wirtschaftsschule thun

WIRTSCHAFTSSCHULE THUN

INFOTREFF 01/23 – 22. NOVEMBER 23

HERZLICH WILLKOMMEN

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe schweiz

Programm

- **Informationen der Schule**
  - Anlässe – Verkaufsmeisterschaften / Partnertage / Wintersporttage / Teamevent
  - Abschlussprüfungen 2024
- **Reform verkauf2022+**
  - Unterrichtsplanung – Rückblick und Ausblick, Schnittstelle EFZ – EBA, Erweiterte Allgemeinbildung (EA-Kurse), Lernmedien – Konvink
  - Qualifikationsverfahren 2024 – 1. Abschlussprüfungen DHA
  - Rückmeldungen aus dem Mittelschul- und Berufsbildungsamt
  - Ausbildung im Lehrbetrieb – Ihre Rückmeldung / Austausch
- **Spezielle Fragestellungen**

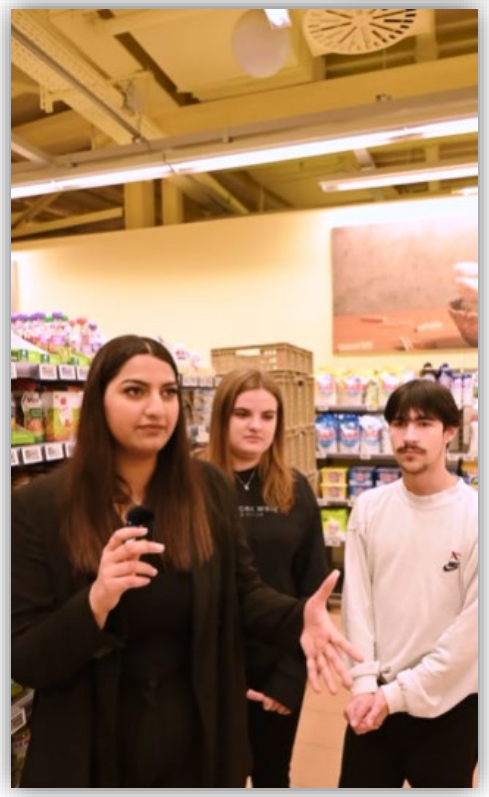
Anlässe der WST

wirtschaftsschule thun

Partnertage (2. Lehrjahre DHF & DHA)

DHF Montag, 13. November 2023

DHA Dienstag, 14. November 2023



https://www.instagram.com/p/Cz3DB1ctMFQ/

Anlässe der WST

wirtschaftsschule thun

Verkaufsmeisterschaften (2. Lehrjahre DHF)

Schulhausmeisterschaften Januar 2024 bis März 2024

Regionale Meisterschaften, bsd-bern: Freitag, 28. Juni 24

Nationale Meisterschaften – Termin und Ort noch offen

Anlässe der WST

wirtschaftsschule thun

Schneesporttag (2. Lehrjahre DHF/DHA)

Montag, 22. Januar 2024

Anlässe der WST

wirtschaftsschule thun

Teamevent (1. Lehrjahre DHF)

Montag, 29. April 2024

Die Lernenden erarbeiten und erfahren die Erfolgsfaktoren eines Teams

Abschlussprüfungen 2024

wirtschaftsschule thun

Noteneingabe Erfa Betrieb / Erfa ÜK
15. März

Termine betriebliche Prüfungen
KW 17 – 21 (22.4. – 24.5.24)

Unterrichtseinstellung
Thun: Mo, 3. bis Fr, 14. Juni
Gstaad: Mo, 3. bis Fr, 7. Juni

Termine schulische Prüfungen
schriftlich DHA: Dienstag, 4. Juni
schriftlich DHF: Mittwoch, 5. Juni
mündlich DHA und DHF: 3. bis 12. Juni

Schlussfeier
Mittwoch, 26. Juni, 20 Uhr, KKThun

Reform verkauf2022+ Unterrichtsplanung – Rückblick und Ausblick

Handlungskompetenzorientiert und fachbereichsübergreifend

Unsere Neuheit

Sie sind Inhaber:in eines mittelgrossen Detailhandelsunter-nehmen. Die Wahl der Branche und Ihrer Betriebsform stehen Ihnen frei.

Erfinden Sie ein **neues Produkt**, welches **in Ihr Sortiment passt** und beschreiben Sie wie die **Phase der Einführung** und **des Wachstums** umgesetzt werden.

Die Lernenden zeigen an einem neuen Produkt auf, wie die **Produktlebensphasen** „Einführung“ und „Wachstum“ konkret und realistisch unter Einsatz des Vorwissens aus dem 1.Lehrjahr umgesetzt werden.

Reform verkauf2022+ Unterrichtsplanung Rückblick und Ausblick

- Anforderungen EBA
- Schnittstelle EBA – EFZ - EBA
- Kurse erweiterte Allgemeinbildung
- Klassen 3. Lehrjahr EFZ
- Lernmedien Konvink

Elemente des Qualifikationsverfahrens

wirtschaftsschule thun

Während der Grundbildung	Am Ende der Grundbildung	Gewichtung
	Betriebliche Abschlussprüfung (= Fallnote)	**30%**
	Schulische Abschlussprüfung • Berufskenntnisse • Allgemeinbildung	**30%** Berufskenntnisse **10%** Allgemeinbildung
Erfahrungsnoten Betrieb Berufsfachschule • Berufskenntnisse • Allgemeinbildung Überbetriebliche Kurse		**30%** • Betrieb 25% • BFS 50% • üK 25%

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe schweiz

Erfahrungsnoten EBA / EFZ

wirtschaftsschule thun

1. Lehrjahr

Betrieblicher Kompetenznachweis 1

Berufs-kenntnisse 1

Berufs-kenntnisse 2

Allgemein-bildung 1

Allgemein-bildung 2

Überbetrieblicher Kurs Kompetenznachweis 1

2. Lehrjahr

Betrieblicher Kompetenznachweis 2

Berufs-kenntnisse 3

Berufs-kenntnisse 4

Allgemein-bildung 3

Selbständige Vertiefungsarbeit

Überbetrieblicher Kurs Kompetenznachweis 2

3. Lehrjahr

Betrieblicher Kompetenznachweis 3

Berufs-kenntnisse 5

Berufs-kenntnisse 6

Allgemein-bildung 5

Selbständige Vertiefungsarbeit mit Prüfung

Überbetrieblicher Kurs Kompetenznachweis 3

Schulische Abschlussprüfungen

wirtschaftsschule thun

	Position 1 HKB A: Gestalten von Kundenbeziehungen (50 %)	Position 2 HKB B: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (25 %)	Position 3 HKB D: Interagieren im Betrieb und in der Branche (25 %)
Mündlich	**Gesprächsanalyse** (20 Minuten) **Rollenspiel (Fremdsprache)** (20 Minuten EFZ, 10 Minuten EBA)	**Erfolgskritische Situation** (10 Minuten)	**Erfolgskritische Situation** (10 Minuten)
Mündlich	**Präsentation** (10 Minuten nur EBA)		
Schriftlich	**Handlungssimulation** (20 Minuten)	**Handlungssimulation** (20 Minuten)	**Handlungssimulation** (20 Minuten nur EFZ)
Schriftlich			**Postkorb** (20 Minuten nur EBA)

Schulische Abschlussprüfungen

Beispiel Gesprächsanalyse

Schulische Abschlussprüfungen

Beispiel Handlungssimulation

wirtschaftsschule thun

Handlungssimulation 1: Liefer- und Montageservice beim Waschmaschinenkauf

Sie arbeiten in einem Elektrofachgeschäft. Eine Kundin hat sich für den Kauf einer Waschmaschine entschieden. Sie stehen gerade gemeinsam mit ihr vor dem Modell «Schneeweiss», als sie sagt: *«Gut, dann nehme ich diese hier. Hier stimmt für mich einfach das Preis-Leistungs-Verhältnis.»*

Ihr Unternehmen bietet einen Liefer- und Montageservice an. Für CHF 250 würden Sie die Waschmaschine am darauffolgenden Tag liefern und montieren.

a) Wann und wie weisen Sie die Kundin auf diesen Service hin?

.....

.....

.....

.....

.....

b) Stellen Sie sich vor, die Kundin sagt Folgendes, nachdem Sie sie auf das Angebot hingewiesen haben: *«Das scheint mir relativ teuer. Ich glaube, ich leihe mir einen Lieferwagen und hole das Gerät selbst bei Ihnen ab.»* Was antworten Sie der Kundin?

.....

.....

.....

.....

.....

Schulische Abschlussprüfungen

wirtschaftsschule thun

Beispiel Erfolgskritische Situation

Sie arbeiten in einem Lebensmittelgeschäft und haben gerade eine Milchlieferung entgegengenommen. Die Lieferung enthielt 40 Milchpackungen (vgl. Abbildung). Da es sich um verderbliche Ware handelt, haben Sie die Ware sogleich versorgt. Im Verkaufsregal war Platz für 19 Packungen. Die restlichen 21 Packungen haben Sie in den Kühlschrank ins Lager gestellt. Als Sie ca. eine Stunde später am Verkaufsregal mit den Milchpackungen vorbeigehen, stellen Sie fest, dass aus einer Packung Milch ausgelaufen ist. Sie sehen sich die Verpackung genauer an und entdecken, dass der Plastikdeckel leicht geöffnet ist. Sie sehen sich die anderen Packungen an. Zwei wurden bereits verkauft. Bei 7 der noch verbleibenden 17 Packungen weist der Verschluss ein ähnliches Problem auf.

Quelle: Adobe Stock (2023)

Wie reagieren Sie in dieser Situation? Welche Massnahmen ergreifen Sie?

Schulische Abschlussprüfungen

wirtschaftsschule thun

Beispiel Postkorb

Ausgangslage

Stellen Sie sich vor, Sie arbeiten in einem grossen Baumarkt in der Lichtabteilung. Ihr Team besteht aus:

- Herbert, erfahrener und langjähriger Mitarbeiter
- Monika, Berufsbildnerin und Abteilungsleiterin
- Martin, neuer junger Mitarbeiter

Heute ist Freitag, der 10. April. Sie kommen wie immer um 7.30 Uhr ins Büro und finden in Ihrer Agenda folgendes Tagesprogramm:

- 7.30–8.00 Uhr: Den aktuellen Warenbestand prüfen
- 8.00–8.30 Uhr: Bestellliste erstellen
- 9.00–9.30 Uhr: Warenannahme
- 9.30–10.30 Uhr: Neue Ware einräumen
- 11.00–12.00 Uhr: Reinigungs- und Aufräumarbeiten im Lager
- 12.00–13.30 Uhr: Mittagspause
- 13.30–16.00 Uhr: Kasse
- 16.00–17.00 Uhr: Aufräumen, Kundenberatung

Ausserdem sind Sie heute für den Bürodienst eingeteilt. Sie sind für die telefonischen und schriftlichen Kundenanfragen zuständig. Sie sehen, dass schon zwei Kunden-E-Mails eingegangen sind (Beilage 1 und Beilage 2).

Als Sie diese gerade bearbeiten wollen, bemerken Sie die Notiz, die Ihnen Ihr Kollege Herbert am Schreibtisch hinterlassen hat (Beilage 3).

In diesem Moment klingelt bereits das Telefon. Ein Kunde fragt, ob die im Katalog angekündigten Lampen schon eingetroffen sind. Sie versprechen dem Kunden, ihn später zurückzurufen, wenn Sie die Lieferung kontrolliert haben. Aber spätestens gegen Mittag würden Sie sich bei ihm melden.

Das Telefon klingelt erneut. Eine Kundin möchte wissen, ob und welche Lichterketten Sie im Sortiment haben. Sie versprechen, ihre Anfrage zu klären und sie ebenfalls zurückzurufen.

Schliesslich kommt auch noch Martin zu Ihnen und bittet Sie um Unterstützung. Er hat einen Kunden mit Gutschein an der Kasse stehen, weiss aber nicht, wie er diesen verbuchen muss.

Beilage 1: E-Mail von Kunde 1

From: Thomas Heiss [mailto: t.heiss@info.ch]
Sent: gestern; 19:20 Uhr
To: Empfänger
Subject: Bestellung

Guten Tag

Ich habe auf Ihrer Website gesehen, dass Sie neue Energiesparlampen im Sortiment haben. Ich möchte daher gerne eine schriftliche Bestellung in Auftrag geben:
- 100 Stück Leuchtmittel der Klasse AA1 à 100 Watt
- 50 Stück Leuchtmittel der Klasse AA1 à 70 Watt
- 150 Stück Leuchtmittel der Klasse AA1 à 40 Watt

Vielen Dank und mit freundlichen Grüssen
Thomas Heiss

P.S.: Gibt es eigentlich einen Rabatt, wenn ich solch grosse Mengen bestelle?

Beilage 2: E-Mail von Kundin 2

From: Lara Kuhn [mailto: l.kuhn@halo.ch]
Sent: heute; 07:30 Uhr
To: Empfänger
Subject: Rückgabe und Gutschrift

Guten Tag

Ich habe bei Ihnen letzte Woche eine neue Lampe gekauft. Bei der Montage ist mir aufgefallen, dass der Lampenschirm beschädigt ist. Ich bringe Ihnen heute noch gegen 17.00 Uhr die Lampe zurück. Ist es möglich, dass Sie mir eine Gutschrift ausstellen? Bitte geben Sie mir noch kurz Bescheid, an wen ich mich wenden soll.

Mit freundlichen Grüssen
Lara Kuhn

Beilage 3: Notiz des Kollegen Herbert

Hoi du

Mir ist am Freitag mein PC abgestürzt und ich konnte die letzte telefonische Kundenbestellung nicht mehr bearbeiten. Kannst du das für mich übernehmen? Die Ware sollte so schnell wie möglich bestellt werden, da der Kunde Druck macht. Ruf mich bitte kurz an, wenn du am PC sitzt. Dann kann ich dir alles erklären.

Gruss, Herbert

Betriebliche Abschlussprüfungen EBA

wirtschaftsschule thun

Position 1
HKB A + C

Variante 1:
Kundengespräch
(40 Minuten, 70% EBA)

Variante 2*:
Kundengespräch
(30 Minuten, 50% EBA)

Position 2
HKB B

Variante 1: Fachgespräch
(20 Minuten, 30% EBA)

Option 1** | Option 2**

Variante 2*: Fachgespräch
(30 Minuten, 50% EBA)

Option 1** | Option 2**

* Variante 2 betrifft die A+P Automobil After-Sales, Landi und Lebensmittel

** Die Option (mit oder ohne Vorbereitungsauftrag) wird von der jeweiligen A+P für alle Betriebe und für beide Schwerpunkte gewählt

https://www.bds-fcs.ch/de/Grundbildung/Qualifikationsverfahren

Betriebliche Abschlussprüfungen EBA

wirtschaftsschule thun

Variante 1 (alle Branchen ohne Landi, Lebensmittel, Automobil After-Sales)

Teil	Prüfungsbereiche	Zeit	Punkte	Erreichte Punkte	Note
1.1	**Kundenbeziehungen (HKB A+C)**				
	Einstieg: Ersten Kundenkontakt geeignet gestalten	40'	6		
	Information 1: Kundenbedürfnis analysieren und Lösungen präsentieren		6		
	Information 2: Kund/innen überzeugend beraten		6		
	Abschluss: Verkaufsabschluss professionell gestalten		6		
	Übergreifend: Mit Kund/innen professionell umgehen		6		
1.2	**Option 1: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B) - Eigene Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation gestalten**				
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Kundenorientiert präsentieren	20'	3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Präsentation vorbereiten		3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Vorgehen nachvollziehbar begründen		3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Plausibel vorgehen in kritischen Situationen		3		
	Option 2: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B) - Bestehende Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation analysieren				
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation analysieren	20'	3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Verbesserungen vorschlagen		3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Stärken und Schwächen von Verbesserungen nachvollziehbar begründen		3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Plausibel vorgehen in kritischen Situationen		3		

Umrechnungstabelle / Notenskala

	Teil 1.1	Teil 1.2
6	29 – 30	12
5.5	26 – 28	11
5	23 – 25	9 – 10
4.5	20 – 22	8
4	17 – 19	7
3.5	14 – 16	6
3	11 – 13	5
2.5	8 – 10	3 – 4
2	5 – 7	2
1.5	2 – 4	1
1	0 – 1	0

Betriebliche Abschlussprüfungen EBA

wirtschaftsschule thun

Variante 2 (Landi, Lebensmittel, Automobil After-Sales)

Teil	Prüfungsbereiche	Zeit	Punkte	Erreichte Punkte		Note
1.1	**Kundenbeziehungen (HKB A+C)**					
	Einstieg: Ersten Kundenkontakt geeignet gestalten	30′	3			
	Information 1: Kundenbedürfnis analysieren und Lösungen präsentieren *(zählt doppelt)*		3	x2		
	Information 2: Kund/innen überzeugend beraten *(zählt doppelt)*		3	x2		
	Abschluss: Verkaufsabschluss professionell gestalten		3			
	Übergreifend: Mit Kund/innen professionell umgehen		3			
1.2	**Option 1: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B) - Eigene Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation gestalten**					
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Kundenorientiert präsentieren	30′	3			
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Präsentation vorbereiten *(zählt doppelt)*		3	x2		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Vorgehen nachvollziehbar begründen *(zählt doppelt)*		3	x2		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Plausibel vorgehen in kritischen Situationen *(zählt doppelt)*		3	x2		
	Option 2: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B) - Bestehende Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation analysieren					
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation analysieren	30′	3			
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Verbesserungen vorschlagen *(zählt doppelt)*		3	x2		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Stärken und Schwächen von Verbesserungen nachvollziehbar begründen *(zählt doppelt)*		3	x2		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Plausibel vorgehen in kritischen Situationen *(zählt doppelt)*		3	x2		

Umrechnungstabelle / Notenskala

	Teil 1.1	Teil 1.2
6	20 – 21	20 – 21
5.5	18 – 19	18 – 19
5	16 – 17	16 – 17
4.5	14 – 15	14 – 15
4	12 – 13	12 – 13
3.5	10 – 11	10 – 11
3	8 – 9	8 – 9
2.5	6 – 7	6 – 7
2	4 – 5	4 – 5
1.5	2 – 3	2 – 3
1	0 – 1	0 – 1

Betriebliche Abschlussprüfungen EFZ

wirtschaftsschule thun

Position 1
HKB A + C

Variante 1: Kundengespräch
(40 Minuten,
50% EFZ

Variante 2*: Kundengespräch
(30 Minuten,
35% EFZ

Position 2
HKB B

Variante 1: Fachgespräch
(20 Minuten,
20% EFZ

Option 1** | Option 2**

Variante 2*: Fachgespräch
(30 Minuten,
35% EFZ

Option 1** | Option 2**

Position 3 (30%)

HKB E: (Einkaufserlebnisse)

Variante 1: Anspruchsvolles Kundengespräch***
(20 Minuten)

Variante 2*: Anspruchsvolles Kundengespräch***
(10 Minuten)

Variante 1: Praxisaufgabe
(10 Minuten)

Variante 2*: Praxisaufgabe
(20 Minuten)

ODER

HKB F: (Online-Shops)

1. Praxisaufgabe
(15 Minuten)

2. Praxisaufgabe
(15 Minuten)

* Variante 2 betrifft die A+P Automobil After-Sales, Landi und Lebensmittel
** Die Option (mit oder ohne Vorbereitungsauftrag) wird von der jeweiligen A+P für alle Betriebe und für beide Schwerpunkte gewählt
***Im Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen» erfolgt die Umsetzung des anspruchsvollen Kundengesprächs gleich im Anschluss an die Position 1 (insgesamt. 60 bzw. 40 Min. Kundengespräch)

Betriebliche Abschlussprüfungen EFZ

wirtschaftsschule thun

Variante 1 (alle Branchen ohne Landi, Lebensmittel, Automobil After-Sales)

Teil	Prüfungsbereiche	Zeit	Punkte pro Beurteilungs-kriterium	Erreichte Punkte	Note
1.1	**Kundenbeziehungen (HKB A+C)**				
	Einstieg: Ersten Kundenkontakt geeignet gestalten	40′	6		
	Information 1: Kundenbedürfnis analysieren und Lösungen präsentieren		6		
	Information 2: Kund/innen überzeugend beraten		6		
	Abschluss: Verkaufsabschluss professionell gestalten		6		
	Übergreifend: Mit Kund/innen professionell umgehen		6		
1.2	**Schwerpunkt: Gestalten von Einkaufserlebnissen (HKB E)**				
	Anspruchsvolles Kundengespräch: Passende Lösungsmöglichkeiten anbieten	20′	6		
	Anspruchsvolles Kundengespräch: Einkaufserlebnis schaffen		6		
	Produkt- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten gestalten ODER Kundenanlässe/Verkaufspromotionen: Geeignet vorgehen	10′	3		
	Produkt- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten gestalten ODER Kundenanlässe/Verkaufspromotionen: Einkaufserlebnis beuteilen		3		
	Schwerpunkt: Betreuen von Online-Shops (HKB F, zwei von drei ausgewählten Praxisaufgaben)				
	☐ Artikel erfassen: Artikel korrekt erfassen	30′	3		
	Artikel erfassen: Verkaufsfördernde Aspekte beachten		6		
	☐ Daten analysieren: Daten ermitteln		3		
	Daten analysieren: Massnahmen ableiten		6		
	☐ Funktionen im Shopsystem beherrschen: Shopsystem betreuen		3		
	Funktionen im Shopsystem beherrschen: Massnahmen ableiten		6		
1.3	**Option 1: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B) – Eigene Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation gestalten**				
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Kundenorientiert präsentieren	20′	3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Präsentation vorbereiten		3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Vorgehen nachvollziehbar begründen		3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Plausibel vorgehen in kritischen Situationen		3		
	Option 2: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B) – Bestehende Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation analysieren				
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation analysieren	20′	3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Verbesserungen vorschlagen		3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Stärken und Schwächen von Verbesserungen nachvollziehbar begründen		3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Plausibel vorgehen in kritischen Situationen		3		

Note	Punkte Teil 1.1	Punkte Teil 1.2	Punkte Teil 1.3
		Schwerpunkt HKB E bzw. F	Option 1 bzw. Option 2
6	29 - 30	18	12
5.5	26 – 28	16 – 17	11
5	23 – 25	14 – 15	9 – 10
4.5	20 - 22	12 – 13	8
4	17 – 19	10 – 11	7
3.5	14 – 16	9	6
3	11 – 13	7 – 8	5
2.5	8 – 10	5 – 6	3 – 4
2	5 – 7	3 – 4	2
1.5	2 – 4	1 – 2	1
1	0 – 1	0	0

kv bildungsgruppe schweiz

Betriebliche Abschlussprüfungen EFZ

Variante 2 (Landi, Lebensmittel, Automobil After-Sales)

wirtschaftsschule thun

Teil	Prüfungsbereiche	Zeit	Punkte pro Beurteilungs-kriterium	Erreichte Punkte	Note
1.1	**Kundenbeziehungen (HKB A+C)**				
	Einstieg: Ersten Kundenkontakt geeignet gestalten	30′	3		
	Information 1: Kundenbedürfnis analysieren und Lösungen präsentieren *(zählt doppelt)*		3 x2		
	Information 2: Kund/innen überzeugend beraten *(zählt doppelt)*		3 x2		
	Abschluss: Verkaufsabschluss professionell gestalten		3		
	Übergreifend: Mit Kund/innen professionell umgehen		3		
1.2	**Schwerpunkt: Gestalten von Einkaufserlebnissen (HKB E)**				
	Anspruchsvolles Kundengespräch: Passende Lösungsmöglichkeiten anbieten	10′	3		
	Anspruchsvolles Kundengespräch: Einkaufserlebnis schaffen		3		
	Produkt- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten gestalten ODER Kundenanlässe/Verkaufspromotionen: Geeignet vorgehen *(zählt doppelt)*	20′	3 x2		
	Produkt- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten gestalten ODER Kundenanlässe/Verkaufspromotionen: Einkaufserlebnis beurteilen *(zählt doppelt)*		3x2		
	Schwerpunkt: Betreuen von Online-Shops (HKB F, zwei von drei ausgewählten Praxisaufgaben)				
	☐ Artikel erfassen: Artikel korrekt erfassen	30′	3		
	Artikel erfassen: Verkaufsfördernde Aspekte beachten *(zählt doppelt)*		3 x2		
	☐ Daten analysieren: Daten ermitteln		3		
	Daten analysieren: Massnahmen ableiten *(zählt doppelt)*		3 x2		
	☐ Funktionen im Shopsystem beherrschen: Shopsystem betreuen		3		
	Funktionen im Shopsystem beherrschen: Massnahmen ableiten *(zählt doppelt)*		3 x2		
1.3	**Option 1: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B) – Eigene Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation gestalten**				
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Kundenorientiert präsentieren	30′	3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Präsentation vorbereiten *(zählt doppelt)*		3 x2		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Vorgehen nachvollziehbar begründen *(zählt doppelt)*		3 x2		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Plausibel vorgehen in kritischen Situationen *(zählt doppelt)*		3 x2		
	Option 2: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B) – Bestehende Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation analysieren				
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation analysieren	30′	3		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Verbesserungen vorschlagen *(zählt doppelt)*		3 x2		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Stärken und Schwächen von Verbesserungen nachvollziehbar begründen *(zählt doppelt)*		3 x2		
	Präsentation von Waren bzw. Dienstleistungen: Plausibel vorgehen in kritischen Situationen *(zählt doppelt)*		3 x2		

Note	Punkte Teil 1.1	Punkte Teil 1.2	Punkte Teil 1.3
		Schwerpunkt HKB E bzw. F	Option 1 bzw. Option 2
6	20 – 21	18	20 – 21
5.5	18 – 19	16 – 17	18 – 19
5	16 – 17	14 – 15	16 – 17
4.5	14 – 15	12 – 13	14 – 15
4	12 – 13	10 – 11	12 – 13
3.5	10 – 11	9	10 – 11
3	8 – 9	7 – 8	8 – 9
2.5	6 – 7	5 – 6	6 – 7
2	4 – 5	3 – 4	4 – 5
1.5	2 – 3	1 – 2	2 – 3
1	0 – 1	0	0 – 1

kv bildungsgruppe schweiz

Rückmeldungen aus dem MBA

wirtschaftsschule thun

- **Termine Erfahrungsnoten Betrieb**

Betriebliche Beurteilung 1	
DHF EFZ	15. August
DHA EBA	15. August
Betriebliche Beurteilung 2	
DHF EFZ	15. August
DHA EBA	15. März
Betriebliche Beurteilung 3	
DHF EFZ	15. März

- **Termine Beurteilungen ÜK**

Beurteilung ÜK 1	
DHF EFZ	15. August
DHA EBA	15. August
Beurteilung ÜK 2	
DHF EFZ	15. August
DHA EBA	15. März
Beurteilung ÜK 3	
DHF EFZ	15. März

- **Wechsel Berufsbildner:in**
  → Meldung an MBA und Konvink

- **Notenübertragung Konvink - DBLAPII**
  → Email-Adresse von BB muss bei Konvink identisch sein mit Email-Adresse beim beim MBA

Ihre Fragen….

wirtschaftsschule thun

Konvink: www.konvink.ch/

Support

Tf +41 44 440 30 40 (Montag bis Freitag, 8:00 bis 12:00 Uhr)
Em support@konvink.ch

Bildung Detailhandel Schweiz: www.bds-fcs.ch

Info/Com verkauf 2022+

Hier finden Sie Informationen und Kommunikationsmedien zur Reform verkauf 2022+. Sie werden laufend ergänzt.

Info-Veranstaltungen verkauf 2022+
Der Reformprozess
Info-Medien
FAQ zu verkauf 2022+

Umsetzungsdokumente EBA (inkl. Praxisaufträge für Betriebe)
Umsetzungsdokumente EFZ (inkl. Praxisaufträge für Betriebe)

Haben Sie Fragen, wenden Sie sich bitte an die Projektleitung.

Kontakt: info@bds-fcs.ch