

Informationsveranstaltung für Berufsbildner/innen im Detailhandel

2024

 **smfv | asna | asdm**

Schweizerischer Möbelfachverband
Association suisse du négoce de l'ameublement
Associazione svizzera del mobile



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Parfümerie
Branche pour la formation et les examens parfumerie
Settore di formazione esame profumeria



schuhschweiz Bildungs-GmbH
chaussuresuisse formation Sàrl
scarpasvizzera formazione S.r.l.



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Textil
Branche de formation et d'examens textile
Ramo di formazione e d'esame tessile



VSGU-ASHB

Verband Schweizer Goldschmiede-
und Uhrenfachgeschäfte (VSGU)
Association Suisse des maisons spécialisées
en Horlogerie et Bijouterie (ASHB)
www.vsgu-ashb.ch

INHALT

- Begrüssung
- Allgemeine Informationen
- Expertenschulungen (PEX)
- Qualifikationsverfahren (QV) 2024 für EBA
- Qualifikationsverfahren (QV) 2025 für EFZ
- Fragen

ABKÜRZUNGEN

- A+P Ausbildungs- und Prüfungsbranche
- BBK Berufsbildungskommission
- BDS Bildung Detailhandel Schweiz
- B+Q Berufsentwicklung und Qualität
- EHB Eidgenössisches Institut für Berufsbildung
- FK Fachkommission
- FakoPP Fachkommission Praktische Prüfungen
- GA Geschäftsführender Ausschuss BDS
- HKB Handlungskompetenzbereich
- PA Praktische Arbeiten
- QSK Qualitätssicherungskommission
- QV Qualifikationsverfahren
- OdA Organisation der Arbeitswelt
- SBFi Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation
- SPK Schweizerische Prüfungskommission
- üK überbetriebliche Kurse



ALLGEMEINE INFORMATIONEN



5 BRANCHEN – 1 VERANSTALTUNG

- Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) Möbel (SMFV)
- Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) Parfumerie
- Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) Schuhe (schuhschweiz)
- Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) Textil
- Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) Schmuck-Edelsteine-Uhren (VSGU)

1 von 3 Verbundpartnern

Heute geht es um Ihre Branche

DER AUFBAU IM ÜBERBLICK 1. UND 2. LEHRJAHR

üK 1A <Basisblock 1>, HKB C

2 Tage, 1. Semester

- Verschiedene Lernfelder (Themen)
(Siehe Lernzielkatalog auf der jeweiligen Branchen-Webseite)

üK 1B <Basisblock 2>, HKB C

4 Tage, 2. Semester

- Verschiedene Lernfelder (Themen)
(Siehe Lernzielkatalog auf der jeweiligen Branchen-Webseite)

üK 2 <Vertiefung / Basisblock 3>, HKB C

4 Tage, 3. Semester

- Verschiedene Lernfelder (Themen)
(Siehe Lernzielkatalog auf der jeweiligen Branchen-Webseite)

DER AUFBAU IM ÜBERBLICK 3. LEHRJAHR

üK 3 <Gestalten von Verkaufserlebnissen>, HKB E

4 Tage, 5. Semester

- Anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche führen
- Produkte- und Dienstleistungsorientierte Erlebniswelten gestalten
- Kundenanlässe und Verkaufspromotionen mitgestalten

üK 3 <Betreuen von Online-Shops>, HKB F

4 Tage, 5. Semester

Organisation BDS

DER AUFBAU IM ÜBERBLICK 3. LEHRJAHR

3 Lernziele für die überbetrieblichen Kurse (Handlungskompetenzbereich E)

Lernfeld 25: Hervorheben des Kundennutzens

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b; e1.ük1c; e1.ük5a

Lernziel 25.1: Sie berücksichtigen in einer anspruchsvollen Beispielsituation wie Reklamationen, Reparaturen oder Retouren die branchenspezifischen Besonderheiten sowie gesetzlichen Richtlinien zur Entsorgung von Retourprodukten umfassend. (K3)

Lernziel 25.2: Sie leiten anhand eines Beispiels für ein Verkaufsgespräch die branchenspezifischen Besonderheiten und Unterschiede ab. (K4)

Lernziel 25.3: Sie präsentieren anhand eines Beispiels für ein anspruchsvolles Verkaufsgespräch produkt- und dienstleistungsorientierte Lösungen überzeugend. (K3)

Lernziel 25.4: Sie führen anspruchsvolle Abklärungen und Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen unter Nutzung der branchenspezifischen Informationsquellen erfolgreich durch. (K3)

Lernfeld 26: Gesprächstechniken und Verkaufspsychologie

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b

Lernziel 26.1: Sie bestimmen anhand von Rollenspielen die verschiedenen Kundentypen nach Lebensabschnitten und Bedürfnissen (K4)

Lernziel 26.2: Sie wenden in Übungsbeispielen zu anspruchsvollen Kundengesprächen die korrekten Gesprächstechniken an. (K3)

Lernziel 26.3: Sie zeigen anhand eines Übungsbeispiels auf, wie sie in anspruchsvollen Situationen die geeigneten Gesprächstechniken anwenden. (K3)

Lernziel 26.4: Sie demonstrieren anhand eines Übungsbeispiels ihre Beobachtungsgabe und kundenorientierte Haltung. (K2)

Lernziel 26.5: Sie verdeutlichen anhand eines Praxisbeispiels den Perspektivenwechsel gegenüber dem Kunden situationsgerecht. (K3)

Lernziel 26.6: Sie beweisen in Praxisbeispielen ihre Teamfähigkeit und den Verhaltenskodex situationsgerecht. (K3)

Lernziel 26.7: Sie wenden in Übungssituationen zu Kundengesprächen ihre Reflexionsfähigkeit zielorientiert an. (K3)

DER AUFBAU IM ÜBERBLICK 3. LEHRJAHR

Lernfeld 27: Textile Erlebniswelten
Leistungsziele Bildungsplan: e2.ük1a; e2.ük2a; e2.ük4a
Lernziel 27.1: Sie erläutern umfassend, welche Erfolgsfaktoren in ihrer Branche entscheidend sind, um ein Kundenerlebnis zu schaffen. (K2)
Lernziel 27.2: Sie planen an einem Übungsbeispiel ein kundenorientiertes Erlebnis für ein Standardprodukt bzw. eine Standarddienstleistung ihrer Branche. (K3)
Lernziel 27.3: Sie erstellen Beiträge zu Service-/Dienstleistungen auf verschiedenen Kanälen anhand von branchenspezifischen Praxisbeispielen. (K3)
Lernziel 27.4: Sie präsentieren Textiltrends mit Engagement und Begeisterungsfähigkeit. (K3)
Lernziel 27.5: Sie verwenden aktiv die sozialen Medien, um Produkte und Dienstleistungen bei ihren Kunden nachhaltig zu werben. (K3)
Lernziel 27.6: Sie leiten anhand eines Beispiels für ein Verkaufsgespräch die branchenspezifischen Besonderheiten und Unterschiede ab. (K4)

Lernfeld 28: Kundenanlässe
Leistungsziele Bildungsplan: e3.ük1a; e3.ük1b; e3.ük5a
Lernziel 28.1: Sie zeigen anhand von Praxisbeispielen auf, welche Faktoren für die Gestaltung von branchenspezifischen Events (Modeschau) oder Verkaufspromotionen relevant sind. (K2)
Lernziel 28.2: Sie planen an einem Beispiel einen branchenspezifischen Event (Modeschau) oder eine Verkaufspromotion im Team kundenorientiert und unter Berücksichtigung der betrieblichen Vorgaben. (K3)
Lernziel 28.3: Sie entwickeln eigene Ideen für den branchenspezifischen Event (Modeschau) oder eine Verkaufspromotion unter Belastbarkeit und Verantwortungsbewusstsein. (K3)
Lernziel 28.4: Sie nutzen Instrumente zur Analyse eines branchenspezifischen Events (Modeschau) oder einer Verkaufspromotion zielführend und leiten daraus lösungsorientiert Massnahmen zur Verbesserung ab. (K3)

DIDAKTISCHER AUFBAU VOM ÜK-KOMPETENZNACHWEIS

Schriftliche Prüfung (Basis, 1. Lehrjahr)

- Wissens- und Verständnisfragen
- Praxisauftrag/Vorbereitungsauftrag
- Situative Fragen (Handlungssimulationen, Fallbeispiele)

Schriftliche Prüfung (Vertiefung, 2. Lehrjahr)

- Wissens- und Verständnisfragen
- Praxisauftrag/Vorbereitungsauftrag
- Situative Fragen (Handlungssimulationen, Fallbeispiele)

Schriftliche Prüfung (3. Lehrjahr)

- Wissens- und Verständnisfragen
- Praxisauftrag/Vorbereitungsauftrag
- Situative Fragen (Handlungssimulationen, Fallbeispiele)

Kompetenznachweis ÜK-Beurteilung (1. Lehrjahr)



Firma Muster

Geschätzte Damen und Herren

Untenstehend erhalten Sie den Kompetenznachweis (ÜK-Beurteilung) vom 1. Lehrjahr aus dem ÜK 1A und ÜK 1B.

Name: **Muster** Vorname: **Max**

Firma: **Musterfirma**

1. Lehrjahr (6 ÜK-Tage)	Mögliche Punktzahl	Erreichte Punktzahl
ÜK 1A Wissen/Verständnis / Handlungssimulationen Spezielle Branchenkunde	10	8
ÜK 1B Wissen/Verständnis / Handlungssimulationen Spezielle Branchenkunde	38	35
Total Wissen/Verständnis / Handlungssimulationen Spezielle Branchenkunde	48	43
Total Sozialkompetenz ÜK 1A+B	12	10
TOTALPUNKTZAHL	60	53
	Note	5.5

Datum: 15.06.2023

Stempel/Visum:

PRAKTISCHES QUALIFIKATIONSVERFAHREN (QV)

- **Expertenschulungen (PEX)**
- **Qualifikationsverfahren (QV) 2024 für EBA**
- **Qualifikationsverfahren (QV) 2025 für EFZ**

PRAKTISCHES QUALIFIKATIONSVERFAHREN (QV)

Die ersten Qualifikationsverfahren für Detailhandelsassistentinnen / Detailhandelsassistenten unter verkauf 2022+ finden im Frühling 2024 statt - jene für Detailhandelsfachleute im Frühling 2025. Diese finden weiterhin in Ihrem Lehrbetrieb statt.

- **Neu: Fallnote (mindestens Note 4 im praktischem QV)**

EXPERTENSCHULUNGEN (PEX)

- Aktuell finden PEX-Schulungen für bisherige PEX statt
- 2 Tage obligatorisch
- Neu-PEX 3 Tage

- Standorte

Grosshöchstetten

St. Gallen

Zollikofen

Zürich

Renens (VD)

Bellinzona (TI)

PRAKTISCHES QUALIFIKATIONSVERFAHREN EBA (QV)

Vorgegebene praktische Arbeit (VPA) Detailhandelsassistent/innen



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Textil
Branche de formation et d'examen textile
Ramo di formazione e d'esame tessile

Variante 1, Branchenschwerpunkt: _____

Kandidat/in-Nr.		Name		Vorname	
Prüfungsort & Adresse				Datum / Zeit	
Name, Vorname Visum <u>Expert:in</u>			Name, Vorname Visum <u>Expert:in</u>		
Gesundheitsfrage	Fühlen Sie sich in der Lage, die Prüfung zu absolvieren?	Ja <input type="checkbox"/>			Nein <input type="checkbox"/>
Ausweiskontrolle	Personalausweis kontrolliert:	Ja <input type="checkbox"/>			Nein <input type="checkbox"/>
Besondere Vorkommnisse:					

Pos. BiVo	Teil	Prüfungsbereiche	Zeit	Maximal-Punktzahl	Erreichte Punkte	Ge-wich-tung	Note
1	1.1	Kundenbeziehungen (HKB A+C)	40'	30		70%	
2	1.3	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B)	20'	12		30%	

Gesamtnote*

*Die Gesamtnote entspricht dem gewichteten und auf eine Dezimalstelle gerundeten Mittelwert aus den Teilen 1.1 – 1.3.

PRAKTISCHES QUALIFIKATIONSVERFAHREN EFZ (QV)

Vorgegebene praktische Arbeit (VPA) Detailhandelsfachleute



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Textil
Branche de formation et d'examen textile
Ramo di formazione e d'esame tessile

Variante 1, Branchenschwerpunkt: _____

Kandidat/in-Nr.		Name		Vorname	
Prüfungsort & Adresse				Datum / Zeit	
Name, Vorname Visum <u>Expert:in</u>			Name, Vorname Visum <u>Expert:in</u>		
Gesundheitsfrage	Fühlen Sie sich in der Lage, die Prüfung zu absolvieren?	Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>		
Ausweiskontrolle	Personalausweis kontrolliert:	Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>		
Besondere Vorkommnisse:					

Pos. BiVo	Teil	Prüfungsbereiche	Zeit	Maximal-Punktzahl	Erreichte Punkte	Gewichtung	Note
1	1.1	Kundenbeziehungen (HKB A+C)	40'	30		50%	
3	1.2	Gestalten von Einkaufserlebnissen (HKB E)	30'	18		30%	
2	1.3	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B)	20'	12		20%	

Gesamtnote*

*Die Gesamtnote entspricht dem gewichteten und auf eine Dezimalstelle gerundeten Mittelwert aus den Teilen 1.1 – 1.3.

IHRE FRAGEN



MIT EINEM

Lächeln

IST MAN IMMER
*passend
gekleidet!*



