

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Eisenwaren

Lernzielkatalog überbetriebliche Kurse Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann EFZ für die Handlungskompetenzbereiche

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

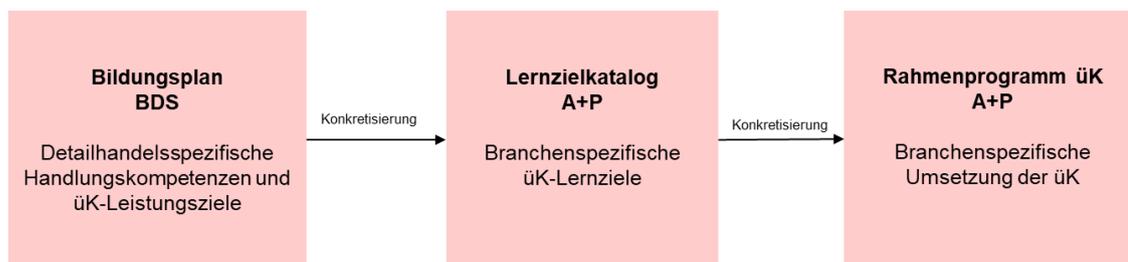
vom 12. Juni 2020

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.

Lernfeld 1: Werkzeuge und Elektrowerkzeuge

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük3a; c1.ük4a

Lernziel 1.1: Sie erklären die Eigenschaften und Funktionen der verschiedenen Werkzeuge der Branche Eisenwaren. (K2)

Lernziel 1.2: Sie beschreiben die Eigenschaften der verschiedenen Werkzeuge. (K2)

Lernziel 1.3: Sie erläutern anhand eines Praxisbeispiels die Vorteile und Nachteile der verschiedenen Werkzeuge. (K2)

Lernziel 1.4: Sie wenden an Praxisbeispielen die unterschiedlichen Werkzeuge an. (K3)

Lernziel 1.5: Sie präzisieren die verschiedenen Anwendungsmöglichkeiten von Elektrowerkzeugen. (K2)

Lernziel 1.6: Sie bestimmen an einem Beispiel das korrekte Werkzeugprodukt aufgrund des Kundenbedarfs. (K3)

Lernziel 1.7: Sie erklären anhand eines Praxisbeispiels die Vor- und Nachteile der verschiedenen Werkzeugtypen. (K2)

Lernziel 1.8: Sie wenden in einer Übungssituation die korrekten Anwendungen im Beratungsgespräch mit einem Handwerker bei Bedarf an. (K3)

Lernfeld 2: Schweißen

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük4a

Lernziel 2.1: Sie benennen die unterschiedlichen Materialien zum Schweißen. (K1)

Lernziel 2.2: Sie begründen die Vor- und Nachteile der entsprechenden Schweisstechniken. (K2)

Lernziel 2.3: Sie wenden an einer Übungssituation die Schweisstechniken korrekt an. (K3)

Lernziel 2.4: Sie erläutern die korrekte Pflege der Schweißwerkzeuge. (K2)

Lernziel 2.5: Sie verdeutlichen anhand eines Praxisbeispiels die jeweilige Anwendung der benötigten Schweisstechnik. (K2)

Lernziel 2.6: Sie begründen die unterschiedlichen Anwendungsmöglichkeiten in der Schweisstechnik. (K2)

Lernfeld 3: Beschläge

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük4a; c1.ük4b

Lernziel 3.1: Sie schildern die verschiedenen Funktionen von Beschlägen. (K2)

Lernziel 3.2: Sie beschreiben anhand eines Praxisbeispiels die korrekten Anwendungsmöglichkeiten von Beschlägen. (K2)

Lernziel 3.3: Sie demonstrieren in einer Übungssituation das korrekte Anwenden von Beschlägen. (K3)

Lernziel 3.4: Sie nennen die unterschiedlichen Materialien von Beschlägen. (K1)

Lernziel 3.5: Sie umschreiben die korrekte Montage von Beschlägen. (K2)

Lernziel 3.6: Sie beschreiben die Einzelteile von Beschlagmodellen. (K2)

Lernfeld 4: Gartengeräte

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük4b; c2.ük1b

Lernziel 4.1: Sie erläutern die verschiedenen Arten von Gartengeräten. (K2)

Lernziel 4.2: Sie umschreiben die korrekten Anwendungsmöglichkeiten von Gartengeräten. (K2)

Lernziel 4.3: Sie nennen die verschiedenen Gartengeräte aus ihrem Sortiment. (K1)

Lernziel 4.4: Sie zeigen anhand eines Praxisbeispiels die Anwendungsbereiche der verschiedenen Gartengeräte auf. (K3)

Lernziel 4.5: Sie erklären die Funktionsweisen verschiedener Gartengeräte. (K2)

Lernziel 4.6: Sie erklären die grundsätzlichen Anwendungsmöglichkeiten von Gartengeräten. (K2)

Lernziel 4.7: Sie beurteilen in einer Übungssituation die unterschiedlichen Materialien von Gartengeräten. (K3)

Lernziel 4.8: Sie umschreiben anhand eines Praxisbeispiels die Pflege und Wartung von Gartengeräten. (K2)

Lernfeld 5: Befestigungstechnik

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük4a

Lernziel 5.1: Sie erläutern den Nutzen der unterschiedlichen Befestigungstechniken. (K2)

Lernziel 5.2: Sie unterscheiden die Anwendungsformen der Befestigungstechniken. (K2)

Lernziel 5.3: Sie empfehlen unter Einbezug der Kundenbedürfnisse das geeignete Produkt. (K2)

Lernfeld 6: Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük1a

Lernziel 6.1: Sie erläutern anhand eines Praxisbeispiels, wie sie sich im Umgang mit Eisenwaren vor Unfällen schützen. (K2)

Lernziel 6.2: Sie wenden in Übungssituationen die rechtlichen Vorgaben zur Arbeitssicherheit in der Branche Eisenwaren an. (K3)

Lernziel 6.3: Sie schätzen mögliche Einwirkungen von LED im Umgang mit Elektrogeräten auf die Gesundheit der Menschen ab. (K4)

Lernfeld 7: Nachhaltigkeit

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a; c1.ük4b; c2.ük2a; c2.ük3a; c3.ük1a; c3.ük2b

Lernziel 7.1: Sie schildern die korrekte Entsorgung der Artikel aus dem Sortiment. (K2)

Lernziel 7.2: Sie stellen wirkungsvoll die Nachhaltigkeit der Produkte aus ihrem Sortiment in Bezug auf Ökologie dar. (K2)

Lernziel 7.3: Sie ziehen in einer Übungssituation Schlüsse, wie sich die von ihrem Geschäft angebotenen Dienstleistungen auf den Erfolg ihres Geschäfts auswirken. (K4)

Lernziel 7.4: Sie erläutern die Entwicklungen und Konsequenzen im Bereich Ökologie und Nachhaltigkeit bei Eisenwaren. (K2)

Lernziel 7.5: Sie nennen die wichtigsten Labels in ihrer Branche. (K1)

Lernziel 7.6: Sie stellen anhand eines Praxisbeispiels kundenorientierte Lösungen zusammen. (K3)

Lernfeld 8: Markt und Messe

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük1c; c1.ük2a; c1.ük2b; c1.ük3b; c3.ük2a; c3.ük2b; c3.ük3a

Lernziel 8.1: Sie erstellen sinnvolle Unterlagen, um einen effizienten Messebesuch durchzuführen. (K3)

Lernziel 8.2: Sie zeigen die wichtigsten Entwicklungen in der Branche anhand von Beispielen auf. (K2)

Lernziel 8.3: Sie wenden in einer Übungssituation die gewonnenen Informationen zu den Entwicklungen der Eisenwaren im Kundenumgang an. (K3)

Lernziel 8.4: Sie zeigen anhand von Beispielen die wichtigsten Trends in ihrer Branche im In- und Ausland auf. (K2)

Lernziel 8.5: Sie zählen die wichtigsten Messen/Ausstellungen in ihrer Branche auf. (K1)

Lernziel 8.6: Sie legen anhand ausgewählter Produkte bzw. Dienstleistungen Prognosen zu Entwicklungen und Trends plausibel dar. (K2)

Lernziel 8.7: Sie entwickeln für ausgewählte Produkte und Marken der Eisenwarenbranche kundenorientierte Storys. (K3)

Lernziel 8.8: Sie recherchieren Online- und Offline-Informationen zu Produkten, betriebsrelevanten Marken, Herstellern sowie weiteren aktuellen Themen der Eisenwaren-Branche. (K3)

Lernziel 8.9: Sie beschreiben die wichtigsten Akteure der Eisenwaren-Branche. (K2)

Lernziel 8.10: Sie beurteilen die Qualität von Online-Informationen zur Eisenwaren-Branche kritisch. (K4)

Lernziel 8.11: Sie vergleichen die Verkaufsförderungsmaßnahmen des eigenen Betriebs mit jenen der Mitbewerber/innen der Eisenwaren-Branche und leiten zusätzliche Verkaufsförderungsmaßnahmen im eigenen Betrieb ab. (K4)

3 Lernziele für die überbetrieblichen Kurse (Handlungskompetenzbereich E)

Lernfeld 9: Argumentation im Kundengespräch

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1c; e1.ük5a

Lernziel 9.1: Sie leiten anhand von Praxisbeispielen die Besonderheiten und Unterschiede für ein anspruchsvolles Verkaufsgespräch der Eisenwarenbranche ab. (K4)

Lernziel 9.2: Sie wenden anhand von Praxisbeispielen das Argumentarium der Eisenwarenbranche für ein anspruchsvolles Verkaufsgespräch an. (K3)

Lernziel 9.3: Sie führen anhand von Praxisbeispielen anspruchsvolle Abklärungen und Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen der Eisenwarenbranche unter Nutzung der branchenspezifischen Informationsquellen erfolgreich durch. (K3)

Lernziel 9.4: Sie wenden in anspruchsvollen Beispielsituationen wie Reklamationen, Reparaturen, Retouren oder Ersatzteillieferungen der Eisenwarenbranche die branchenspezifischen Besonderheiten sowie gesetzlichen Richtlinien zur Entsorgung von Retourprodukten umfassend an. (K3)

Lernfeld 10: Verkaufspsychologie im Kundengespräch

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b

Lernziel 10.1: Sie wenden anhand von Übungssituationen zu anspruchsvollen Kundengesprächen der Eisenwarenbranche die korrekten Gesprächstechniken an. (K3)

Lernziel 10.2: Sie bestimmen anhand von Übungsbeispielen die verschiedenen Kundentypen der Eisenwarenbranche sowie deren Motiv bzw. Bedarf. (K4)

Lernziel 10.3: Sie demonstrieren anhand von Übungssituationen ihre Beobachtungsgabe und kundenorientierte Haltung. (K2)

Lernziel 10.4: Sie wenden anhand von Übungssituationen zu Kundengesprächen in der Eisenwarenbranche ihre Reflexionsfähigkeit zielorientiert an. (K3)

Lernfeld 11: Erlebniswelten in der Eisenwarenbranche

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

Lernziel 11.1: Sie erläutern umfassend, welche Erfolgsfaktoren in der Branche entscheidend sind, um ein Kundenerlebnis zu schaffen. (K2)

Lernziel 11.2: Sie zeigen an einem Übungsbeispiel auf, welche Möglichkeiten es gibt, Produkte und Dienstleistungen der Eisenwarenbranche für den Kunden erlebbar zu machen. (K3)

Lernziel 11.3: Sie planen an einem Übungsbeispiel ein kundenorientiertes Erlebnis für ein Standardprodukt bzw. eine Standarddienstleistung der Eisenwarenbranche. (K3)

Lernziel 11.4: Sie erstellen Beiträge zu Serviceleistungen auf verschiedenen Kanälen anhand von Praxisbeispielen der Eisenwarenbranche. (K3)

Lernziel 11.5: Sie präsentieren Eisenwaren-Trends mit Engagement und Begeisterungsfähigkeit. (K3)

Lernfeld 12: Kundenanlässe und Verkaufspromotionen

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

Lernziel 12.1: Sie zeigen anhand von Praxisbeispielen auf, welche Faktoren für die Gestaltung von Events oder Verkaufspromotionen in der Eisenwarenbranche relevant sind. (K2)

Lernziel 12.2: Sie planen anhand eines Beispiels einen Event oder eine Verkaufspromotion in der Eisenwarenbranche kunden- und ressourcenorientiert. (K3)

Lernziel 12.3: Sie analysieren einen Event oder eine Verkaufspromotion in der Eisenwarenbranche ziel führend und leiten daraus lösungsorientierte Verbesserungsmassnahmen im Team ab. (K4)

Lernziel 12.4: Sie planen anhand eines Beispiels einen Event oder eine Verkaufspromotion in der Eisenwarenbranche gemäss den Richtlinien ihres Betriebs. (K3)

Lernziel 12.5: Sie bringen anhand von Beispielen eigene Ideen zur Verbesserung einer Beispiel-Verkaufspromotion in der Eisenwarenbranche ein. (K4)

Lernziel 12.6: Sie geben ein Feedback zu einem Beispiel-Event in der Eisenwarenbranche. (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 «Eisenwaren»

Wallisellen, 21. Juli 2021

Leiter Berufsbildung

sig. Danilo Pasquinelli

Danilo Pasquinelli

Bern, 12. Juni 2020

Bildung Detailhandel Schweiz (BDS)

Der Präsident

Der Geschäftsführer

sig. René Graf

sig. Sven Sievi

René Graf

Sven Sievi