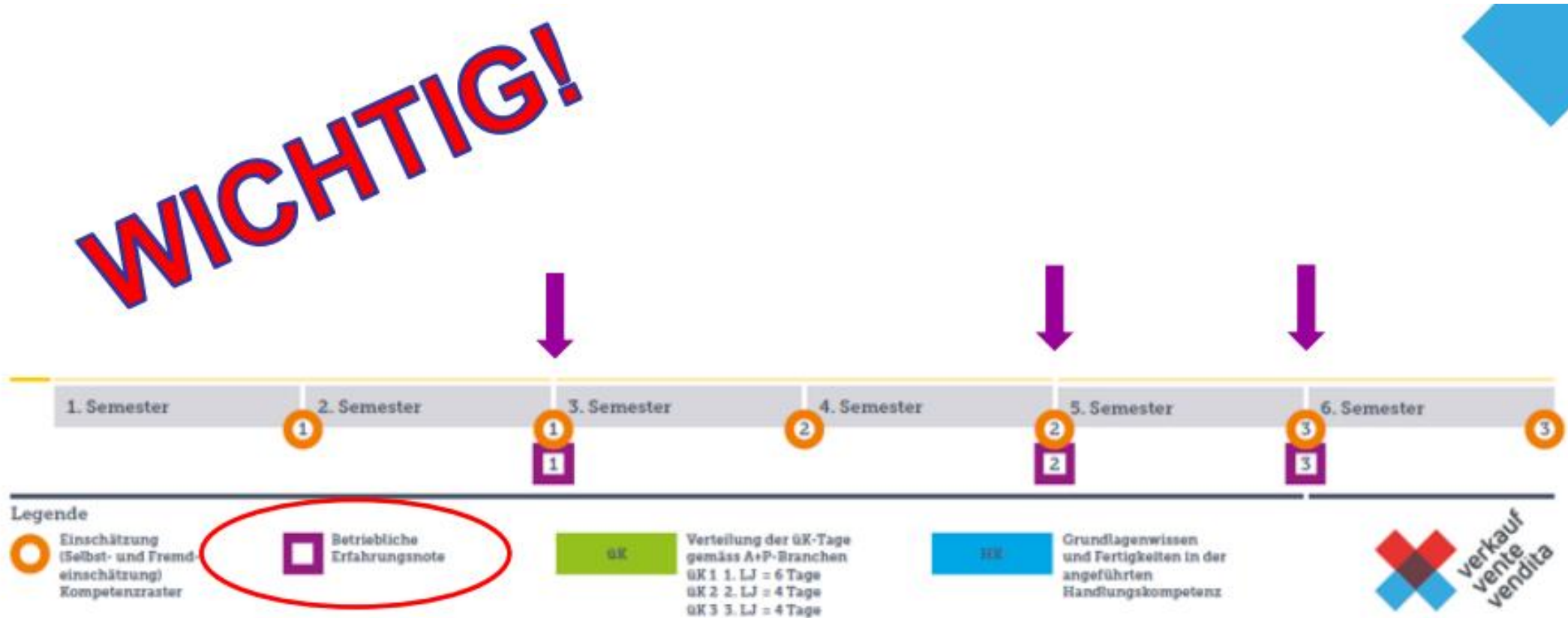
Schätzen Sie die Leistung der lernenden Person auf der Skala ein.



Bemerkungen

Im ersten iJK hat Mia bereits einiges über unsere Branchenleistungen erfahren, sie konnte dieses Wissen mit unserem Unternehmen verknüpfen und so können wir alle bereits von ihrem Wissen profitieren.

Erfassung der betrieblichen Noten in DBLAP2



Konvik – Support und Übungsplattform

- Auf Konvik finden Sie ausführliche **Erklärvideos** zum gesamten Ablauf der Lehre.
- Auf Konvik gibt es einen **Support-Dienst** für Lehrbetriebe und Lernende
- Seit dem 29.04.2022 stehen Zugänge (Vorabversion) kostenlos über Website der BDS zur Verfügung

AUSTAUSCH UND OFFENE FRAGEN

Informationsveranstaltung Verkauf 2022+

DIE SCHULISCHE GRUNDBILDUNG

Unsere wichtigsten Grundlagendokumente

- Bildungsverordnung
- Bildungsplan
- Nationales Umsetzungskonzept
Bildungsplan an Berufsfachschulen inkl.
Sprachcurriculum für Fremdsprachen

Nationales Umsetzungskonzept Bildungsplan an den Berufsfachschulen inkl. Sprachcurriculum für Fremdsprachen

Detailhandelsassistent/innen EBA

1. Lehrjahr

Trägerschaft: Bildung Detailhandel Schweiz

Das Umsetzungskonzept wurde im Nationalen Koordinationsgremium diskutiert und verabschiedet. Es ist somit für alle Berufsfachschulen für die Umsetzung der neuen Grundbildung gültig. Die Überarbeitungen werden nach Bedarf von der Trägerschaft initiiert und in der Verbundpartnerschaft verantwortet.

Version: 1.0

Verfasst durch:

Ectaveo AG
Chapuis Anouk
Eglin Marco
Eicher Reto
Hofstetter Karin
Kurtz Thilo
Mattes Erich
Meier Anneliese
Murpf Benjamin
Rampoldi Davide
Rey Regis
Stauffacher Ursula
Stavrinos Claudia
Stefanovic Goran
Walther Margrith

Handlungskompetenzbereiche BFS – Lernortkooperation EFZ

	1. Lehrjahr			2. Lehrjahr			3. Lehrjahr		
	Betrieb	BFS	ÜK	Betrieb	BFS	ÜK	Betrieb	BFS	ÜK
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: Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskenntnissen									
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							■	■	
E: Gestalten von Einkaufserlebnissen									
e1: Anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche im Detailhandel führen							■		■
e2: Produkte- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten 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							■		■

Handlungskompetenzbereiche BFS – Lernortkooperation EBA

	1. Lehrjahr			2. Lehrjahr		
	Betrieb	BFS	üK	Betrieb	BFS	üK
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	■		■	■	■	
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: 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 erkennen und unter Anleitung neue Aufgaben übernehmen	■	■	■	■	■	
d4: Eigene Arbeiten im Detailhandel unter Anleitung organisieren	■		■	■	■	

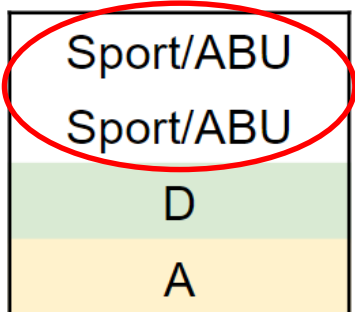
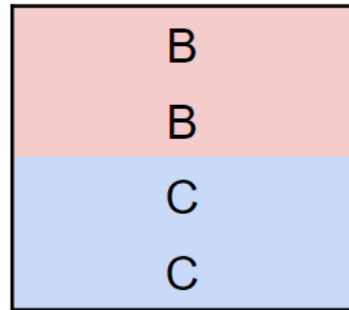
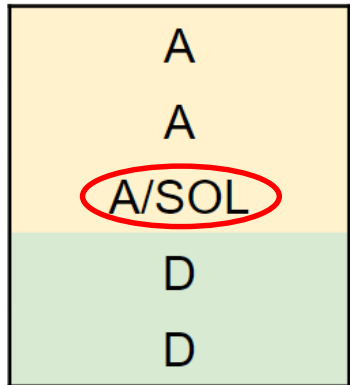
Lernfelder als Teile der Handlungskompetenzbereiche

↓ Handlungskompetenzbereiche	
a	Gestalten von Kundenbeziehungen
b	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen
c	Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen
d	Interagieren im Betrieb und in der Branche

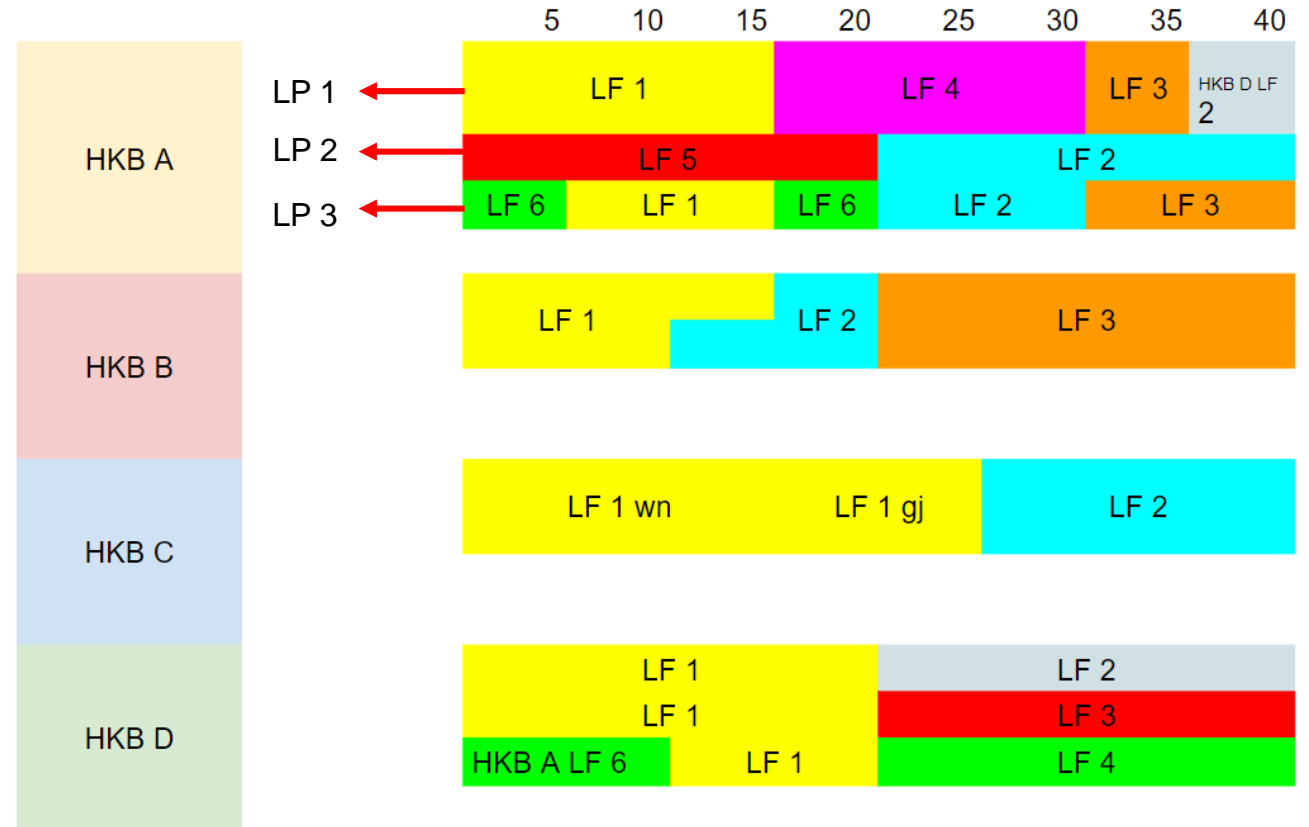
Lernfelder	Referenz zu HK	Anzahl Lektionen
LF 1: Kundenkontakt und Einkaufserlebnis gestalten	a.1/a.2	40
LF 2: Verbale und nonverbale Kommunikation gestalten	a.1/a.2	30
LF 3: Preisgestaltung und Zahlungsabwicklung umsetzen	a.2/a.3	20
LF 4: Verkaufsgespräch führen und abschliessen	a.3	30
IVLS 5: In der regionalen Landessprache kommunizieren	a.1	20
IVFS 6: In einer Fremdsprache kommunizieren	a.1	20

Stundenplangestaltung

Was sehen die Lernenden?



Was sehen die Lehrpersonen?



Handlungskompetenzbereich Allgemeinbildung EFZ

1. Lehrjahr	2. Lehrjahr	3. Lehrjahr
40 Lektionen	40 Lektionen	80 Lektionen
2 Themen	3 Themen	4 Themen
Arbeit am Portfolio	Arbeit am Portfolio	

Arbeit am Portfolio:

- Prozessbegleitung
- 1 von 3 Semesternoten
- Vertiefungsarbeit: Verdichtung des Portfolios durch Leitfragen im 3. Lehrjahr

Handlungskompetenzbereich Allgemeinbildung EBA

1. Lehrjahr	2. Lehrjahr
40 Lektionen	40 Lektionen
4 Themen	3 Themen
Arbeit am Portfolio	Arbeit am Portfolio

Arbeit am Portfolio:

- Prozessbegleitung
- 1 von 3 Semesternoten
- Vertiefungsarbeit: Verdichtung des Portfolios durch Leitfragen im 2. Lehrjahr

Dies und das ...

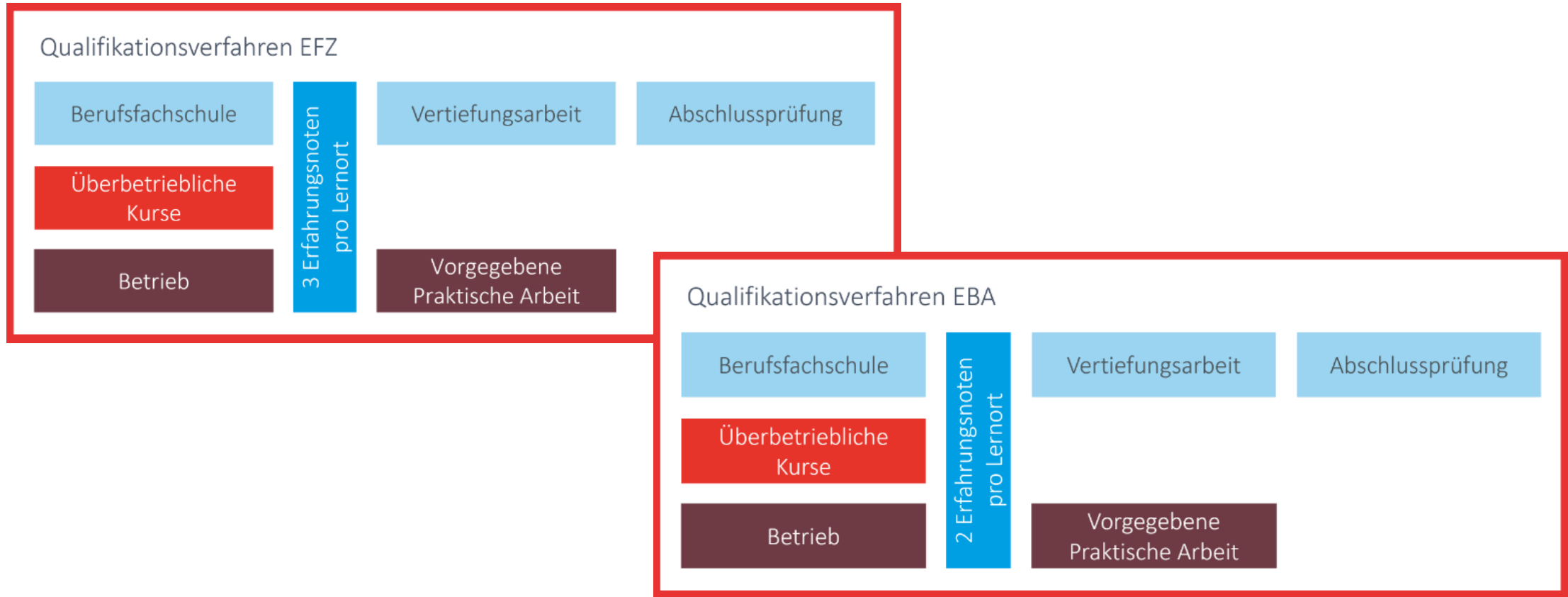
- Umgang mit FiB bei den Detailhandelsassistentinnen und -assistenten / Kombination mit Englisch
- Praxistage für Lehrpersonen
- Umgang mit Standortbestimmung und den Freikursen
- Lehrmittelbestellung

IHRE FRAGEN

Informationsveranstaltung Verkauf 2022+

QUALIFIKATIONSVERFAHREN (QV)

Grundsystematik Qualifikationsverfahren



Übersicht Qualifikationsbereiche

Gewichtung Qualifikationsbereiche und Erfahrungsnote

Gewichtung Handlungskompetenzbereiche

Vorgegebene praktische Arbeit (VPA),
90 Min.
30% (Fallnote)

- 1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A) und Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen (HKB C)
- 2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B)
- 3) Gestalten von Einkaufserlebnissen (HKB E) oder Betreuen von Online-Shops (HKB F)

Berufskennnisse,
2 Std.
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%

Allgemeinbildung*,
30 Min.
10%

Bewertung der Teilbereiche (Erfahrungsnote Allgemeinbildung, Vertiefungsarbeit und Schlussprüfung) gemäss Nationalem Lehrplan ALLGEMEINBILDUNG
Detailhandelsfachleute EFZ

Erfahrungsnote
30%

- a. Note für die Bildung in beruflicher Praxis: 25%
- b. Note für den Unterricht in den Berufskennnissen: 50%
- c. Note für die überbetrieblichen Kurse: 25%

Praktische Prüfung EFZ

Die vertiefte praktische Arbeit (VPA) im Betrieb erfolgt in Form von 3 Prüfungssituationen

➤ Die Ausführungsbestimmungen QV sind in Erarbeitung

VPA: 90 Minuten

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)

Verkürzte Grundbildung nach erfolgreichem EBA

- Grundsätzlich wie bis anhin möglich
 - Einstieg im 2. Lehrjahr
 - Besuch 3. üK (HKB e oder f)
- Spezialfälle bzgl. Übergang alte/neue Grundbildung
 - Frühzeitige Kontaktaufnahme mit der Lehraufsicht

Ausblick

- Sie finden Schulungsvideos, Dokumente und Praxisanleitungen auf der Homepage von BDS.
- Sobald es Neuigkeiten vom Dachverband BDS gibt, werden wir diese an die Lehrbetriebe weiterleiten.
- Vorgehen Bildungsbewilligung
 - Bis Sommer sind neue Bildungsbewilligung erstellt
 - Schwerpunkt Online-Shop: Interessierte Betriebe werden von uns zusätzlich mit Inhalt überprüft ob ausgebildet werden kann, trotz Selbstdeklarationen

Überblick Kommunikation BDS bis Lehrbeginn 2022

Mitte März 2022	Mitte April 2022	Ende April 2022	Anfang Juni 2022	Ende Juni 2022
<p>Newsletter 01/2022</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Betriebe (via kantonale Lehraufsichten) ▪ Berufsfachschulen ▪ A+P <ul style="list-style-type: none"> - Informationen über Zugang zu den BDS-Lernmedien für Berufsbildner/innen - Ausblick 	<p>Newsletter 02/2022</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Betriebe (via kantonale Lehraufsichten) ▪ Berufsfachschulen ▪ A+P <ul style="list-style-type: none"> - Bestellprozess Gratis-Vorabversion für Berufsbildner/innen - Basisinformationen Bestellprozess Lernendenzugänge (BDS-Shop) - Anforderungen Endgeräte 	<p>Vorabzugang Konvink für Berufsbildner/innen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gratis-Zugang zu einer Vorabversion zu den BDS-Lernmedien für Berufsbildner/innen verfügbar (ab 29. April 2022) 	<p>Newsletter 03/2022</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Betriebe (via kantonale Lehraufsichten) ▪ Berufsfachschulen ▪ A+P <ul style="list-style-type: none"> - Detailinformationen Bestellprozess Lernendenzugänge (BDS-Shop) - Fact-Sheet BDS-Lernmedien 	<p>BDS-Shop Lernmedien verfügbar</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bezugsmöglichkeit BDS-Lernmedien im BDS-Shop

Ihre Fragen





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!