

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Schmuck-Edelsteine-Uhren

**Lernzielkatalog überbetriebliche Kurse Detailhandelsassistentin /
Detailhandelsassistent EBA
für den Handlungskompetenzbereich**

C: Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen

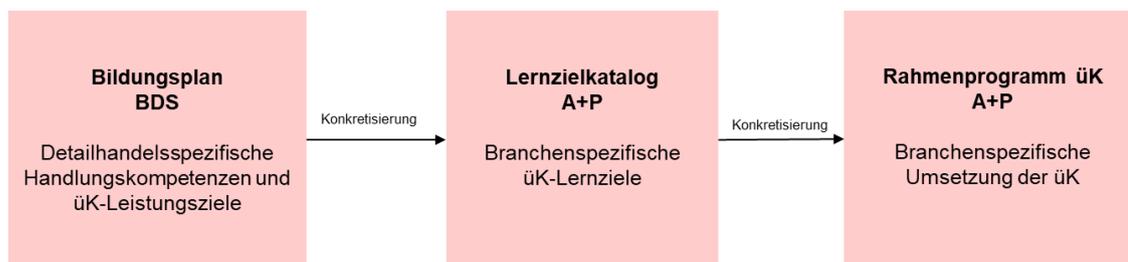
vom 12. Juni 2020

Gültig ab Grundbildungsbeginn 2022

1 Einleitung

Dieses Dokument basiert auf den Handlungskompetenzen und den Leistungszielen zu den überbetrieblichen Kursen (üK) im Bildungsplan Detailhandelsassistentin / Detailhandelsassistent mit eidgenössischem Berufsattest (EBA). Es übersetzt die Leistungsziele für die überbetrieblichen Kurse aus dem Bildungsplan in branchenspezifische Lernziele. Diese Lernziele werden thematisch in Lernfelder strukturiert und sie bilden die Grundlage für das branchenspezifische üK-Rahmenprogramm sowie für die Drehbücher zu den einzelnen Kurseinheiten.

Auf der Grundlage von 1) Bildungsplan sowie 2) Lernzielkatalog und 3) Rahmenprogramm üK der Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) wird eine konsequente Handlungskompetenzorientierung der überbetrieblichen Kurse verfolgt (vgl. Abbildung).



1) Der **Bildungsplan** zeigt auf, welche Handlungskompetenzen am Ende der Grundbildung zu erreichen sind – unabhängig von der Ausbildungs- und Prüfungsbranche (vgl. zum üK den Handlungskompetenzbereich C im Bildungsplan). Weiter nennt er die Leistungsziele, die am Lernort üK erfüllt werden müssen, um die jeweilige Handlungskompetenz zu erreichen. Dies sind die Grundlagen für die Gestaltung der überbetrieblichen Kurse.

Beispiel «Bildungsplan»:

Handlungskompetenz c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren Die Detailhandelsassistent/innen führen Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche, ihres Betriebs sowie ihrer Mitbewerber/innen durch. Mithilfe der gesammelten Informationen argumentieren sie in Verkaufsgesprächen überzeugend.		
Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsfachschule	Leistungsziele überbetrieblicher Kurs
c1.bt1 Sie recherchieren Informationen zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche, ihres Betriebs und ihrer Mitbewerber/innen. (K3)	c1.bs1a Sie führen mithilfe der gängigen Quellen Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen durch. (K3)	c1.ük1a Sie recherchieren Online- und Offline-Informationen zu Produkten, betriebsrelevanten Marken, Herstellern sowie weiteren aktuellen Themen der Branche. (K3)

2) Der **Lernzielkatalog** beinhaltet die branchenspezifische Konkretisierung der Leistungsziele aus dem Bildungsplan gegliedert in Lernfelder. Diese Lernfelder werden den Leistungszielen für die überbetrieblichen Kurse aus dem Bildungsplan zugeordnet. Damit wird die Verbindung zum Bildungsplan hergestellt. In der Summe aller Lernfelder müssen alle Leistungsziele des Bildungsplans abgedeckt werden. Es ist möglich, dass es zu Überschneidungen kommt und ein Leistungsziel aus dem Bildungsplan in mehreren Lernfeldern behandelt wird.

Beispiel «Lernzielkatalog» (branchenspezifisch):

Lernfeld 1: Überblick über die Branche Leistungsziele aus dem Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük1b; c3.ük1b
Lernziel 1.1: Sie stellen die Ergebnisse ihrer Recherche zu den wichtigsten Produktkategorien der Branche «XY» grafisch dar. (K2)
usw.

3) Das branchenspezifische **ük-Rahmenprogramm** basiert auf den Lernzielen und regelt die Umsetzung in Form von üK-Blöcken, Tagen und Kursstunden (1 üK-Tag = 8 Kursstunden). Das Rahmenprogramm zeigt explizit auf, in welchem Lernfeld, an welcher Handlungskompetenz aus dem Bildungsplan im üK gearbeitet wird. Damit ist die Verbindung zum Lernzielkatalog und dem Bildungsplan dokumentiert.

Lernfeld 1: Schmuck
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük1c; c1.ük2a; c1.ük2b; c1.ük3a; c2.ük1a; c2.ük1b
Lernziel 1.1: Sie stellen das Sortiment ihres Lehrbetriebs grafisch dar und erklären anhand von mind. fünf verschiedenen Schmuckartikeln die Besonderheiten der Produkte. (K2)
Lernziel 1.2: Sie beschreiben die wichtigsten Merkmale des Erscheinungsbilds eines/r ansprechenden Detailhandelsfachfrau/-mann (EFZ). (K2)
Lernziel 1.3: Sie beschreiben ihr Sortiment und zeigen ihre Produkte und Dienstleistungen auf. (K2)
Lernziel 1.4: Sie stellen die wichtigsten Schmuckkategorien und -merkmale grafisch dar. (K2)
Lernziel 1.5: Sie wenden anhand von Übungssituationen ihre Fachkenntnisse im Bereich Schmuck und Edelsteine an. (K3)
Lernziel 1.6: Sie erläutern detailliert Hinweise zur Lagerung und Pflege im Bereich Schmuck und Edelsteine. (K2)
Lernziel 1.7: Sie stellen für ausgewählte Schmuckprodukte die Merkmale und Kundenwünsche miteinander in Verbindung. (K3)
Lernziel 1.8: Sie nennen ihre Mitbewerber und zeigen Unterschiede des Sortiments auf. (K2)
Lernziel 1.9: Sie gehen in einer Übungssituation auf branchenbezogene Kundenwünsche im Bereich Schmuck ein. (K3)
Lernziel 1.10: Sie beschreiben die wichtigsten ökologischen und sozialen Herausforderungen in der Wertschöpfungskette von Schmuck. (K2)
Lernziel 1.11: Sie erklären anhand eines Praxisbeispiels die Bedeutung der Vorgaben zur persönlichen und betrieblichen Hygiene in der Branche Schmuck. (K2)
Lernziel 1.12: Sie erklären detailliert die Verarbeitung der Schmuckprodukte. (K2)
Lernziel 1.13: Sie recherchieren zielgerichtet, welche Informationskanäle für ihre Branche relevant sind. (K2)
Lernziel 1.14: Sie beschreiben Labels und Initiativen zur Reduktion der Umweltbelastung und Sicherstellung guter Arbeitsbedingungen in der gesamten Wertschöpfungskette von Schmuck. (K2)
Lernziel 1.15: Sie beschreiben die wichtigsten Allergien und Intoleranzen auf die verschiedenen Materialien im Bereich Schmuck. (K2)
Lernziel 1.16: Sie zählen die wichtigsten Edelmetalle sowie ihre Herkunft, Abbau und Eigenschaften auf. (K2)
Lernziel 1.17: Sie nennen die betrieblichen Strukturen, Hierarchien, Betriebsrichtlinien und Sicherheitsvorschriften und wenden diese an. (K2)

Lernfeld 2: Uhren

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük3b; c1.ük4b; c2.ük3a

Lernziel 2.1: Sie legen die wichtigsten Uhrenproduktkategorien und -merkmale grafisch dar. (K2)

Lernziel 2.2: Sie nennen die Uhrenmarken im Betrieb und deren Qualitätsmerkmale. (K1)

Lernziel 2.3: Sie erläutern im Bereich Uhren die wichtigsten gesetzlichen Bestimmungen in Bezug auf die Produktnutzung und Garantieleistungen. (K2)

Lernziel 2.4: Sie wenden anhand eines Beispiels im Bereich Uhren die wichtigsten branchenrelevanten Dienstleistungen und ihre Bedeutung im Alltag unter Berücksichtigung der betrieblichen Vorgaben an. (K3)

Lernziel 2.5: Sie erstellen anhand ihrer Recherchen ein Storytelling zu den verschiedenen Uhrenmarken. (K4)

Lernziel 2.6: Sie erläutern die Nachhaltigkeit im Bereich Uhren und formulieren Verkaufsargumente für nachhaltige Produkte. (K2)

Lernziel 2.7: Sie erläutern für ausgewählte Produkte die Herkunft der Materialien und den Herstellungsprozess. (K2)

Lernziel 2.8: Sie klassifizieren das Uhrensortiment ihres Betriebes nach Wichtigkeit unter Einbezug der Wettbewerbsfähigkeit. (K3)

Lernziel 2.9: Sie erkennen im Uhrenbereich die branchenspezifischen Besonderheiten und Unterschiede in einem Verkaufsgespräch und setzen diese kundenorientiert und situationsgerecht ein. (K4)

Lernziel 2.10: Sie erläutern die Wichtigkeit der Langlebigkeit und Reparierbarkeit von Uhren in Bezug auf Kreislaufwirtschaft. (K2)

Lernfeld 3: Schmuck

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a; c2.ük2a; c2.ük3a

Lernziel 3.1: Sie beschreiben anhand von Übungssituationen die Vorgaben eines wertschätzenden Umgangs mit Kunden und wenden die Gesprächstechniken in ihrem Verantwortungsbereich korrekt an. (K3)

Lernziel 3.2: Sie zeigen gemäss Kundenbedürfnissen im Bereich Schmuck verschiedene Dienstleistungslösungen auf. (K4)

Lernziel 3.3: Sie beschreiben die wichtigsten branchenrelevanten gesetzlichen Vorgaben. (K2)

Lernziel 3.4: Sie erkennen anhand eines Beispiels die branchenspezifischen Besonderheiten und Unterschiede im Schmuckbereich und setzen diese in exemplarischen Verkaufsgesprächen kundenorientiert und situationsgerecht ein. (K4)

Lernfeld 4: Uhren

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük2b; c2.ük2a; c2.ük3a

Lernziel 4.1: Sie stellen anhand von Übungssituationen die verschiedenen Produkte und dazugehörigen Dienstleistungen für den Bereich Uhren kundenorientiert zusammen. (K4)

Lernziel 4.2: Sie wenden in einer Übungssituation die branchenspezifischen Besonderheiten und Unterschiede in einem Verkaufsgespräch kundenorientiert und situationsgerecht an. (K3)

Lernziel 4.3: Sie wenden anhand eines Beispiels die recherchierten Informationen in einer Kundenanfrage an. (K3)

Lernziel 4.4: Sie formulieren anhand eines Übungsbeispiels Verkaufsförderungsmittel in der Uhrenbranche. (K2)

Lernziel 4.5: Sie zeigen an einem Beispiel im Bereich Uhren verschiedene Dienstleistungslösungen auf. (K4)

Lernfeld 5: Schmuck- & Uhrentrends

Leistungsziele Bildungsplan: c3.ük1a; c3.ük1b; c3.ük1c; c3.ük2a

Lernziel 5.1: Sie recherchieren im In- und Ausland die wichtigsten Trends im Bereich Schmuck und Uhren und setzen ihr Wissen im Beratungsgespräch um. (K3)

Lernziel 5.2: Sie stellen die Nachhaltigkeitsentwicklung im Bereich Uhren und Schmuck grafisch dar. (K2)

Lernziel 5.3: Sie recherchieren und präsentieren Trends und Entwicklungen der Mitbewerber im Bereich Uhren und Schmuck. (K3)

Lernziel 5.4: Sie wenden in einer Übungssituation die Regeln bezüglich Diskretion im Geschäft professionell an. (K3)

Lernziel 5.5: Sie analysieren die aktuellen Neuheiten und Trends im Bereich Schmuck und Uhren. (K4)

Lernziel 5.6: Sie beschreiben die aktuelle Wirtschaftslage und informieren sich stetig aufs Neue. (K3)

Lernziel 5.7: Sie legen anhand ausgewählter Produkte bzw. Dienstleistungen Prognosen zu Entwicklungen und Trends plausibel dar. (K4)

3 Erstellung und Genehmigung

Dieser Lernzielkatalog wurde durch die unterzeichnende Ausbildungs- und Prüfungsbranche erstellt und gestützt auf Art. 25, Abs. 4, Bst. b sowie Art. 26 Abs. 1 der Verordnung des SBFI über die berufliche Grundbildung Detailhandelsassistentin / Detailhandelsassistent EBA vom 18. Mai 2021 nach Stellungnahme der Kommission für Berufsentwicklung und Qualität im Detailhandel von Bildung Detailhandel Schweiz (BDS) genehmigt. Er bezieht sich auf den Bildungsplan vom 18. Mai 2021 über die berufliche Grundbildung für Detailhandelsassistentin / Detailhandelsassistent mit eidgenössischem Berufsattest (EBA).

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Schmuck-Edelsteine-Uhren

Sursee, 22. Juni 2021

Geschäftsführer VSGU

sig. Markus Werner

Markus Werner

Bern, 12. Juni 2020

Bildung Detailhandel Schweiz (BDS)

Der Präsident

Der Geschäftsführer

sig. René Graf

sig. Sven Sievi

René Graf

Sven Sievi