

Informationsveranstaltung für Berufsbildner/innen im Detailhandel



ASMAS Sportfachhandel Schweiz
ASMAS Commerce de sport Suisse



smfv | asna

Schweizerischer
Möbelfachverband

Association suisse
du négoce de l'ameublement



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Parfumerie
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

- Einführung durch Dieter Spiess, Präsident B+Q (Berufsentwicklung und Qualität im Detailhandel)
- Allgemeines zur Reform
- Ausgangssituation
- Zielsetzungen der üK
- Didaktische Grundidee
- Das inhaltliche Konzept
- Die digitale Umgebung
- Der üK Kompetenznachweis
- Praktisches Qualifikationsverfahren (QV)
- Verschiedenes

ABKÜRZUNGEN

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



ALLGEMEINES ZUR REFORM



6 BRANCHEN – 1 VERANSTALTUNG

- Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) Sport (ASMAS)
- 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) Uhren/Schmuck (VSGU)

**Organisation der Arbeitswelt (OdA), 1 von 3 Verbundpartnern
Heute geht es vorwiegend um Ihre Branche**

WARUM BRAUCHT ES ÜBERHAUPT EINE REFORM?

Die aktuellen Grundbildungen (DHF und DHA) im Detailhandel wurden 2004 in Kraft gesetzt und seither zweimal leicht überarbeitet. Die Anforderungen an die Berufsleute im Detailhandel haben sich stark verändert. Die Kundschaft ist anspruchsvoller und besser informiert. Eine Kundennutzenorientierte, fachkompetente Beratung ist wichtiger denn je. Zudem sind die Entwicklungen in der Digitalisierung (Multichanneling, Omnichanneling, Online- Vertriebswege) abzubilden. Mit den neuen Grundbildungen verkauf 2022+ sollen die künftigen Berufsleute des Detailhandels für die Zukunft arbeitsmarktfähig gemacht werden.

WELCHE CHANCEN BIETEN SICH MIT DER REFORM?

Die Grundbildungen werden noch praxisbezogener und entsprechen den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden sowie der Betriebe.

Die Karriere-Chancen der Jugendlichen werden besser. Die Durchlässigkeit in den Grundbildungen und der Zugang zu den Weiterbildungen im Detailhandel sind sichergestellt.

WELCHES WAR DAS HAUPTZIEL DER REFORM?

Die Lernenden sind vorbereitet auf die zukünftigen Anforderungen der Arbeitswelt. Sie entwickeln sich zu kompetenten, flexiblen, eigenverantwortlichen und motivierten Verkaufspersönlichkeiten.

Die überfachlichen Kompetenzen wie Initiative und Aktivität, Kreativität und Durchhaltevermögen, Lernfähigkeit und -bereitschaft sowie Teamfähigkeit werden gefördert.

Die Grundbildungen im Überblick

Beide Grundbildungen sind

- handlungskompetenzorientiert
- aufeinander abgestimmt (einheitliches Berufsbild)

EFZ

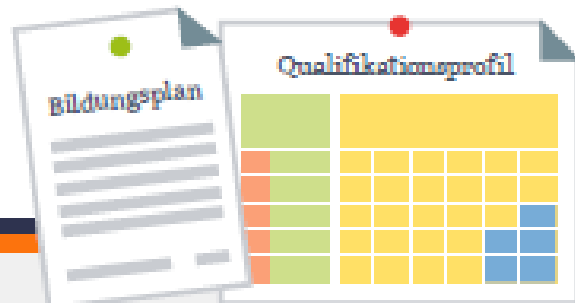
- neue Schwerpunkte
- Gestalten von Einkaufserlebnissen
 - Betreuen von Onlineshops

EBA

Fremdsprache auf Niveau A2 (Neu)

Hohe Durchlässigkeit

Grundlage: neue Bildungspläne (inkl. Qualifikationsprofile)



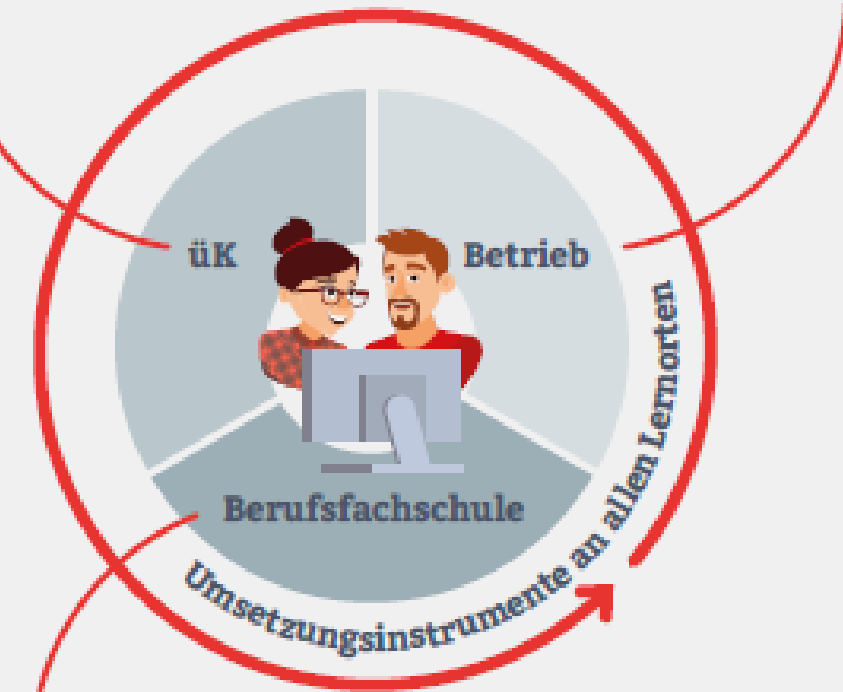
Lerndokumentation fördert die Lernortkooperation

überbetrieblicher Kurs (üK)

- zusätzliche üK-Tage
- Entlastung der Betriebe

Betrieb

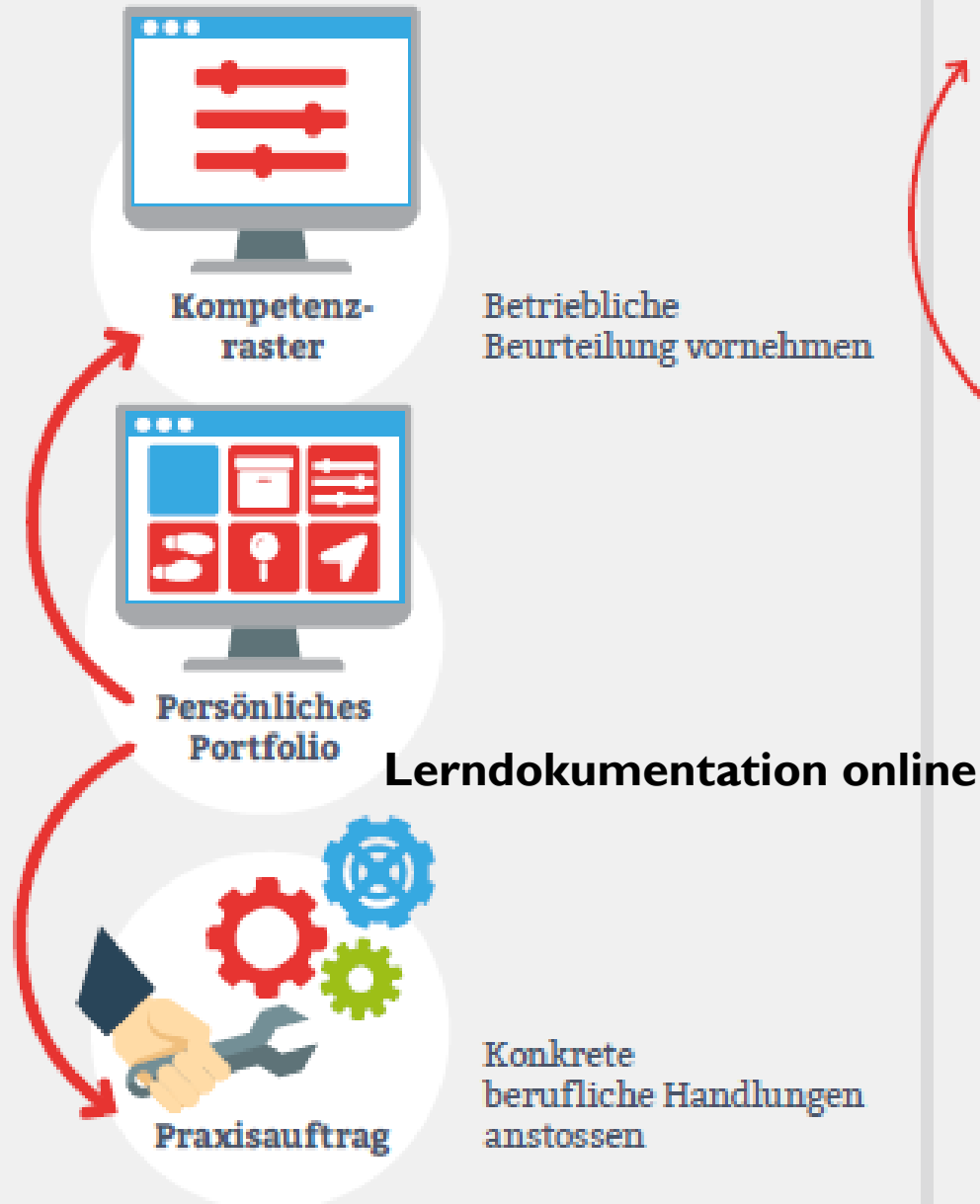
Fokus: Lerndokumentation



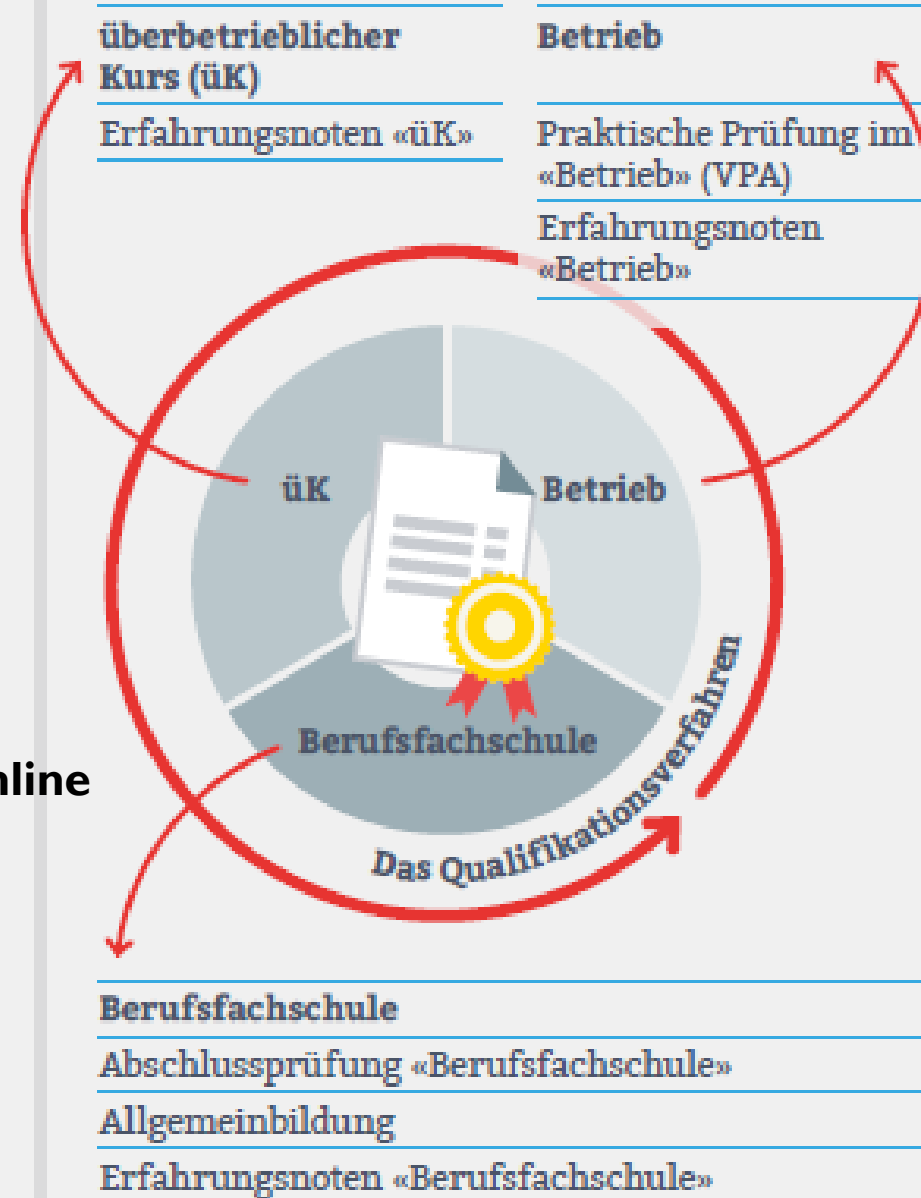
Berufsfachschule

Handlungskompetenzbereiche statt Fächer

Lernen im neuen Modell



Handlungsorientierte Prüfungen



ÄNDERUNGEN

- Alle Änderungen finden Sie auf Ihrer A+P Webseite
- Auf Ihrem Flyer sind die wichtigsten Änderungen auf einen Blick sichtbar (wird im Anschluss abgegeben).



AUSGANGSSITUATION



RAHMENBEDINGUNGEN

- Die Arbeitsorte der Lernenden sind vielseitig.
- Die Einsatzgebiete und Aufgabenstellungen sind unterschiedlich.

Dauer

- 6 Präsenztage – 1. Lehrjahr (1. Semester 2 Tage; 2. Semester 4 Tage)
- 4 Präsenztage – 2. Lehrjahr (3. Semester 4 Tage)
- 4 Präsenztage – 3. Lehrjahr (5. Semester 4 Tage)

- üK Kompetenznachweis / Beurteilung Fachwissen: Pro üK-Block 60 – 120 Min (Wissen / Verständnis / Anwendung / Fremdeinschätzung / Sozialkompetenz)



ZIELSETZUNGEN DER ÜK



ZIELSETZUNGEN

- Verknüpfung und Vernetzung mit dem Lehrbetrieb
- Es findet eine Vertiefung des Grundlagenwissens und der Fertigkeiten aus Lehrbetrieb, Berufsfachschule und üK statt
- Es wird Wissen und Verständnis und Handlungswissen aufgebaut
- Die Freude an der Branche wird systematisch gefördert
- Die Aktivität der Lernenden steht im Zentrum der didaktischen Konzeption
- Die üK finden als Präsenzveranstaltungen statt. Der Austausch unter den Lernenden und das Coaching wird durch die üK-Referent/innen unterstützt



DIDAKTISCHE GRUNDIDEE



Gestalten von Kundenbeziehungen

1./2. Lehrjahr



- Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten
- Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren
- Verkaufsgespräch abschliessen und nachbearbeiten
- Kundenanfragen im Detailhandel auf verschiedenen Kanälen bearbeiten
- Kundenbindung für den Detailhandel über unterschiedliche Kanäle aufbauen und pflegen
- In anspruchsvollen Kundensituationen im Detailhandel kommunizieren

Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen



- Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess umsetzen
- Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren
- Betriebsrelevante Kennzahlen, Kundendaten und Informationen bearbeiten

1./2. Lehrjahr

Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen



- Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren
- Produkte der eigenen Branche bearbeiten und Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen
- Aktuelle Entwicklungen in der eigenen Branche erkennen und in den Arbeitsalltag integrieren

1./2. Lehrjahr

EFV

Interagieren im Betrieb
und in der Branche

1./2. Lehrjahr



- Informationsfluss im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen
- Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten
- Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und neue Aufgaben übernehmen
- Eigene Arbeiten im Detailhandel organisieren und koordinieren
- Teilaufgaben im eigenen Verantwortungsbereich delegieren

Gestalten von Einkaufs-
erlebnissen

3. Lehrjahr



- Anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche im Detailhandel führen
- Produkte- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten im Detailhandel gestalten
- Kundenanlässe und Verkaufspromotionen mitgestalten

Betreuen von
Online-Shops

3. Lehrjahr



- Artikeldaten für den Online-Shop pflegen
- Daten zu Onlineverkäufen und Kundenverhalten auswerten
- Warenpräsentation und Abläufe im Online-Shop betreuen

Gestalten von Kundenbeziehungen



- Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten
- Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren
- Verkaufsgespräche abschliessen und nachbearbeiten
- Kundenanfragen im Detailhandel auf verschiedenen Kanälen bearbeiten

Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen



- Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess unter Anleitung umsetzen
- Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel unter Anleitung kundenorientiert präsentieren
- Betriebsrelevante Kundendaten und Informationen unter Anleitung nutzen

Einbringen und Weiterentwickeln von Produkt- und Dienstleistungskennnissen



- Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren
- Produkte der eigenen Branche bearbeiten und Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen
- Aktuelle Entwicklungen in der eigenen Branche erkennen und unter Anleitung in den Arbeitsalltag integrieren

Interagieren im Betrieb und in der Branche



- Informationsfluss im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen
- Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten
- Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und unter Anleitung neue Aufgaben übernehmen
- Eigene Arbeiten im Detailhandel unter Anleitung organisieren



Lernende/r



ÜK-Referenten



Betrieb



Lernende/r



ÜK-Referenten

Phase 1
Ankommen in der Arbeitswelt

Phase 2
Persönliche Kompetenzentwicklung

Basisblock üK 1a und üK 1b: 1. Lehrjahr

Vertiefungsblock üK 2: 2. Lehrjahr
HKB E, üK 3: 3. Lehrjahr



DAS INHALTLICHE KONZEPT



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)

HKB = Handlungskompetenzbereich

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

Zeitanteile der Lernorte EFZ

(1.5 - 2 - 1 Tage)

	1. LJ	2. LJ	3. LJ	Total
Betrieb:				
• Total Tage pro Woche	3.5	3	4	
Berufsfachschule:				
• Berufskenntnisse HKB A	160	160	80	400
• Berufskenntnisse HKB B	80	120	80	280
• Berufskenntnisse HKB C	80	80	0	160
• Berufskenntnisse HKB D	120	160	40	320
• Allgemeinbildung	40	40	80	160
• Sport	40	80	40	160
Berufsfachschule:				
• Total Lektionen pro Woche	13	16	8	1480
• Total Tage pro Woche	1.5	2	1	

Zeitanteile der Lernorte EBA (1 – 1 Tage)

	1. LJ	2. LJ	Total
Betrieb:			
• Total Tage pro Woche	4	4	
Berufsfachschule:			
• Berufskennntnisse A	120	100	220
• Berufskennntnisse B	60	60	120
• Berufskennntnisse C	40	40	80
• Berufskennntnisse D	60	80	140
• Allgemeinbildung	40	40	80
• Sport	40	40	80
Berufsfachschule:			
• Total Lektionen pro Woche	9	9	720
• Total Tage pro Woche	1	1	

→ Durchlässigkeit zur verkürzten EFZ-Grundbildung gewährleistet.

PAUSE
(15 MINUTEN)



DIE DIGITALE UMGEBUNG



DIE DIGITALE UMGEBUNG (NEUE MEDIEN) AN DEN ÜK

- Lehrmittel als Hybridversion
- Unsere Webseite ist bereits heute Schnittstelle mit eLearning (Praxisaufträge, Quizlet, Quiz, Videos, Fotos, etc.)
- Sinnvolle digitale Umgebung
- Tablets werden zur Verfügung gestellt (je nach A+P)
- Smartphones
- QR-Codes
- Facebook, Instagram, Eigener Youtube Kanal
- <https://www.umfrageonline.com>



DER ÜK KOMPETENZNACHWEIS



DIDAKTISCHER AUFBAU VOM ÜK-KOMPETENZNACHWEIS

Schriftliche Prüfung (Basis, 1. Lehrjahr)

- Wissens- und Verständnisfragen
- Situative Fragen (Handlungssimulationen, Fallbeispiele)

Schriftliche Prüfung (Vertiefung, 2. Lehrjahr)

- Wissens- und Verständnisfragen
- Praxisauftrag

Schriftliche Prüfung (3. Lehrjahr)

- Wissens- und Verständnisfragen
- Praxisauftrag

ük Kompetenznachweis /
Beurteilung Fachwissen:
Pro üK: 60 – 120 Min
(Wissen / Verständnis /
Anwendung /
Fremdeinschätzung /
Sozialkompetenz)



PRAKTISCHES QUALIFIKATIONSVERFAHREN (QV)



PRAKTISCHES QUALIFIKATIONSVERFAHREN (QV)

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

- **Die üK-Note wird stärker gewichtet**
- **Neu: Fallnote (mindestens Note 4 im praktischem QV)**



VERSCHIEDENES



WEITERBILDUNGEN

- **Detailhandelsspezialist/in BP**

Nach der Überarbeitung der Grundbildungen im Detailhandel wird auch der Detailhandelsspezialist den aktuellen Arbeitsmarktanforderungen angepasst. Die Reform ist im Moment im Gange.

- **E-Commerce Spezialist/in BP**

Neue Berufsprüfung in Kürze

- **Detailhandelsmanager/in HFP**

Der eidgenössische Abschluss „Detailhandelsmanager/in HFP“ ist die Antwort auf den Bedarf der Detailhandelsbranche nach erfahrenen Top-Kaderpersonen, die den Willen und die Fähigkeiten haben, eine verantwortungsvolle Managementposition entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Detailhandels zu übernehmen.

DAS ERHALTEN SIE HEUTE

- 2 verschiedene Flyer aus Ihrer Branche
 - Grundbildungen im Detailhandel (die wichtigsten Änderungen)
 - Flyer für Schulabgänger (Lehrstellensuche)
- Diese Präsentation als Handout
- Auf Ihrer Branchenwebseite finden Sie alle relevanten Informationen

NÜTZLICHE LINKS

- Webseite von Ihrer Branche (Lernziele, Leistungsziele, Mindestanforderungen, üK, Zeitfenster, etc.)

www.sportbiz.ch (Bildung – Informationen Lehrbetrieb)

www.apmoebel.ch (Dokumente)

www.parfumeriesuisse.ch (Dokumente)

www.schuhschweiz.ch (Dokumente)

www.aptextil.ch (Dokumente)

www.vsgu-ashb.ch (Ausbildung – Berufe)

- Info HUB 1+2 / Infomedien Bildung Detailhandel Schweiz (BiVo, Lernziele, Handlungskompetenzen, Einführung Konvink, Lerndokumentation etc.)

www.bds-fcs.ch

UNSERE QUALITÄTEN & ZIELE

- Engagierte BBK – national zusammengesetzt mit namhaften Firmen
- E-Learning, Dokumente, Lernmedien in allen Landessprachen
- Schnelles Handeln bei ausserordentlichen Situationen (Covid-Konzept)
- **Internatsbetrieb**; dadurch können die HKB optimal umgesetzt werden und auch nach Unterrichtsende sind die Referenten verfügbar
- üK-Referent kennt die Praxis, hat eine didaktische Ausbildung und arbeitet gerne mit Jugendlichen
- Regelmässige üK-Berichterstattung an die Berufsbildner sowie Webseite, Soziale Medien, Flyerversand, Bilder, etc.

UNSERE QUALITÄTEN & ZIELE

- Arbeiten in der digitalen Umgebung
 - Unsere 6 A+P pflegen informelle Kontakte und nützen damit Synergien
 - QV-Vorbereitungskurse in DE/FR für Lernende
 - Weiterbildungen für Berufsbildner/innen z. B. Farb- und Stilberatung, Digitale Umgebung, etc.
 - Motiviertes Team!
-
- **Wir unterstützen und begleiten Sie bei allen Fragen zu den neuen Grundbildungen! Auch in Zukunft!**

IHRE FRAGEN



MIT EINEM

Lächeln

IST MAN IMMER
*passend
gekleidet!*



