

Informationsveranstaltung für Berufsbildner/innen im Detailhandel

03. Juli 2023 - Zürich

 **smfv | asna | asdm**

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



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

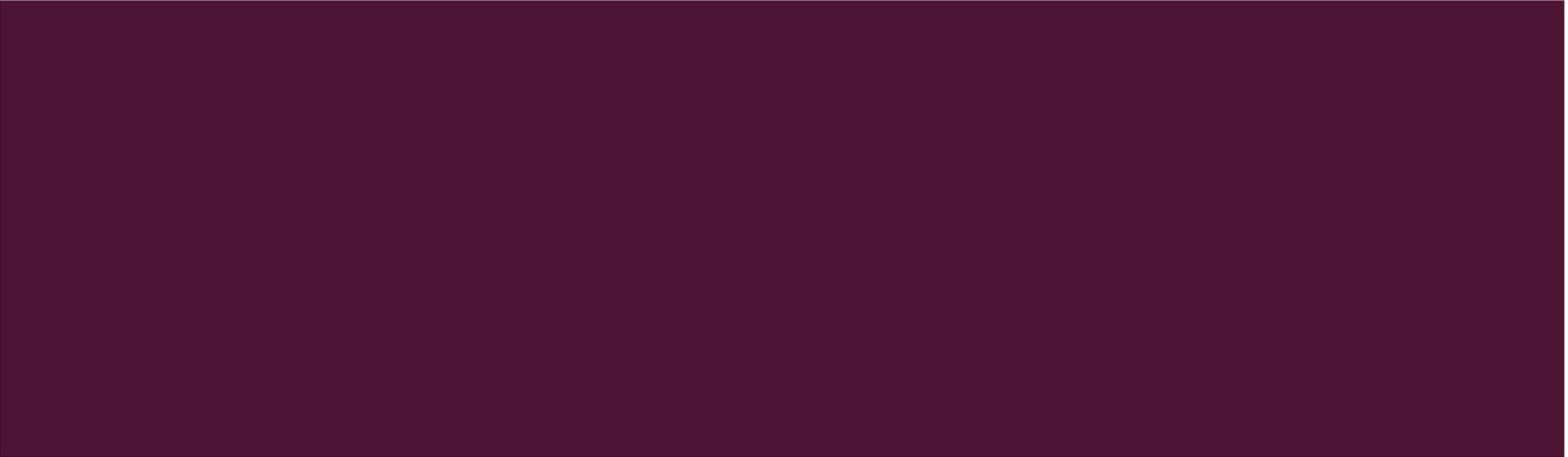
- Allgemeines zur Reform
- Ausgangssituation
- Zielsetzungen der üK
- Didaktische Grundidee
- Das inhaltliche Konzept
- Die digitale Umgebung
- Der üK Kompetenznachweis
- Praktisches Qualifikationsverfahren (QV)
- Verschiedenes

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



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) Uhren/Schmuck (VSGU)

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

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)



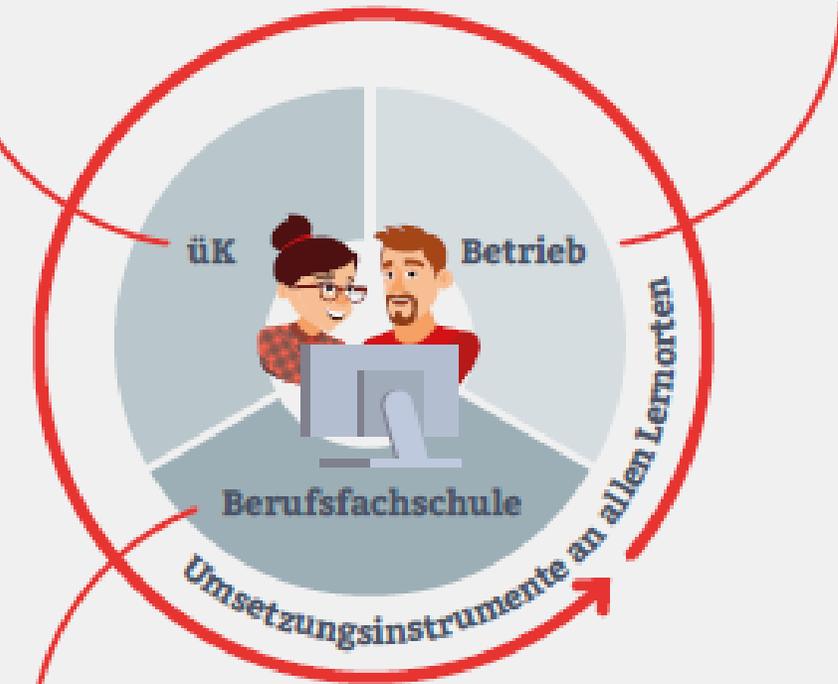
Lerndokumentation fördert die Lernortkooperation

überbetrieblicher Kurs (üK)

- zusätzliche üK-Tage
- Entlastung der Betriebe

Betrieb

Fokus: Lerndokumentation



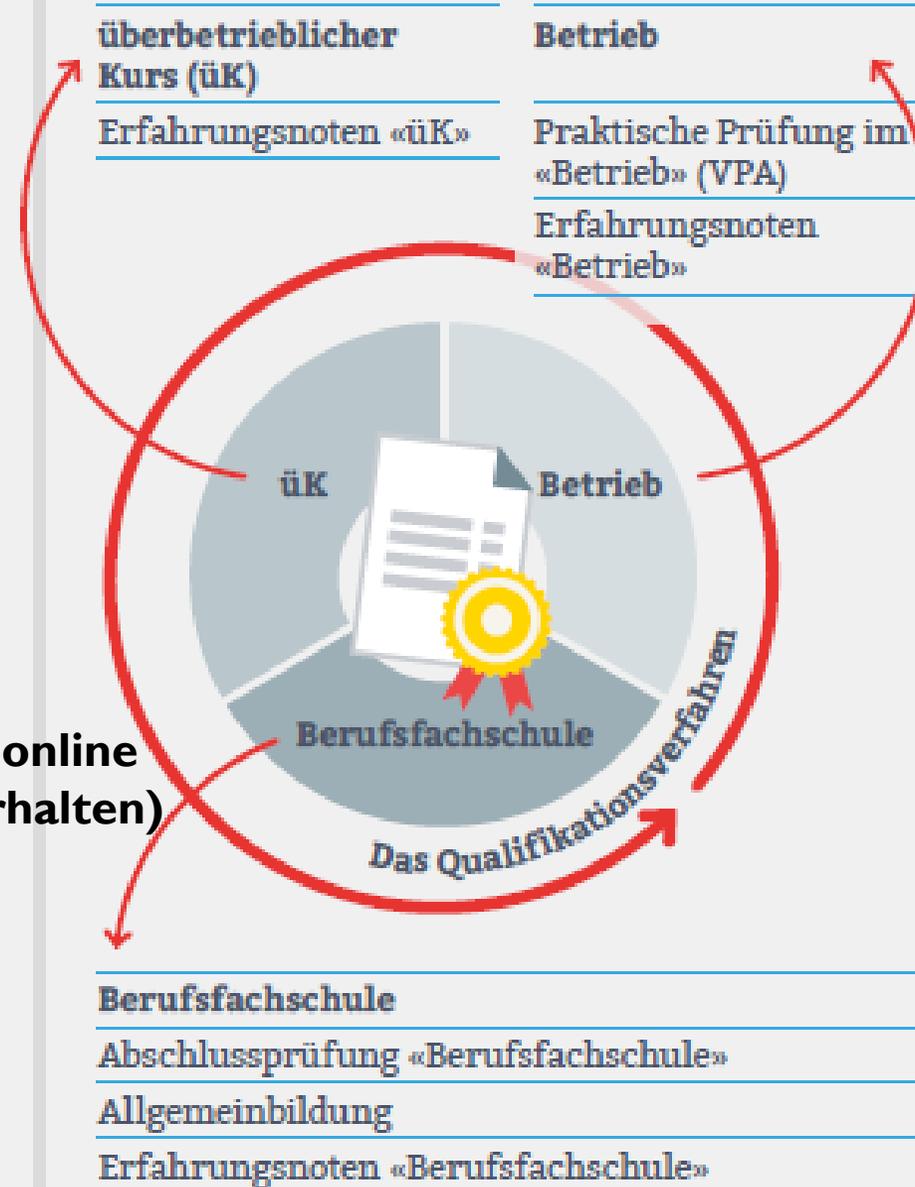
Berufsfachschule

Handlungskompetenzbereiche statt Fächer

Lernen im neuen Modell



Handlungsorientierte Prüfungen

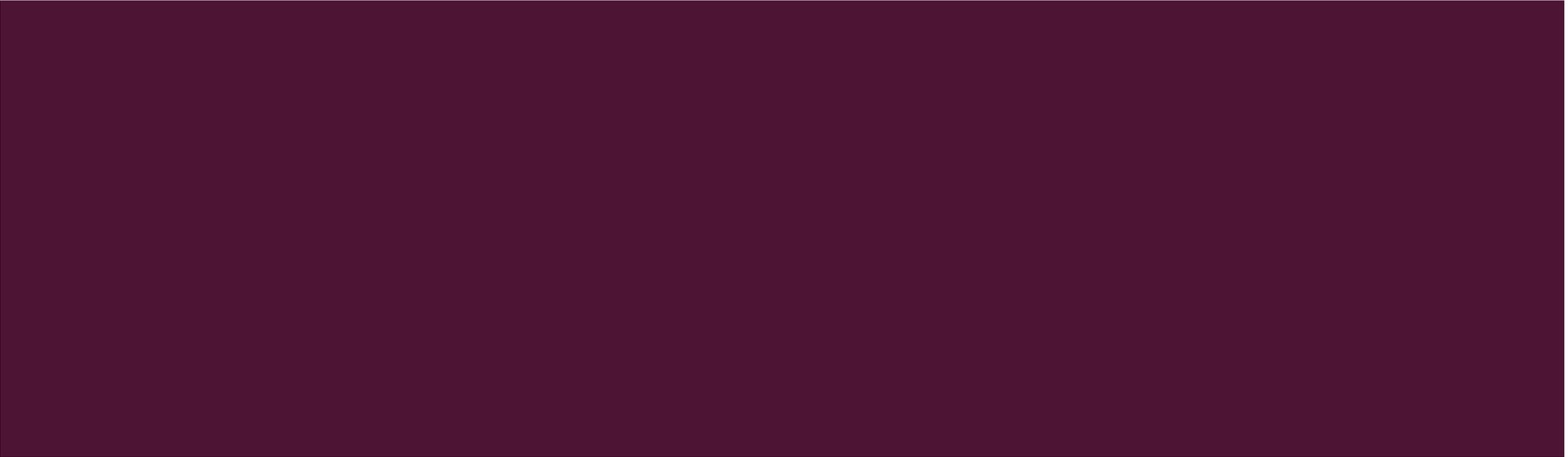


ÄNDERUNGEN

- Alle Änderungen finden Sie auf Ihrer A+P - Webseite
- Auf Ihrem Flyer sind die wichtigsten Änderungen auf einen Blick sichtbar



AUSGANGSSITUATION



RAHMENBEDINGUNGEN

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

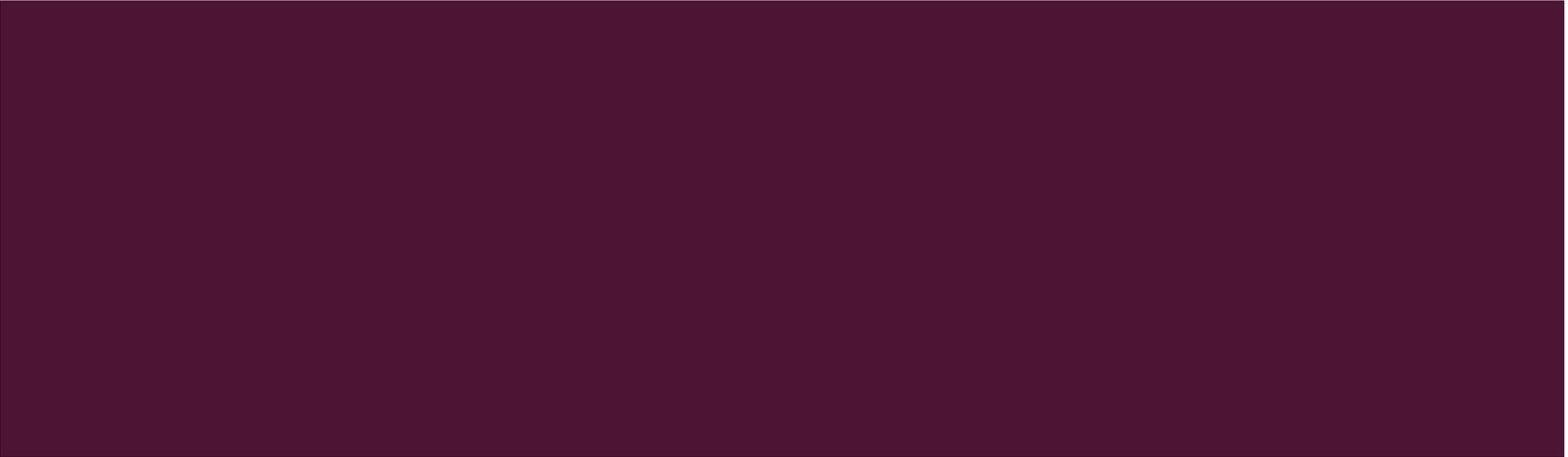
Dauer → 14 üK-Tage EFZ / 10 üK-Tage EBA

- 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 Lehrjahr 60 – 120 Min (Wissen / Verständnis / Anwendung / Fremdeinschätzung / Sozialkompetenz)

FRAGEN?



ZIELSETZUNGEN DER ÜK

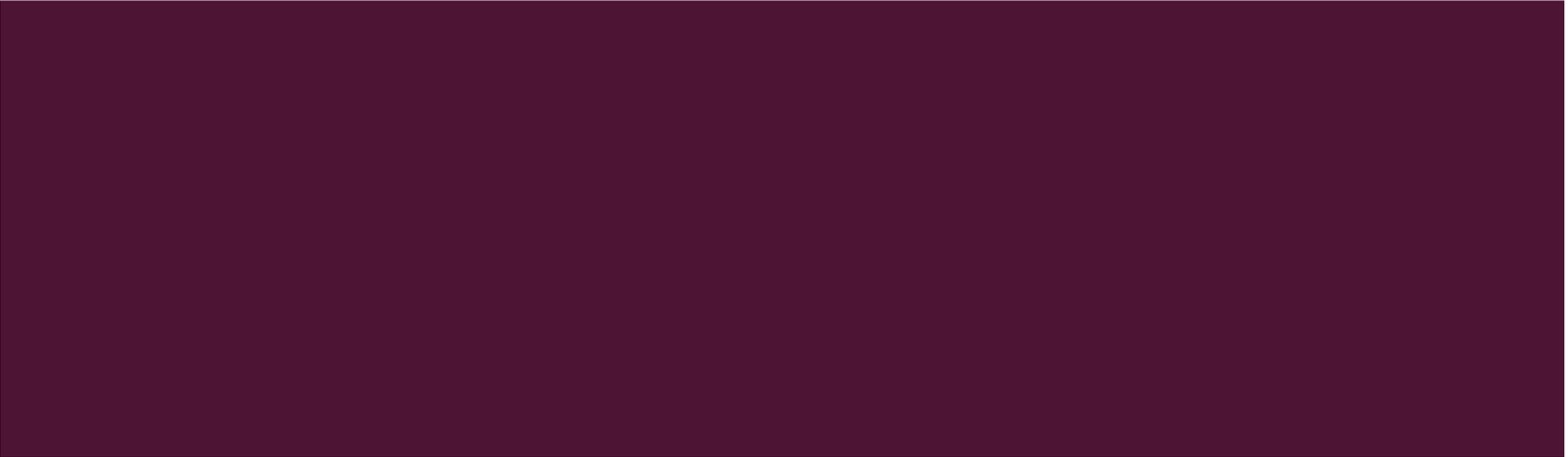


ZIELSETZUNGEN

- 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

**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



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 Erlebnisswelten 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)

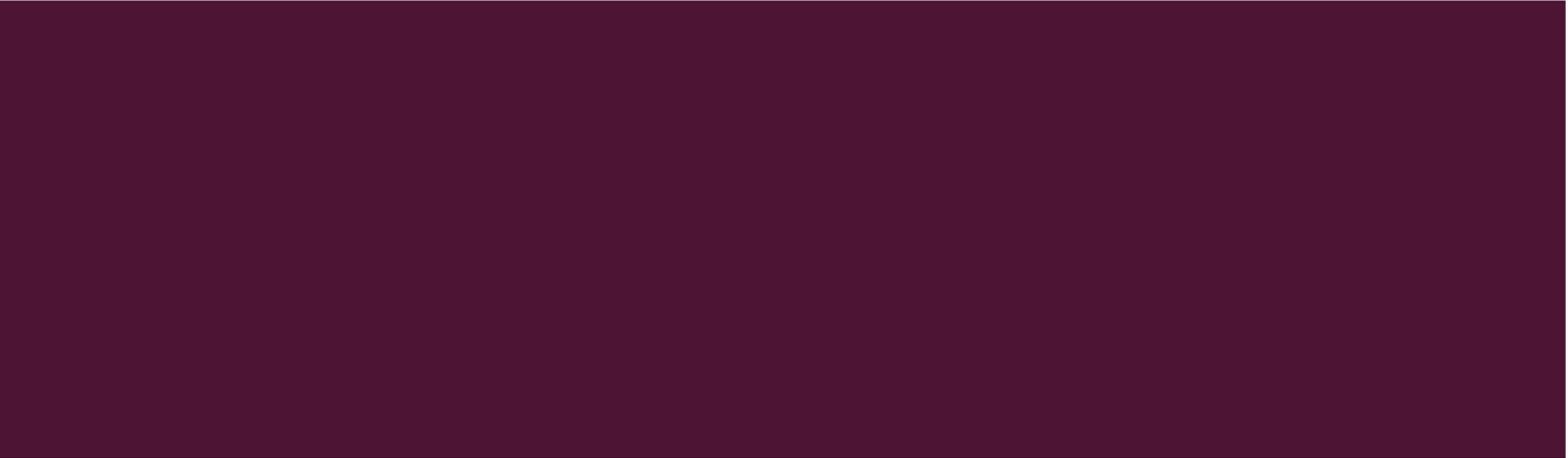
	1. LJ	2. LJ	Total
Betrieb:			
• Total Tage pro Woche	4	4	
Berufsfachschule:			
• Berufskennnisse A	120	100	220
• Berufskennnisse B	60	60	120
• Berufskennnisse C	40	40	80
• Berufskennnisse D	60	80	140
• Allgemeinbildung	40	40	80
• Sport	40	40	80
Berufsfachschule:			
• Total Lektionen pro Woche	9	9	720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

→ Durchlässigkeit zur verkürzten EFZ-Grundbildung gewährleistet.

PAUSE
(10 MIN.)



DIE DIGITALE UMGEBUNG



DIE DIGITALE UMGEBUNG (NEUE MEDIEN) AN DEN ÜK

- Lehrmittel als Hybridversion (Print und E-Book)
- Lernplattform Style-APP (eLearning, Praxisaufträge, Quizlet, Quiz, Videos, Trainingseinheiten, Arbeitsblätter etc.)
- Sinnvolle digitale Umgebung
- Tablets werden am Kursort zur Verfügung gestellt
- Smartphones
- QR-Codes (z. B. <https://www.umfrageonline.com>)
- Facebook, Instagram, Eigener Youtube Kanal

STYLE-APP

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

- Sie erhalten eine Aktivierungs-E-Mail nach dem Kauf des Fachbuches
- Sie melden sich nach der Aktivierung direkt auf der Lernplattform «Style» unter www.ap-style.ch an.
- Sie laden die «Style-App» im Google Play Store (Android) oder App Store (iOS) runter. Suchbegriff: «Styleapp»
- Nun haben Sie Zugriff auf alle eLearning Inhalte und das eBook.



Die neue STYLE - Lernplattform



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/Vorbereitungsauftrag

Schriftliche Prüfung (3. Lehrjahr)

- Wissens- und Verständnisfragen
- Praxisauftrag/Vorbereitungsauftrag

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)



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)**

PRAKTISCHES QUALIFIKATIONSVERFAHREN (QV)



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

Qualifikationsverfahren Detailhandelsfachleute – Variante 1

Vorgegebene praktische Arbeit (VPA)

Protokollraster gemäss den Vorgaben der schweizerischen Prüfungskommission im Detailhandel: <https://www.bds-fcs.ch/>

Prüfungsort		Kandidat/in-Nr.		Datum/Zeit	
Name		Vorname			
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. <u>BiVo</u>	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) oder Betreuen von Online-Shops (HKB F)	30'	18		30%	
2	1.3	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B)	20'	12		20%	

EBA

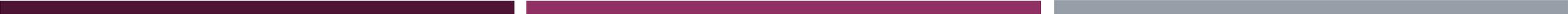
40' (70%)

20' (30%)

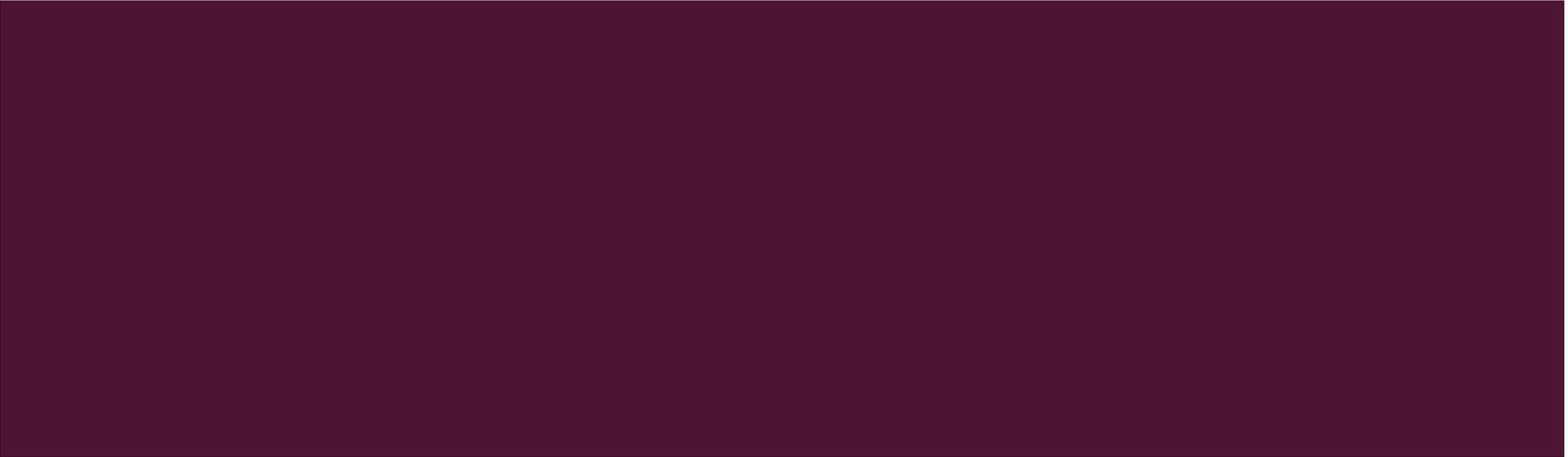
Gesamtnote*

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

FRAGEN?



VERSCHIEDENES



WEITERBILDUNGEN

- **Detailhandelsspezialist/in BP**

Nach der Überarbeitung der Grundbildungen im Detailhandel wird auch der Detailhandelsspezialist den aktuellen Arbeitsmarktanforderungen angepasst.

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

Neu! Nur im Detailhandel (Berufszweig)

- **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.

WICHTIGE UNTERLAGEN

- 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
- Lehrstellenportal auf unseren Webseiten

NÜTZLICHE LINKS

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

www.apmoebel.ch (Dokumente)

www.apparfumerie.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

- 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

- Arbeiten in der digitalen Umgebung
 - Unsere 5 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!*



