



Ausbildungs- und Prüfungsbranche DO IT YOURSELF

**Lernzielkatalog überbetriebliche Kurse Detailhandelsfachfrau /
Detailhandelsfachmann EFZ
für die Handlungskompetenzbereiche**

C: Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen
E: Gestalten von Einkaufserlebnissen

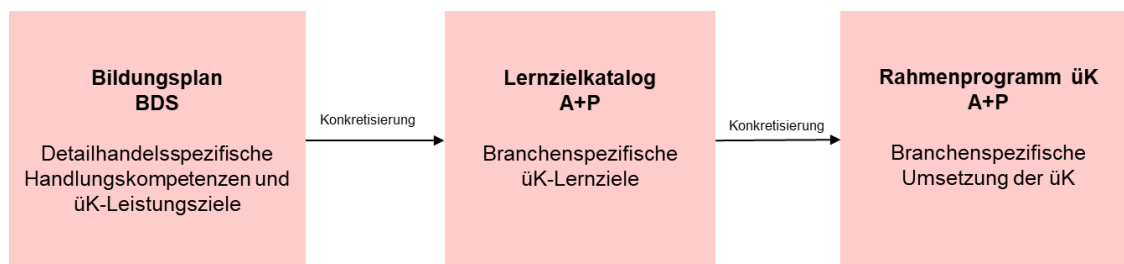
vom 12. Juni 2020

Gültig ab Grundbildungsbeginn 2022

1 Einleitung

Dieses Dokument basiert auf den Handlungskompetenzen und den Leistungszielen zu den überbetrieblichen Kursen (üK) im Bildungsplan Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ). Es übersetzt die Leistungsziele für die überbetrieblichen Kurse aus dem Bildungsplan in branchenspezifische Lernziele. Diese Lernziele werden thematisch in Lernfelder strukturiert und sie bilden die Grundlage für das branchenspezifische üK-Rahmenprogramm sowie für die Drehbücher zu den einzelnen Kurseinheiten.

Auf der Grundlage von 1) Bildungsplan sowie 2) Lernzielkatalog und 3) Rahmenprogramm üK der Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) wird eine konsequente Handlungskompetenzorientierung der überbetrieblichen Kurse verfolgt (vgl. Abbildung).



1) Der **Bildungsplan** zeigt auf, welche Handlungskompetenzen am Ende der Grundbildung zu erreichen sind – unabhängig von der Ausbildungs- und Prüfungsbranche (vgl. zum üK die Handlungskompetenzbereiche C und E im Bildungsplan). Weiter nennt er die Leistungsziele, die am Lernort üK erfüllt werden müssen, um die jeweilige Handlungskompetenz zu erreichen. Dies sind die Grundlagen für die Gestaltung der überbetrieblichen Kurse.

Beispiel «Bildungsplan»:

Handlungskompetenz c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren Die Detailhandelsfachleute führen Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche, ihres Betriebs sowie ihrer Mitbewerber/innen durch. Aus den gesammelten Informationen leiten sie Verkaufsargumente ab und beraten die Kund/innen umfassend.		
Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsfachschule	Leistungsziele überbetrieblicher Kurs
c1.bt1 Sie recherchieren Informationen zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche, ihres Betriebs und ihrer Mitbewerber/innen. (K3)	c1.bs1a Sie führen mithilfe der gängigen Quellen Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen durch. (K3)	c1.ük1a Sie recherchieren Online- und Offline-Informationen zu Produkten, betriebsrelevanten Marken, Herstellern sowie weiteren aktuellen Themen der Branche. (K3)

2) Der **Lernzielkatalog** beinhaltet die branchenspezifische Konkretisierung der Leistungsziele aus dem Bildungsplan gegliedert in Lernfelder. Diese Lernfelder werden den Leistungszielen für die überbetrieblichen Kurse aus dem Bildungsplan zugeordnet. Damit wird die Verbindung zum Bildungsplan hergestellt. In der Summe aller Lernfelder müssen alle Leistungsziele des Bildungsplans abgedeckt werden. Es ist möglich, dass es zu Überschneidungen kommt und ein Leistungsziel aus dem Bildungsplan in mehreren Lernfeldern behandelt wird.

Beispiel «Lernzielkatalog» (branchenspezifisch):

Lernfeld 1: Überblick über die Branche Leistungsziele aus dem Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük1b; c3.ük2a
Lernziel 1.1: Sie stellen die Ergebnisse ihrer Recherche zu den wichtigsten Produktkategorien der Branche «XY» grafisch dar. (K2)
usw.

3) Das branchenspezifische **ük-Rahmenprogramm** basiert auf den Lernzielen und regelt die Umsetzung in Form von üK-Blöcken, Tagen und Kursstunden (1 üK-Tag = 8 Kursstunden). Das Rahmenprogramm zeigt explizit auf, in welchem Lernfeld, an welcher Handlungskompetenz aus dem Bildungsplan im üK gearbeitet wird. Damit ist die Verbindung zum Lernzielkatalog und dem Bildungsplan dokumentiert.

2 Lernziele für die überbetrieblichen Kurse (Handlungskompetenzbereich C)

Lernfeld 1: Farben	
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük1b; c1.ük2b; c1.ük3a; c1.ük3b	
	Basis
Lernziel 1.1: Sie recherchieren Informationen zu den gesundheitlichen Auswirkungen und zur Nachhaltigkeit der Farben. (K2)	x
Lernziel 1.2: Sie unterscheiden die Farben nach Anwendungsgebieten (In- und Outdoor). (K2)	x
Lernziel 1.3: Sie vergleichen die Farb-Eigenmarken ihres Ausbildungsbetriebs mit denjenigen der Mitbewerber und leiten daraus Verkaufsförderungsmassnahmen ab. (K4)	x
Lernziel 1.4: Sie bestimmen in einem Praxisbeispiel das korrekte Zubehör für Vorbehandlung, Durchführung und Nachbehandlung eines Kundenprojekts. (K3)	x
Lernziel 1.5: Sie präsentieren Farben anhand einer Übungssituation zielführend, situationsgerecht und mit Storys. (K4)	x

Lernfeld 2: Werkzeuge	
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük2b; c1.ük3a; c1.ük3b	
	Basis
Lernziel 2.1: Sie ordnen bezogen auf das Kundenbedürfnis das ökologisch und ökonomisch sinnvolle Werkzeug zum Schrauben, Bohren, Sägen und Schleifen zu. (K3)	x
Lernziel 2.2: Sie bestimmen anhand eines Beispiels beim Messen passende Werkzeuge und präsentieren im Verkauf situationsgerechte Zusatzartikel. (K3)	x
Lernziel 2.3: Sie ordnen drei verschiedenen Kundenprojekten die passenden Werkzeuge, Zusatzartikel und Dienstleistungen zu. (K3)	x
Lernziel 2.4: Sie entwickeln anhand von Übungsbeispielen Storys für ausgewählte Produkte und Marken. (K3)	x
Lernziel 2.5: Sie vergleichen die Eigenmarken ihres Ausbildungsbetriebs mit denjenigen der Mitbewerber und leiten daraus Verkaufsförderungsmassnahmen ab. (K4)	x

Lernfeld 3: Leuchtmittel	
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük2a; c2.ük2a	
	Basis
Lernziel 3.1: Sie recherchieren Informationen zu ökologischen und ökonomischen Komponenten der Leuchtmittel und beurteilen diese kritisch. (K4)	x
Lernziel 3.2: Sie unterscheiden die Leuchtmittel bezüglich Fassung, Leistung und Farbtemperatur. (K2)	x
Lernziel 3.3: Sie verkaufen Leuchtmittel anhand einer Übungssituation zielführend und situationsgerecht für die vorhandenen Installationen bei den Kunden. (K3)	x

Lernfeld 4: Befestigungstechnik / Klebstoffe	
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c2.ük2a; c3.ük3a	
	Basis
Lernziel 4.1: Sie unterscheiden die Produkte der Befestigungstechnik nach Anwendungsgebieten. (K2)	x
Lernziel 4.2: Sie ordnen die passenden Artikel der Befestigungstechnik zum Montieren anhand eines Kundenbeispiels zu. (K3)	x
Lernziel 4.3: Sie ordnen die passenden Artikel zum Verbinden von Werkstoffen anhand eines Kundenbeispiels zu. (K3)	x
Lernziel 4.4: Sie ordnen zwei verschiedenen Kundenprojekten die passenden Produkte der Befestigungstechnik, Zusatzartikel und Dienstleistungen zu. (K3)	x
Lernziel 4.5: Sie recherchieren Informationen zur Umweltverträglichkeit von Klebstoffen. (K2)	x

Lernfeld 5: Gartenmaschinen / Gartenwerkzeuge / Bewässerung	
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük2b; c1.ük4a; c1.ük4b; c2.ük3a	
	Basis
Lernziel 5.1: Sie recherchieren Informationen zu den Gartenmaschinen. (K2)	x
Lernziel 5.2: Sie ordnen bezogen auf das Kundenbedürfnis die sinnvollen Maschinen, Werkzeuge und Dienstleistungen für die ökologische und ökonomische Pflege des Rasens und der Wiesen zu. (K3)	x
Lernziel 5.3: Sie ordnen bezogen auf das Kundenbedürfnis die sinnvollen Maschinen, Werkzeuge und Dienstleistungen für das Schneiden und Sägen der Gehölze zu. (K4)	x
Lernziel 5.4: Sie wählen das korrekte Zubehör für die Bewirtschaftung und Pflege eines neuen Gartens aus. (K3)	x
Lernziel 5.5: Sie differenzieren die verschiedenen Modelle der Reinigungsgeräte. (K2)	x
Lernziel 5.6: Sie planen anhand einer Übungssituation ein Bewässerungssystem für einen Balkon und für einen kleinen Garten. (K4)	x
Lernziel 5.7: Sie entwickeln anhand von Übungsbeispielen Storys für ausgewählte Produkte und Marken. (K3)	x
Lernziel 5.8: Sie vergleichen die Eigenmarken ihres Ausbildungsbetriebs mit denjenigen der Mitbewerber und leiten daraus Verkaufsförderungsmassnahmen ab. (K4)	x

Lernfeld 6: Holz / Bodenbeläge	
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük2b; c1.ük4a; c1.ük4b; c2.ük3a	
	Basis
Lernziel 6.1: Sie recherchieren Informationen zur Herkunft und Nachhaltigkeit der Bodenbeläge. (K2)	x
Lernziel 6.2: Sie unterscheiden die verschiedenen Bodenbeläge nach deren Eignung und Pflege. (K2)	x
Lernziel 6.3: Sie wählen die korrekten Materialien für die Vorbereitung und die Verlegung der Bodenbeläge aus. (K3)	x
Lernziel 6.4: Sie ordnen bezogen auf das Kundenbedürfnis die passenden Holzplatten zu. (K3)	x
Lernziel 6.5: Sie planen für Kundenprojekte anhand einer Übungssituation die passende Lösung für einen Innen- und Aussen-Bodenbelag. (K4)	x

Lernfeld 7: Autozubehör	
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a; c2.ük3a	
	Vert. ¹
Lernziel 7.1: Sie ordnen bezogen auf das Kundenbedürfnis die passenden Produkte für die Auto-pflege zu. (K3)	1
Lernziel 7.2: Sie ermitteln mithilfe der Bedienungsanleitungen der Fahrzeughersteller die passenden Scheibenwischer, Motorenöle, Autobatterien und Schneeketten. (K3)	1
Lernziel 7.3: Sie definieren in einem Übungsbeispiel für Autozubehör die gesetzlich vorgeschriebenen Artikel. (K3)	1
Lernziel 7.4: Sie erklären die Umweltrelevanz und Entsorgungsvorschriften verschiedener Produkte. (K2)	1

Lernfeld 8: Grillen	
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük1b; c1.ük3b	
	Vert. ¹
Lernziel 8.1: Sie recherchieren Informationen über die unterschiedlichen Grilltypen. (K2)	1
Lernziel 8.2: Sie wählen das korrekte Zubehör für den Betrieb und die Pflege der verschiedenen Grilltypen aus. (K3)	1
Lernziel 8.3: Sie erläutern die Dienstleistungen für die Montage und Lieferung der Grilltypen. (K2)	1
Lernziel 8.4: Sie entwickeln anhand von Übungsbeispielen Storys für ausgewählte Produkte und Marken. (K3)	1

Lernfeld 9: Velo / E-Bikes	
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük3b; c1.ük4a	
	Vert. ¹
Lernziel 9.1: Sie ordnen das passende Velo aufgrund der Merkmale Alter, Grösse und Geschlecht eines Kindes zu. (K3)	1
Lernziel 9.2: Sie differenzieren die verschiedenen Velos aufgrund ihrer mobilen Funktionalität, ihrer Merkmale und ihres Preises. (K2)	1
Lernziel 9.3: Sie differenzieren die verschiedenen E-Bikes aufgrund ihrer mobilen Funktionalität, ihrer Merkmale und ihres Preises. (K2)	1
Lernziel 9.4: Sie wählen das korrekte Zubehör für die Pflege eines Velos/E-Bikes aus. (K3)	1
Lernziel 9.5: Sie präsentieren Velos und E-Bikes anhand von Übungssituationen zielführend, situationsgerecht und mit passenden Storys. (K3)	1
Lernziel 9.6: Sie vergleichen die Eigenmarken ihres Ausbildungsbetriebs mit denjenigen der Mitbewerber und leiten daraus Verkaufsförderungsmassnahmen ab. (K4)	1

Lernfeld 10: Sicherheitssysteme / Smart Home	
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük4a	
	Vert. ¹
Lernziel 10.1: Sie erläutern verschiedene Sicherheitssysteme anhand von Praxisbeispielen. (K2)	1
Lernziel 10.2: Sie beschreiben die verschiedenen Smart-Home-Angebote. (K2)	1
Lernziel 10.3: Sie analysieren anhand eines Übungsbeispiels Schwachstellen eines Hauses/einer Wohnung bezüglich Sicherheit und leiten geeignete Massnahmen ab. (K4)	1

Lernfeld 11: Balkonbepflanzung	
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b	
	Vert. ¹
Lernziel 11.1: Sie ordnen die Balkonpflanzen aus dem Sortiment ihres Ausbildungsbetriebs nach verkaufsrelevanten Merkmalen ein. (K2)	2
Lernziel 11.2: Sie ordnen bezogen auf die Bedürfnisse der Balkonpflanzen die korrekten Erden zu und erläutern deren ökologischen Vorteile. (K3)	2
Lernziel 11.3: Sie beschreiben die erforderlichen Pflegemassnahmen und erläutern den korrekten und sparsamen Umgang mit Düngemitteln und Pestiziden. (K2)	2
Lernziel 11.4: Sie gestalten anhand eines Beispiels für einen Balkon die passende Bepflanzung. (K4)	2

Lernfeld 12: Hausgartenbepflanzung		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b		
	Basis	Vert. ¹
Lernziel 12.1: Sie ordnen die Pflanzen für den Garten aus dem Sortiment ihres Ausbildungsbetriebs nach verkaufsrelevanten Merkmalen ein. (K2)		2
Lernziel 12.2: Sie ordnen bezogen auf die Bedürfnisse der Gartenpflanzen die korrekten Erden zu und erläutern deren ökologischen Vorteile. (K3)		2
Lernziel 12.3: Sie beschreiben die erforderlichen Pflegemaßnahmen und erläutern den korrekten und sparsamen Umgang mit Düngemitteln und Pestiziden. (K2)		2
Lernziel 12.4: Sie beschreiben gebietsfremde, invasive Arten und deren Auswirkungen auf die Natur. (K2)		2
Lernziel 12.5: Sie gestalten anhand eines Beispiels für einen Garten die passende Bepflanzung. (K4)		2

Lernfeld 13: Produkte präsentieren		
Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük2a; c2.ük3a		
	Basis	Vert. ¹
Lernziel 13.1: Sie entwerfen anhand einer Übungssituation ein Kundenerlebnis zum Thema Grillen indem sie die Produkte kreativ präsentieren. (K4)		1
Lernziel 13.2: Sie entwerfen anhand einer Übungssituation eine Verkaufsaktivität zum Thema Balkonbepflanzung und achten auf eine produktgerechte Präsentation. (K5)		2
Lernziel 13.3: Sie entwerfen anhand einer Übungssituation eine Verkaufsaktivität zum Thema Hausgartenbepflanzung und achten auf eine bedarfsgerechte Präsentation. (K5)		2

Lernfeld 14: Dienstleistungen bereitstellen		
Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük2a; c2.ük3a		
	Basis	Vert. ¹
Lernziel 14.1: Sie definieren anhand eines Beispiels passende Dienstleistungen für den Verkauf und die Beratung von DIY-Werkzeugen. (K3)	x	
Lernziel 14.2: Sie definieren anhand eines Beispiels passende Dienstleistungen für den Verkauf und die Beratung von DIY-Gartenmaschinen. (K3)	x	
Lernziel 14.3: Sie definieren anhand eines Beispiels passende Dienstleistungen für den Verkauf und die Beratung von DIY-Holzplatten und DIY-Bodenbelägen. (K3)	x	
Lernziel 14.4: Sie begründen anhand eines Beispiels die passenden Dienstleistungen für Service und Reparatur von Velos und E-Bikes. (K3)		1

Lernfeld 15: Kundenprojekte planen		
Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük2a; c2.ük3a		
	Basis	Vert. ¹
Lernziel 15.1: Sie entwerfen für Kundenprojekte anhand von Übungssituationen die passende Lösung für je ein kurz- und langfristiges Bewässerungssystem. (K4)	x	
Lernziel 15.2: Sie planen für ein Kundenprojekt anhand einer Übungssituation die passende Smart-Home-Lösung. (K4)		1
Lernziel 15.3: Sie entwerfen für ein Kundenprojekt anhand einer Übungssituation die passende Lösung für eine Hausgartenbepflanzung. (K4)		2

Lernfeld 16: Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz berücksichtigen		
Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük1a; c2.ük1b		
	Basis	Vert. ¹
Lernziel 16.1: Sie mischen Farben anhand einer Übungssituation gemäss Kundenauftrag unter Beachtung der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes. (K3)	x	
Lernziel 16.2: Sie wenden anhand von Übungssituationen die Vorschriften zur Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz beim Einsatz der Werkzeuge an. (K3)	x	
Lernziel 16.3: Sie setzen anhand einer Übungssituation Vorgaben der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes für eine Befestigung um. (K3)	x	
Lernziel 16.4: Sie verwenden anhand von Übungssituationen die verschiedenen Grilltypen unter Berücksichtigung der Sicherheitsvorschriften. (K3)		1
Lernziel 16.5: Sie bestimmen anhand von Übungssituationen das sicherheitsrelevante Zubehör für Velos und E-Bikes mit unterschiedlicher Leistung. (K3)		1

Lernfeld 17: Trends und Neuheiten recherchieren		
Leistungsziele Bildungsplan: c3.ük1a		
	Basis	Vert. ¹
Lernziel 17.1: Sie recherchieren Neuheiten und Trends bei Elektrowerkzeugen. (K3)	x	
Lernziel 17.2: Sie recherchieren Neuheiten und Trends bei Klebstoffen. (K3)	x	
Lernziel 17.3: Sie recherchieren Neuheiten und Trends im Bereich Grillen. (K3)		1
Lernziel 17.4: Sie recherchieren Trends und Entwicklungen bei E-Bikes. (K3)		1
Lernziel 17.5: Sie recherchieren Neuheiten und Entwicklungen im Bereich Smart Home. (K3)		1
Lernziel 17.6: Sie recherchieren Neuheiten und Trends im Bereich Balkonbepflanzung. (K3)		2
Lernziel 17.7: Sie recherchieren Neuheiten und Entwicklungen im Bereich Hausgartenbepflanzung. (K3)		2

Lernfeld 18: Nachhaltigkeit von Produkten interpretieren		
Leistungsziele Bildungsplan: c3.ük2b		
	Basis	Vert. ¹
Lernziel 18.1: Sie setzen ökologische Aspekte wie Inhaltsstoffe, Lagerung und Entsorgung der DIY-Produkte in Beziehung zu den Bedürfnissen der Kunden. (K3)	x	1 2
Lernziel 18.2: Sie leiten anhand der Labels die Nachhaltigkeit der verschiedenen DIY-Produkte ab. (K4)	x	1 2
Lernziel 18.3: Sie analysieren Herkunft und Produktion der DIY-Produkte auf ihre ökologischen Aspekte. (K4)	x	1 2
Lernziel 18.4: Sie erläutern die Kennzeichnungen von chemischen Produkten. (K2)	x	1 2

Lernfeld 19: Märkte analysieren		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1c; c3.ük2a; c3.ük3a		
	Basis	Vert. ¹
Lernziel 19.1: Sie beschreiben die Marktposition der wichtigsten Hersteller und Mitbewerber der Branche DIY. (K2)	x	
Lernziel 19.2: Sie informieren sich an Schulungen, Messen oder über digitale Kanäle über die Entwicklung der Werkzeugbranche und leiten daraus Massnahmen für die Verkaufsberatung ab. (K4)	x	
Lernziel 19.3: Sie analysieren die Marktposition der verschiedenen Hersteller von Gartenmaschinen und Bewässerungssystemen und leiten Optimierungsmassnahmen ab. (K4)	x	2
Lernziel 19.4: Sie analysieren die verschiedenen Markenauftritte von Velos und E-Bikes und ziehen Schlüsse für ihre persönliche Verkaufsberatung. (K4)		1

¹ Legende Vertiefungsmodule

- 1 Freizeit und Wohnen
- 2 Garten und Pflanzen

3 Lernziele für die überbetrieblichen Kurse (Handlungskompetenzbereich E)

Lernfeld 20: Beratung

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b; e1.ük1c

Lernziel 20.1: Sie argumentieren anhand von Übungsbeispielen in anspruchsvollen Verkaufsgesprächen der Branche DIY gestützt auf ihre Produkt- und Dienstleistungskennntnisse. (K3)

Lernziel 20.2: Sie präsentieren in Übungsbeispielen zu anspruchsvollen Kundengesprächen in der Branche DIY produkt- und dienstleistungsorientierte Lösungen überzeugend. (K3)

Lernziel 20.3: Sie führen anhand von Übungssituationen anspruchsvolle Abklärungen und Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen unter Nutzung der branchenspezifischen Informationsquellen erfolgreich durch. (K3)

Lernfeld 21: Besondere Verkaufssituationen

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük5a

Lernziel 21.1: Sie behandeln anhand von Übungssituationen anspruchsvolle Reklamationen unter Berücksichtigung der unternehmensspezifischen Vorgaben. (K3)

Lernziel 21.2: Sie wenden in einer anspruchsvollen Beispielsituation wie Reparaturen, Retouren oder Ersatzteillieferungen die unternehmensspezifischen Besonderheiten sowie gesetzlichen Richtlinien zur Entsorgung von Retourprodukten an. (K3)

Lernfeld 22: Erlebniswelten

Leistungsziele Bildungsplan: e2.ük1a; e2.ük2a; e2.ük4a

Lernziel 22.1: Sie erläutern umfassend, welche Erfolgsfaktoren in der Branche DIY entscheidend sind, um ein Kundenerlebnis zu schaffen. (K2)

Lernziel 22.2: Sie zeigen an einem Übungsbeispiel auf, welche Möglichkeiten es gibt, Produkte und Dienstleistungen der Branche DIY für den Kunden erlebbar zu machen. (K3)

Lernziel 22.3: Sie planen an einem Übungsbeispiel ein kundenorientiertes Erlebnis im Bereich «Freizeit und Wohnen» oder «Garten und Pflanzen». (K4)

Lernziel 22.4: Sie zeigen an einem Übungsbeispiel auf, welche Möglichkeiten es gibt, Social-Media-Kanäle für die Kundenbindung in der Branche DIY einzusetzen. (K3)

Lernfeld 23: Verkaufspromotionen

Leistungsziele Bildungsplan: e3.ük1a; e3.ük1b; e3.ük5a

Lernziel 23.1: Sie zeigen anhand von Übungsbeispielen auf, welche Faktoren für die Gestaltung von Verkaufspromotionen in der Branche DIY relevant sind. (K2)

Lernziel 23.2: Sie planen an einem Übungsbeispiel eine Verkaufspromotion unter Berücksichtigung des Zielpublikums. (K4)

Lernziel 23.3: Sie präsentieren an einem Übungsbeispiel eine Verkaufspromotion von der Idee über die Realisation bis zur Analyse und leiten Verbesserungsmassnahmen ab. (K4)

Lernfeld 24: Kundenevents

Leistungsziele Bildungsplan: e3.ük1a; e3.ük1b

Lernziel 24.1: Sie zeigen anhand von Übungsbeispielen auf, welche Faktoren für die Gestaltung von Events relevant sind. (K2)

Lernziel 24.2: Sie planen an einem Übungsbeispiel einen Event unter Berücksichtigung des Zielpublikums und setzen die Ressourcen gezielt ein. (K3)

Lernziel 24.3: Sie präsentieren an einem Übungsbeispiel einen kundenbezogenen Event von der Idee bis zur Realisation gemeinsam im Team. (K4)

4 Erstellung und Genehmigung

Dieser Lernzielkatalog wurde durch die unterzeichnende Ausbildungs- und Prüfungsbranche erstellt und gestützt auf Art. 24, Abs. 4, Bst. b sowie Art. 25, Abs. 1 der Verordnung des SBFI über die berufliche Grundbildung Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann EFZ vom 18. Mai 2021 nach Stellungnahme der Kommission für Berufsentwicklung und Qualität im Detailhandel von Bildung Detailhandel Schweiz (BDS) genehmigt. Er bezieht sich auf den Bildungsplan vom 18. Mai 2021 über die berufliche Grundbildung für Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ).

Ausbildungs- und Prüfungsbranche «DO IT YOURSELF»

Zürich, 14. Juni 2021

Vertretung Steuergruppe Vertretung Geschäftsführung

sig. Annika Keller-Markoff sig. Martin Jolidon

Annika Keller-Markoff Martin Jolidon

Bern, 12. Juni 2020

Bildung Detailhandel Schweiz (BDS)

Der Präsident Der Geschäftsführer

sig. René Graf sig. Sven Sievi

René Graf Sven Sievi