

Informationsveranstaltung für Berufsbildner/innen im Detailhandel

2026



SERVICE FASHION & STYLE

Nationales Bildungszentrum Detailhandel SFS AG
Centre de formation national pour le Commerce de détail
Centro di formazione Nazionale per il Commercio al dettaglio

 **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



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Schuhe
Branche pour la formation et d'examens chaussures
Ramo di formazione e d'esame scarpa



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

Qualifikationsverfahren (QV) 2026 EBA

Qualifikationsverfahren (QV) 2026 EFZ

Unterstützung QV

Fragen

Abkürzungen

- ▶ A+P Ausbildungs- und Prüfungsbranche
- ▶ BBK Berufsbildungskommission
- ▶ BDS Bildung Detailhandel Schweiz
- ▶ B+Q Berufsentwicklung und Qualität
- ▶ BFS Berufsfachschule
- ▶ EHB Eidgenössisches Institut für Berufsbildung
- ▶ FK Fachkommission
- ▶ FakoPP Fachkommission Praktische Prüfungen
- ▶ HKB Handlungskompetenzbereich
- ▶ PA Praktische Arbeiten
- ▶ QSK Qualitätssicherungskommission
- ▶ QV Qualifikationsverfahren
- ▶ OdA Organisation der Arbeitswelt
- ▶ SBFI Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation
- ▶ SQS Schweizerische Vereinigung für Qualitäts- und Management-Systeme
- ▶ 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
- ▶ 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**

Zertifikat von der Schweizerischen Vereinigung für Qualitäts- und Management- Systeme (SQS)

Wir haben per 01.01.2026 von SQS die Bestätigung zur erfolgreichen
Zertifizierung sowie das Schweizerische Qualitätszertifikat für
Weiterbildungsinstitutionen erhalten.



Der Aufbau im Überblick 1. und 2. Lehrjahr

üK 1A <Basisblock 1>, HKB C 2 Tage, 1. Lehrjahr

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

üK 1B <Basisblock 2>, HKB C 4 Tage, 1. Lehrjahr

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

üK 2 <Vertiefung / Basisblock 3>, HKB C 4 Tage, 2. Lehrjahr

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

Der Aufbau im Überblick 3. Lehrjahr

üK 3 <Gestalten von Einkaufserlebnissen>, HKB E 4 Tage, 3. Lehrjahr

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

üK 3 <Betreuen von Online-Shops>, HKB F 4 Tage, 3. Lehrjahr

Organisation BDS
+ QV-Protokolle

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)

Impressionen üK 3



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

1 x pro Lehrjahr

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:

Lernplattform Style (App)

<https://www.ap-style.ch/engage-home-screen>

Neu «Pushnachrichten» an Lernende bei Noten und üK-Daten



Live-Demo

Lernmedien EBA und EFZ an den BFS

- ▶ Die uns bekannten 2 Lernmedien:

myDHF / myDHA (hep)

Konvink (BDS)

- ▶ Die Berufsfachschule entscheidet mit welchem Lehrmittel gearbeitet wird. Kontaktieren Sie Ihre Berufsfachschule.

- ▶ Lerndokumentation / Praxisaufträge

time2learn (hep)

Konvink (BDS)

- ▶ Lerndokumentationen und Praxisaufträge sind für beide Lernmedien anwendbar.

Praktisches Qualifikationsverfahren (QV)

Praktisches Qualifikationsverfahren (QV)

- ▶ Diese finden weiterhin in Ihrem Lehrbetrieb statt
- ▶ **Neu: Fallnote (mindestens Note 4 im praktischem QV)**

Expertenschulungen (PEX)

- ▶ 1 ½ Tage für bestehende PEX
- ▶ 2 ½ Tage für Neu-PEX (1 Tag Basis-Tag branchenneutral über EHB)

An verschiedenen Standorten national

Pause

(15 Minuten)



Praktisches Qualifikationsverfahren EBA (QV)

Vorgegebene praktische Arbeit (VPA) Detailhandelsassistent/innen



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

Variante 1, Option 2, Branchenschwerpunkt: **DOB**

Kandidat/in-Nr.		Name		Vorname	
Prüfungsort & Adresse				Datum / Zeit	
Name, Vorname Unterschrift PEX			Name, Vorname Unterschrift PEX		
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	Note	Gewichtung
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 und 1.3.

Live-Demo

Praktisches Qualifikationsverfahren EFZ (QV)

Vorgegebene praktische Arbeit (VPA) Detailhandelsfachleute



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

Variante 1, Option 2, Branchenschwerpunkt: **DOB**

Kandidat/in-Nr.		Name		Vorname	
Prüfungsort & Adresse				Datum / Zeit	
Name, Vorname Unterschrift PEX			Name, Vorname Unterschrift PEX		
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	Note	Gewichtung
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.

Live-Demo

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 Dienstleistungskennntnissen (HKB C): 70%						5.0	
2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 30%						6.0	5.3
B. Berufskennntnisse (30%)							
1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A): 50%						5.0	
2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 25%						4.0	
3) Interagieren im Betrieb und und in der Branche (HKB D): 25%						6.0	5.0
C. Allgemeinbildung (10%)							
1) Erfahrungsnote: 50%	4.0	6.0	5.5		5.0		
2) Vertiefungsarbeit: 50%						5.0	5.0
D. Erfahrungsnote (30%)							
a. Bildung in beruflicher Praxis: 25%		5.0	5.5		5.5		
b. Unterricht in den Berufskennntnissen: 50%	4.5	5.0	5.5	6.0	5.5		
c. Note für die überbetrieblichen Kurse: 25%		4.0		5.5	5.0		5.4
Gesamtnote							5.2
Praktische Arbeit							5.3
Prüfungsbefund	bestanden						

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

Live-Demo

Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für diese Tabelle

Sie können nur in die weissen Notenfelder schreiben!

Qualifikationsbereiche	Erfahrungsnoten						Erfahrungsnoten	Prüfungsnoten	Notenausweis
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester			
A. Praktische Arbeit (30% / Fallnote)									
1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A) und Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte und Dienstleistungskennnissen (HKB C): 50%								3.0	
2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 20%								4.5	
3) Gestalten von Einkaufserlebnissen (HKB E) oder Betreuen von Online-Shops (HKB F): 30%								4.5	3.8
B. Berufskennnisse (30%)									
1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A): 50%								5.0	
2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 25%								4.5	
3) Interagieren im Betrieb und in der Branche (HKB D): 25%								5.0	4.9
C. Allgemeinbildung (10%)									
1) Erfahrungsnote: 33.3%	6.0	5.0	5.5	5.0	4.5		5.0		
2) Vertiefungsarbeit: 33.3%								5.5	
3) Schlussprüfung (mündlich): 33.3%								5.0	5.2
D. Erfahrungsnote (30%)									
a. Bildung in beruflicher Praxis: 25%		5.0		5.0		5.5	5.0		
b. Unterricht in den Berufskennnissen: 50%	5.0	4.5	5.0	5.5	5.5	6.0	5.5		
c. Note für die überbetrieblichen Kurse: 25%		5.0		6.0		5.5	5.5	5.4	
Gesamtnote									4.8
Praktische Arbeit									3.8
Prüfungsbefund									nicht bestanden

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

Live-Demo

QV-Vorbereitungskurse

Prüfungsvorbereitung QV
praktische Prüfung für
DHF und DHA

smfv | asna | asdr
Schweizerischer Möbelfachverband
Association suisse du négoce de l'ameublement
Associazione svizzera del mobile
Ausbildungs- und Prüfungsbranche Möbel
Branche de formation et d'examens ameublement
Ramo di formazione e d'esame mobili



Liebe Lernende

Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung.
Erleben Sie 1:1 eine Abschlussprüfung.
Sie erhalten eine Standortbestimmung und können sich **optimal** auf ihre **Prüfung** vorbereiten.

Tagungsdaten		
Mittwoch	18.02.2026	9.30 – 16.00 Uhr
Freitag	20.02.2026	9.30 – 16.00 Uhr
Dienstag	24.02.2026	9.30 – 16.00 Uhr
Montag	09.03.2026	9.30 – 16.00 Uhr

Prüfungsvorbereitung QV
praktische Prüfung für
DHF und DHA



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

Prüfungsvorbereitung QV
praktische Prüfung für DHF und DHA



Liebe Lernende

Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung.
Erleben Sie 1:1 eine Abschlussprüfung.
Sie erhalten eine Standortbestimmung und können sich **optimal** auf ihre **Prüfung** vorbereiten.

Tagungsdaten		
Zürich		
Montag	16.02.2026	9.30 – 16.00 Uhr
Freitag	13.03.2026	9.30 – 16.00 Uhr
Montag	16.03.2026	9.30 – 16.00 Uhr
Olten		
Mittwoch	04.03.2026	9.30 – 16.00 Uhr
Donnerstag	12.03.2026	9.30 – 16.00 Uhr
Luzern		
Dienstag	24.03.2026	9.30 – 16.00 Uhr

Tagungskosten: CHF 150.00



Liebe Lernende

Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung.
Erleben Sie 1:1 eine Abschlussprüfung.
Sie erhalten eine Standortbestimmung und können sich **optimal** auf ihre **Prüfung** vorbereiten.

Tagungsdaten	
Donnerstag	26. März 2026
Dienstag	31. März 2026

Tagungsort:
Hotel Amaris
Tannwaldstrasse 34
4600 Olten
Tagungskosten: CHF 150.00

ohne Angst | sicher | motiviert



«Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung»

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Schuhe | Rössligasse 15 | Postfach 436
061 985 96 00 | info@apschuhe.ch | www.apschuhe.ch

Prüfungsvorbereitung QV
praktische Prüfung für
DHF und DHA



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



Liebe Lernende

Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung.
Erleben Sie 1:1 eine Abschlussprüfung.
Sie erhalten eine Standortbestimmung und können sich **optimal** auf ihre **Prüfung** vorbereiten.

Tagungsort Olten		
Montag	09. März 2026	9.30 – 16.00 Uhr

Berufsbildungszentrum BBZ Olten
Aarauerstrasse 30
4600 Olten

Tagungsort Zürich		
Donnerstag	19. März 2026	9.30 – 16.00 Uhr

Berufsschule für Detailhandel
Niklausstrasse 16
8090 Zürich

Tagungskosten: CHF 150.00

ohne Angst | sicher | motiviert



«Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung»

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Parfümerie
Rössligasse 15 | Postfach 436 | 4460 Gelterkinden
061 985 96 05 | info@apparfumerie.ch | www.apparfumerie.ch

iviert



Sie sich fit für die praktische Prüfung»

ement Rössligasse 15 | Postfach 436 | 4460 Gelterkinden
T 061 985 96 06 | info@apmoebel.ch
www.apmoebel.ch

«Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung»

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Textil | Rössligasse 15 | Postfach 436 | 4460 Gelterkinden
061 500 05 05 | info@aptextil.ch | www.aptextil.ch

QV-Videos

In allen 3 Landessprachen



Textil

EBA: <https://www.youtube.com/watch?v=aKLuZKpeV5Q>

EFZ: <https://www.youtube.com/watch?v=9ySvUPMQ1h8&t=837s>

Möbel

EBA: <https://www.youtube.com/watch?v=Ps2FyqSh5Sg>

EFZ: <https://www.youtube.com/watch?v=Zc-dlXPa8dY>

Parfumerie

EBA: <https://www.youtube.com/watch?v=Gn6zjmxWx7U&t=1s>

EFZ: <https://www.youtube.com/watch?v=dSFfjTnplh0>

Schuhe

EBA: <https://www.youtube.com/watch?v=tOT9t-o6lSk>

EFZ: <https://www.youtube.com/watch?v=jAjj7a00iAU>

Nullserien

Finden Sie auf unseren Webseiten

www.apmoebel.ch

www.apparfumerie.ch

www.apschuhe.ch

www.ptextil.ch

www.vsgu-ashb.ch



KOLORISTIKA
Ausbildungszentrum für Farbe, Stil & Image

Weiterbildung – Von Profis für die Praxis «Farb- & Stilberatung und mehr...»



Daten	Montag, 13. April 2026, 9.30 – 16.00 Uhr Bürki Les Collections SA, Münzgraben 2, 3011 Bern Dienstag, 21. April 2026, 9.30 – 16.00 Uhr PKZ WOMEN, Bahnhofstrasse 88, 8001 Zürich
Leitung	Therese Hänni, Inhaberin und Geschäftsführerin Koloristika GmbH
Themen	<ul style="list-style-type: none">• Figurtypen erkennen und stylen in Kombination mit Farbberatung• Silhouetten in der Modewelt• Die 4 Stilrichtungen für Frauen und Männer• Update Farbberatung Umgang mit dem 4-Jahreszeiten-Fächer
Mitbringen	Schreibzeug und Notizpapier Buch: Grosser Busen, kurze Beine – na und?
Preis	CHF 295.00

Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 15 Personen (Teilnahme nach Eingangsdatum).
Interessierte Personen aus allen Branchen sind herzlich willkommen.
Sie erhalten eine Kursbestätigung.
Für allfällige Fragen stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung.



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

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Textil
Rössligasse 15, 4460 Gelterkinden
Tel. 061 500 05 05, info@aptextil.ch

www.aptextil.ch

Weiterbildung

Koloristika Von Profis für die Praxis

Montag, 13. April 2026, Bern
Dienstag, 21. April 2026, Zürich

Voranzeige
«Save the Date»


DIE BESTEN
LES MEILLEURS
I MIGLIORI



Donnerstag
20. August 2026
YB-Stadion
Wankdorf, Bern



Weitere Infos und
Impressionen unter:
www.diebesten.swiss



Nationale QV-Feier “Die Besten”
Donnerstag, 20. August 2026

Für Rangkandidat/innen
ab Note 5,3

Ihre Fragen



MIT EINEM

Lächeln

IST MAN IMMER

*passend
gekleidet!*

