

Übersicht Praxisaufträge (Konvink) für das erste Lehrjahr / DHF EFZ

HKB	Praxisauftrag	Inhalte	Zeitperiode
A	Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten (2) <ul style="list-style-type: none"> • Kunden willkommen heissen • Anliegen aufnehmen 	LF 1 Kundenkontakt und Einkaufserlebnis gestalten <ul style="list-style-type: none"> • Wesentliche Aspekte des Erstkundenkontakts • Vertrauensvolle Atmosphäre und Kundenbedarfsanalyse • Die wichtigsten Aspekte für ein positives Einkaufserlebnis 	August 2023 – Oktober 2023
A	Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren (2) <ul style="list-style-type: none"> • Kundenbedürfnisse verstehen • Sortimentskenntnisse einsetzen 	LF 2 Verbale und nonverbale Kommunikation <ul style="list-style-type: none"> • Kundenbedürfnisse analysieren, Lösungen präsentieren 	Februar 2024 – April 2024
A	Verkaufsgespräche abschliessen und nachbearbeiten (3) <ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsgespräche verbessern • Einkaufserlebnisse beim Zahlungsvorgang schaffen • Kasse bedienen 	LF 3 Preisgestaltung und Zahlungsabwicklung umsetzen <ul style="list-style-type: none"> • Der Abschluss des Verkaufsgesprächs LF4 Verkaufsgespräch führen und abschliessen <ul style="list-style-type: none"> • Rechtliche Aspekte des Kaufvertrags 	Oktober 2023 – April 2024
B	Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess umsetzen (2) <ul style="list-style-type: none"> • Wareneingang abwickeln • Warenausgänge abwickeln 	LF 1 Handelswege & Lieferketten überblicken LF 2 Warenbewirtschaftungs- und Unternehmensabläufe erläutern <ul style="list-style-type: none"> • Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz 	August 2023 – Oktober 2023
B	Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren (1) <ul style="list-style-type: none"> • Warenpräsentation selbständig durchführen 	LF 3 Produkt- und Dienstleistungsplatzierung <ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsförderung Massnahmen und Werbung • Rechtliche Grundlagen der Preiskennzeichnungen • Diebstahl • Warenpräsentation umsetzen 	Februar 2024 – April 2024

C	<p>Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sich über Mitbewerber informieren • Verkaufsargumente formulieren 	<p>LF 1 Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen einbringen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quellen kennenlernen • Sortiment, Produkte und Dienstleistungen • Verkaufsargumente anwenden 	<p>August 2023 – Oktober 2023</p>
C	<p>Produkte der eigenen Branche bearbeiten oder Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Passende Dienstleistungen anbieten • Produkte bearbeiten und bereitstellen 	<p>LF 2 Ökologische Aspekte miteinbeziehen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rohstoffgewinnung und Herstellung • Transport und Lagerung von Produkten • Nutzung und Entsorgung von Produkten 	<p>Mai 2024 – Juli 2024</p>
D	<p>Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teamspirit leben • Arbeitsaufträge entgegennehmen 	<p>LF 1 Sich kompetent im beruflichen Umfeld bewegen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teamarbeit / Kommunikation / Meinung begründen • Unternehmensführung / Organisation Ihres Betriebes 	<p>November 2023 – Januar 2024</p>
D	<p>Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und neue Aufgaben übernehmen (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lerntechniken zielführend einsetzen • Aktiv an Standortgesprächen und Beurteilungen teilnehmen 	<p>LF 2 Berufliche Entwicklungen reflektieren und eigenständig vorantreiben</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lerntypen und Lerntechniken • Kompetenzen, Kompetenzbereiche und Kompetenzaufbau • Mit Veränderungen umgehen und Veränderungen mitgestalten 	<p>Februar 2024 – April 2024</p>

HKB Handlungskompetenzbereich
 LF Lernfeld