



Informationsabend für Eltern und Ausbildungsverantwortliche

.....

Detailhandelsfachfrau
Detailhandelsfachmann

Detailhandelsassistentin
Detailhandelsassistent

Sport
Imholz

Bürglen / Uri
imholzsport.ch



Monika von Euw-Imholz

Tanja Aschwanden, Berufsbildnerin

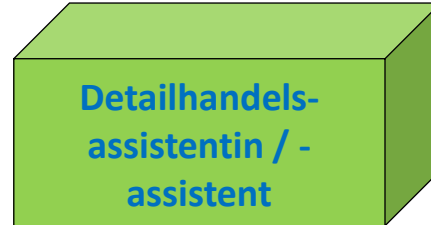
Ralph Baumann, Fachlehrperson Wirtschaft & Gesellschaft/ Schulischer Prüfungsleiter

EFZ*



Attest

EBA**



* eidgenössisches Fähigkeitszeugnis

** eidgenössischer Berufsattest

Detailhandelskenntnisse (DHF)

- Inhalt generelle Detailhandelskenntnisse
- Lernorte Schule und Betrieb
- Verantwortlich Bildung Detailhandel Schweiz

Allgemeine Branchenkunde (DHF & DHA)

- Inhalt gemeinsame Branchenkenntnisse
- Lernorte Schule und Betrieb
- Verantwortlich Branchengruppe

Spezielle Branchenkunde (üK) (DHF & DHA)

- Inhalt Spezifische Branchenkenntnisse
- Lernorte Überbetriebliche Kurse üK und Betrieb
- Verantwortlich Branche

Spezielle Branchenkunde (Lehrbetrieb) (DHF & DHA)

- Inhalt Leistungsziele gemäss Bildungsplan

Martina Ziegler
Anita Fröhlich

Sandra Gamma
Anita Fröhlich

Lehrbetriebe

Deutsch

Carolin Böhm

Toni Küng

– Ziel

mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeit in der lokalen Landessprache

Englisch

Paula Wyrsch

Sandra Gwerder

Manuela Arnold

– Ziel

mündliche und schriftliche Ausdrucksfähigkeit in der Fremdsprache

Wirtschaft

Michaela Fedier

Ralph Baumann

– Ziel

Umfassende grundlegende Kenntnisse

Gesellschaft

Michaela Fedier

Ralph Baumann

– Ziel

Grundlegende Kenntnisse (Allgemeinbildung)

Deutsch

- Ziel mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeit in der lokalen Landessprache

Manuela Arnold

Englisch

- Ziel mündliche und schriftliche Ausdrucksfähigkeit in der Fremdsprache

Paula Wyrsh

Wirtschaft

- Ziel Grundlegende Kenntnisse

Anita Fröhlich

Michaela Fedier

Gesellschaft

- Ziel Grundlegende Kenntnisse (Allgemeinbildung)

Michaela Fedier

Detailhandelspraxis

Martina Ziegler

- Inhalt Grundlegende Detailhandelskenntnisse
- Lernorte Schule und Betrieb
- Verantwortlich Bildung Detailhandel Schweiz

FIB (Fachkundige individuelle Begleitung)

diverse

- Ziel Zusätzliche unterstützende Lektionen in den Fächern Englisch, Detailhandelspraxis, Wirtschaft und Deutsch*

* Deutsch wird als freiwilliger Abendkurs durchgeführt

Unsere Detailhändler 2022+



...sind sich gegenüber
klug und kritisch



Mia und Tim, 18 Jahre,
frisch abgeschlossenes EFZ



...überzeugen mit
Betriebs- und
Fachkompetenz



...agieren im Arbeitsalltag
methodengestützt



...kommunizieren und
kooperieren professionell



...agieren mit detailhandelsspezifischen
Denk- und Handlungskonzepten

verkauf 2022+
vente, vendita



Ausgangslage

Umfassende Veränderungen am Arbeitsmarkt verursachen eine umfassende und erhebliche Anpassung der für die Berufsausübung erforderlichen Kompetenzen im Detailhandel.

Die Qualifikationsprofile bilden diese aktuell am Arbeitsmarkt nachgefragten Handlungskompetenzen ab.

Mit der Umsetzung des Projekts **Verkauf 2022+** wird eine konsequente Orientierung an diesen Handlungskompetenzen bei der Umsetzung an allen drei Lernorten verfolgt. Für die zielgerichtete Kompetenzentwicklung ist eine nachhaltige Lernortkooperation unabdingbar.

Handlungskompetenzen



Urner Wochenblatt

Samstag, 1. Oktober 2022 | 146. Jahrgang | Nr. 78 | AZ 6460 Altdorf | CHF 3.–

Ausbildung | Reform «Verkauf 2022+» verändert Unterricht der Lernenden am BWZ Uri im Detailhandel

Lehrpersonen stehen nun als Coach bereit

Kundschaft ist anspruchsvoller

Die aktuell noch geltenden Grundbildungen im Detailhandel wurden 2004 in Kraft gesetzt und seither zweimal leicht überarbeitet. Die Lernenden, die jetzt im zweiten oder dritten Ausbildungsjahr sind, werden im Jahr 2024 zum letzten Mal das Qualifikationsverfahren nach den alten Richtlinien abschliessen.

Grund für die nun vorgenommene Reform unter dem Titel «Verkauf 2022+» ist, dass sich die Anforderungen an die Berufsleute im Detailhandel stark verändert haben. Die moderne Kundschaft ist anspruchsvoller und besser informiert. Eine auf den Kundennutzen fokussierte, fachkompetente Beratung ist darum enorm wichtig. Mit der Totalrevision sollen die Berufsleute des Detailhandels fit für den Arbeitsmarkt der Zukunft gemacht werden. (e)

Coaches 1. Lehrjahr DHF/DHA




Manuela Arnold
Unterricht
Deutsch, Englisch
✉ E-Mail



Cornelia Gisler
Fachunterricht
Detailhandel
✉ E-Mail



Michaela Fedier-Blättler
Unterricht
Wirtschaft
✉ E-Mail



Sandra Gamma
Unterricht
Detailhandel
✉ E-Mail

Aufbau der Grundbildungen

Handlungskompetenzbereiche DHF & DHA

- a) **Kundenbeziehungen**
- b) **Bewirtschaften und Präsentieren**
- c) **Produkte- und Dienstleistungskennntnisse**
- d) **Kommunikation im Betrieb**

für DHF im 3. Lehrjahr (Schwerpunkt), nur im Betrieb
und ÜK:

- e) **Einkaufserlebnis** oder f) **Online-Shop**

Lernfelder	Referenz zu HK	Anzahl Lektionen
LF 1: Kundenkontakt und Einkaufserlebnis gestalten	a.1/a.2	40
LF 2: Verbale und nonverbale Kommunikation gestalten	a.1/a.2	30
LF 3: Preisgestaltung und Zahlungsabwicklung umsetzen	a.2/a.3	20
LF 4: Verkaufsgespräch führen und abschliessen	a.3	30
IVLS 5: In der regionalen Landessprache kommunizieren	a.1	20
IVFS 6: In einer Fremdsprache kommunizieren	a.1	20

IV = Integrierte Vermittlung

LS = Landessprache

FS = Fremdsprache

Allgemein Bildender Unterricht



Handlungskompetenzbereich «Allgemeinbildung» 40 Lektionen , davon	Handlungskompetenzbereich «Allgemeinbildung» 40 Lektionen , davon	Handlungskompetenzbereich «Allgemeinbildung» 80 Lektionen , davon
Thema 01 «Lehrbeginn und Portfolio» <i>Arbeit am Portfolio</i> 20 Lektionen	Thema 03 «Megatrends» <i>Arbeit am Portfolio</i> 14 Lektionen	Thema 06 «Lebenslanges Lernen und Portfolio» <i>Arbeit am Portfolio</i> 26 Lektionen
Thema 02 «Lebensgestaltung und soziale Beziehungen» <i>Arbeit am Portfolio</i> 20 Lektionen	Thema 04 «Mitgestaltungsmöglichkeiten in der Demokratie» <i>Arbeit am Portfolio</i> 12 Lektionen	Thema 03 «Megatrends» <i>Arbeit am Portfolio</i> 14 Lektionen
	Thema 05 «Kunst» <i>Arbeit am Portfolio</i> 14 Lektionen	Thema 04 «Mitgestaltungsmöglichkeiten in der Demokratie» <i>Arbeit am Portfolio</i> 12 Lektionen
		Thema 07 «Selbstständigkeit und Finanzen» <i>Arbeit am Portfolio</i> 28 Lektionen

Sport

Erziehung zum Sport

Fachkompetenz

Bewegungen lernen –
(Erwerben von Fertigkeiten und Wissen)

Erziehung im Sport

Selbst- und Sozialkompetenz

prosoziales Verhalten –
(Fairplay, Regeln, Kritikfähigkeit usw.)



Handlungskompetenzen

Fachkompetenz

Lernende bewältigen berufstypische Handlungssituationen zielorientiert, sachgerecht und selbstständig und können das Ergebnis beurteilen.

Detailhandelsfachfrauen und Detailhandelsfachmänner wenden die berufsspezifische Fachsprache und die (Qualitäts)Standards sowie Methoden, Verfahren, Arbeitsmittel und Materialien fachgerecht an. Das heisst sie sind fähig, fachliche Aufgaben in ihrem Berufsfeld eigenständig zu bewältigen und auf berufliche Anforderungen angemessen zu reagieren.

Methodenkompetenz

Lernende planen die Bearbeitung von beruflichen Aufgaben und Tätigkeiten und gehen bei der Arbeit zielgerichtet, strukturiert und effektiv vor.

Detailhandelsfachfrauen und Detailhandelsfachmänner organisieren ihre Arbeit sorgfältig und qualitätsbewusst. Dabei beachten sie wirtschaftliche und ökologische Aspekte und wenden die berufsspezifischen Arbeitstechniken, Lern-, Informations- und Kommunikationsstrategien zielorientiert an. Zudem denken und handeln sie prozessorientiert und vernetzt.

Sozialkompetenz

Lernende gestalten soziale Beziehungen und die damit verbundene Kommunikation im beruflichen Umfeld bewusst und konstruktiv.

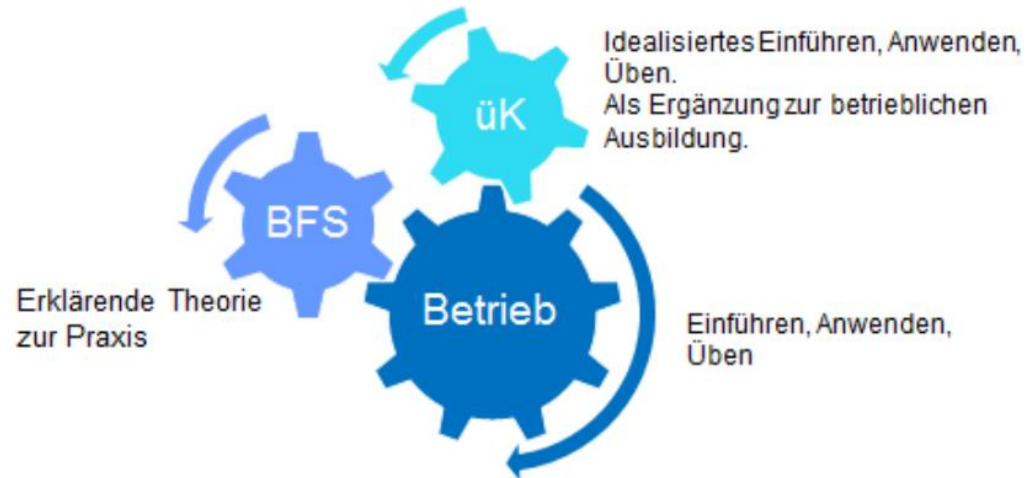
Detailhandelsfachfrauen und Detailhandelsfachmänner gestalten ihre Beziehungen zur vorgesetzten Person, im Team und mit der Kundschaft bewusst und gehen mit Herausforderungen in Kommunikations- und Konfliktsituationen konstruktiv um. Sie arbeiten in oder mit Gruppen und wenden dabei die Regeln für eine erfolgreiche Teamarbeit an.

Selbstkompetenz

Lernende bringen die eigene Persönlichkeit und Haltung als wichtiges Werkzeug in die beruflichen Tätigkeiten ein.

Detailhandelsfachfrauen und Detailhandelsfachmänner reflektieren ihr Denken und Handeln eigenverantwortlich. Sie sind bezüglich Veränderungen flexibel, lernen aus den Grenzen der Belastbarkeit und entwickeln ihre Persönlichkeit weiter. Sie sind leistungsbereit, zeichnen sich durch ihre gute Arbeitshaltung aus und bilden sich lebenslang weiter.

Zusammenarbeit der Lernorte



Allgemein

Schwerpunkt

	1. Lehrjahr			2. Lehrjahr			3. Lehrjahr		
	Betrieb	BFS	ÜK	Betrieb	BFS	ÜK	Betrieb	BFS	ÜK
A: Gestalten von Kundenbeziehungen									
a1: Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten	■	■							
a2: Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren	■	■		■	■				
a3: Verkaufsgespräch abschliessen und nachbearbeiten	■	■		■	■				
a4: Kundenanfragen im Detailhandel auf verschiedenen Kanälen bearbeiten				■	■				
a5: Kundenbindung für den Detailhandel über unterschiedliche Kanäle aufbauen und pflegen					■		■	■	
a6: In anspruchsvollen Kundensituationen im Detailhandel kommunizieren					■		■	■	
B: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen									
b1: Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess umsetzen	■	■		■	■				
b2: Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren	■	■			■				
b3: Betriebsrelevante Kennzahlen, Kundendaten und Informationen bearbeiten				■	■		■	■	
C: Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen									
c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren	■	■	*						
c2: Produkte der eigenen Branche bearbeiten und Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen	■		*						
c3: Aktuelle Entwicklungen in der eigenen Branche erkennen und in den Arbeitsalltag integrieren				■	■	*			
D: Interagieren im Betrieb und in der Branche									
d1: Informationsfluss im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen				■	■				
d2: Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten	■	■		■	■				
d3: Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und neue Aufgaben übernehmen	■	■		■	■				
d4: Eigene Arbeiten im Detailhandel organisieren und koordinieren				■	■				
d5: Teilaufgaben im eigenen Verantwortungsbereich delegieren					■		■	■	
E: Gestalten von Einkaufserlebnissen									
e1: Anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche im Detailhandel führen					■		■		■
e2: Produkte- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten im Detailhandel gestalten					■		■		■
e3: Kundenanlässe und Verkaufspromotionen mitgestalten					■		■		■
F: Betreuen von Online-Shops									
f1: Artikeldaten für den Online-Shop pflegen					■		■		■
f2: Daten zu Onlineverkäufen und Kundenverhalten auswerten					■		■		■
f3: Warenpräsentation und Abläufe im Online-Shop betreuen					■		■		■



Betrieb (Aufbau von Handlungswissen & Routine)



BFS (Aufbau von Grundlagenwissen & Fertigkeiten)



ÜK (Spezialisierung Produkte und Dienstleistungen, *gem. Rahmenlehrplan ÜK – 1. Und 2. LJ)

	1. Lehrjahr			2. Lehrjahr		
	Betrieb	BFS	üK	Betrieb	BFS	üK
A: Gestalten von Kundenbeziehungen						
a1: Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten						
a2: Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren						
a3: Verkaufsgespräch abschliessen und nachbearbeiten						
a4: Kundenanfragen im Detailhandel auf verschiedenen Kanälen bearbeiten						
B: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen						
b1: Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess unter Anleitung umsetzen						
b2: Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel unter Anleitung kundenorientiert präsentieren						
b3: Betriebsrelevante Kundendaten und Informationen unter Anleitung nutzen						
C: Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen						
c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren						
c2: Produkte der eigenen Branche bearbeiten und Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen						
c3: Aktuelle Entwicklungen in der eigenen Branche erkennen und unter Anleitung in den Arbeitsalltag integrieren						
D: Interagieren im Betrieb und in der Branche						
d1: Informationsfluss im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen						
d2: Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten						
d3: Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und unter Anleitung neue Aufgaben übernehmen						
d4: Eigene Arbeiten im Detailhandel unter Anleitung organisieren						

Legende



Betrieb (Aufbau von Handlungswissen & Routine)



BFS (Aufbau von Grundlagenwissen & Fertigkeiten)



üK (Spezialisierung Produkte & Dienstleistungen; * gem. branchenspezifischem üK-Rahmenprogramm)

Die Lektionentafel EFZ «Detailhandelsfachleute»

	1. LJ	2. LJ	3. LJ	Total
Betrieb:				
• Total Tage pro Woche	3.5	3	4	
Berufsfachschule:				
• Berufskennntnisse HKB A	160	160	80	400
• Berufskennntnisse HKB B	80	120	80	280
• Berufskennntnisse HKB C	80	80	0	160
• Berufskennntnisse 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	



Die Lektionentafel EBA

«Detailhandelsassistent/innen»

	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	





Gestalten von Kundenbeziehungen

A



- Lernfeld 1: Kundenkontakt und Einkaufserlebnis gestalten
- Lernfeld 2: Verbale und nonverbale Kommunikation gestalten
- Lernfeld 3: Preisgestaltung und Zahlungsabwicklung umsetzen
- Lernfeld 4: Verkaufsgespräch führen und abschliessen



Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen

B



- Lernfeld 1: Handelswege und Lieferketten überblicken
- Lernfeld 2: Warenbewirtschaftungs- und Unternehmensabläufe erläutern
- Lernfeld 3: Produkt- und Dienstleistungsplatzierung erfolgreich und sicher gestalten



Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkt- und Dienstleistungskennnissen

C



- Lernfeld 1: Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen einbringen
- Lernfeld 2: Ökologische Aspekte miteinbeziehen



Interagieren im Betrieb und in der Branche

D



- Lernfeld 1: Sich kompetent im beruflichen Umfeld bewegen
- Lernfeld 2: Berufliche Entwicklung reflektieren und eigenständig vorantreiben



Grundlagenwissen 1. Lehrjahr: Detailhandelsfachmann/Detailhandelsfachfrau EFZ

Übersicht

Wissensbausteine EFZ Lehrjahr 1

Hier finden Sie alle Wissensbausteine zum ersten Lehrjahr. Klicken Sie auf ein und erhalten Sie die Grunddaten zum Wissensbaustein.

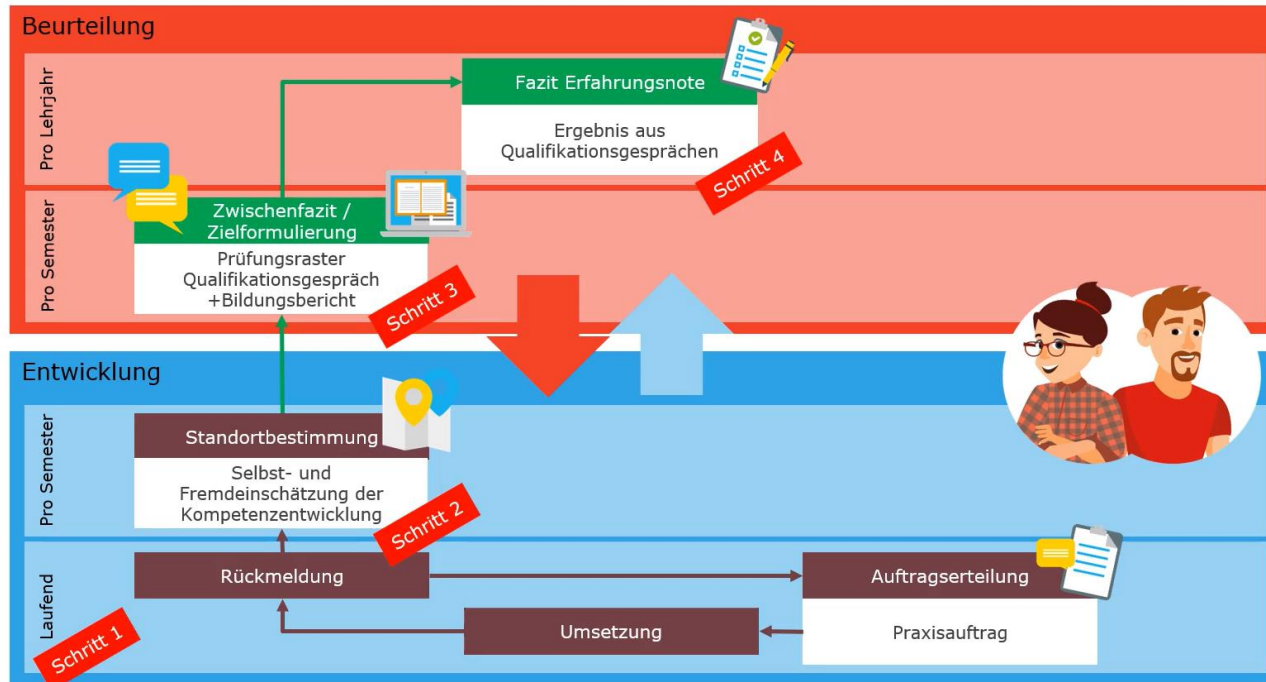
Wissensbaustein

Kundenkontakt und Einkaufserlebnis gestalten [LF1/HRB A]

Wissensbaustein

Verbale und nonverbale Kommunikation gestalten [LF2/HRB A]

Ausbildungssystem des Lernorts Betrieb





Bildungsbericht Detailhandelsfachfrau/Detailhandelsfachmann EFZ

In der Bildungsverordnung, Abschnitt 7, ist festgehalten, dass die Berufsbildnerin oder der Berufsbildner den Bildungsstand der lernenden Person – insbesondere gestützt auf die Lerndokumentation – festhält und mit ihr am Ende jedes Semesters bespricht.

Eckdaten:

Lehrbetrieb:

Lernende Person:

Lehrberuf: Detailhandelsfachfrau/Detailhandelsfachmann EFZ

Verantwortlich für die Ausbildungsperiode:

Semester: 1 2 3 4 5 6

Detailhandelsassistent EBA

die Berufsbildnerin oder der Berufsbildner
tützt auf die Lerndokumentation – festhält

,



Die üK-Blöcke

üK-Tage EBA und EFZ

- 6 Tage im 1. Lehrjahr (HKB C)
- 4 Tage im 2. Lehrjahr (HKB C)

Zusätzliche üK-Tage EFZ (Schwerpunkt)

- 4 Tage im 3. Lehrjahr (HKB E oder F)



Überbetriebliche Kurse (ÜK)





ASMAS Sportfachhandel Schweiz
ASMAS Commerce de sport Suisse

Überbetriebliche Kurse „Sportartikel“

Block 3/2020
Klasse LUL1801-3

Felicia Gaggiotti
Imholz Sport AG, Bürglen UR



Postfach, 3001 Bern, Gutenbergstrasse 6, 3011 Bern,
Telefon 031 381 93 94, E-Mail info@asmas.ch, www.sportbiz.ch

Berufs- und Weiterbildungszentrum Uri



Guten Tag Frau Gaggiotti

Der dritte und somit letzte Kursblock Ihrer Überbetrieblichen Kurse (ÜK) findet schon bald statt. Die Kurstage sind ein Teil Ihrer Ausbildung und der Besuch ist damit obligatorisch! Sollte der ÜK-Unterricht auf einen Schultag fallen, hat der ÜK-Kurs Priorität.

In diesem Programm finden Sie alle wichtigen Informationen, wie Ort, Datum, Kurszeiten, Anfahrtsplan und Klassenliste.

Bitte bringen Sie folgendes zu den Kursen mit:

- > **Lehrmittel „Branchenkunde Sportartikel“**
- > **Block und Schreibutensilien**

Bitte beachten: Für die Verpflegung sind Sie selber verantwortlich.

Wir freuen uns, Ihnen wichtige und interessante Informationen der Sportartikelwelt weitergeben zu dürfen. Gerne stehen wir Ihnen bei Fragen und für weitere Informationen zur Verfügung.

Sportliche Grüsse

A S M A S



Larissa Leiser

Schulungsprogramm Block 3, Klasse LUL1801-3

Block 3 (5. Semester) August - September → 2 Tage à 9 Lektionen				
Datum	Thema		Lektionen	Lehrmittel
Dienstag, 18. August 2020 Referent: Joe Purtschert Raum-Nr.: 102/103	Hartwaren	Bike	5 Lektionen	Seite: 117
		Sportuhren / Fitnessgeräte	3 Lektionen	Seite: 127 Seite: 133
	Test	1 Lektion		
Donnerstag, 03. September 2020 Referent: Joe Purtschert Raum-Nr.: 102/103	Hartwaren	Bergsport	4 Lektionen	Seite: 23
		Langlauf Langlaufschuhe	1 Lektion 1 Lektion	Seite: 88 Seite: 209
	Sportschuhe	Sportnahrung	2 Lektionen	Seite: 138
	Besprechung		1 Lektion	

Schulisches Qualifikationsverfahren - QV



Bestehensnormen Detailhandelsfachleute

Qualifikationsbereiche

Vorgegebene Praktische
Arbeit (VPA) 90 Min.
30 %
FALLNOTE

Berufskennnisse
30 %

ABU
10 %

Erfahrungsnote
30 %
Praxis 25 % – BS 50 % –
üK 25 %

Mindestens
Note 4.0 oder höher

+

Gesamtnote
Mittelwert Note 4.0 oder höher

Bestehensnormen Detailhandelsassistent/-in

Qualifikationsbereiche

Vorgegebene Praktische
Arbeit (VPA) 60 Min.
30 %
FALLNOTE

Berufskennnisse
30 %

ABU
10 %

Erfahrungsnote
30 %
Praxis 25 % – BS 50 % –
üK 25 %

Mindestens
Note 4.0 oder höher

+

Gesamtnote
Mittelwert Note 4.0 oder höher

Qualifikationsverfahren im Betrieb



Position	Handlungskompetenzbereiche	Gewichtung	
		AP Automobil After-Sales Ländi Lebensmittel	Übrige AP
1	Gestalten von Kundenbeziehungen Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen	35 %	50 %
2	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen	35 %	20 %
3	Gestalten von Einkaufserlebnissen oder Betreuen von Online-Shops	30 %	30 %

Wichtige Internetseiten



Herzlich willkommen
im Berufs- und Weiter-
bildungszentrum Uri

Digital

Digitalkompetenzen gehören in der heutigen Informationsgesellschaft zu den Schlüsselqualifikationen der Lernenden.

[> mehr](#)

Weiterbildung

weiter.lernen

Wer sich weiterbildet, hat mehr Chancen und bessere Aussichten auf dem Arbeitsmarkt.

[> mehr](#)

Bäuerinnenschule

An der Bäuerinnenschule Gurtellen erhalten jeweils achtzehn Frauen und Männer eine vielseitige und praxisnahe Ausbildung.

[> mehr](#)

QV-Rechner Detailhandelsfachleute
Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für diese Tabelle.

Sie können nur in die weissen Notenfelder schreiben!

QV 2021

Qualifikationsbereiche	Erfahrungsnoten						Prüfungsnoten	Fachnote	Noten- auswei-
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester			
Betrieblicher Teil									
1 Praktische Arbeiten (dreifach)									
1.1 Praktische Prüfung (50%)									
1.2 Beurteilung durch Lehrbetrieb (20%)									
1.3 Beurteilung durch ABK (10%)									
1.4 Beurteilung überbetriebliche Kurse (20%)									
2 Detailhandelskenntnisse (einfach)									
2.1 Prüfung schriftlich									
2.2 Erfahrungsnote (3-6 Semester)									
Gewichteter Mittelwert: Betrieblicher Teil									
Schulischer Teil									
3 Lokale Landessprache (einfach)									
3.1 Prüfung schriftlich									
3.2 Prüfung mündlich									
3.3 Erfahrungsnote (3-6 Semester)									
4 Fremdsprache (einfach)									
4.1 Prüfung schriftlich									
4.2 Prüfung mündlich									
4.3 Erfahrungsnote (3-6 Semester)									
Gewichteter Mittelwert: Schulischer Teil									
Gewichteter Mittelwert: Praktische Arbeiten zählt dreifach									
Gewichteter Mittelwert: Schulischer Teil									
Qualifikationsbereich									

Wichtige Internetseiten



☰

**BDS
FCS**

Bildung Detailhandel
Schweiz

Sie als Fachperson Eine Ausbildung für dich

- [BDS-Lernmedien bestellen >](#)
- [Info/Com Verkauf 2022+ >](#)
- [Praxisaufträge EFZ >](#)
- [Praxisaufträge EBA >](#)

Fragen, Diskussion



Herzlichen Dank



Apéro

