



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Parfümerie
Branche pour la formation et les examens parfumerie
Settore di formazione esame profumeria

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Parfümerie

Lernzielkatalog überbetriebliche Kurse Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann EFZ für die Handlungskompetenzbereiche

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

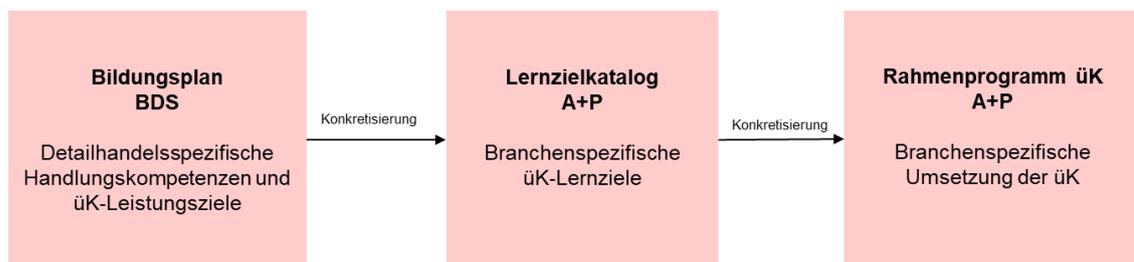
vom 12. Juni 2020

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: Basics (Empfehlungen, Richtlinien, Gesetze)

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük2a

Lernziel 1.1: Sie wenden an Praxisbeispielen den Fachwortschatz der Parfümerie situationsgerecht und zielorientiert an. (K3)

Lernziel 1.2: Sie nennen die aktuellen Zeitschriften und Kataloge und deren Stellenwert in der Parfümeriebranche. (K1)

Lernziel 1.3: Sie beschreiben die wichtigsten branchenrelevanten gesetzlichen und betrieblichen Vorgaben der Branche Parfümerie und ihre Bedeutung im Berufsalltag. (K2)

Lernziel 1.4: Sie wenden die branchenüblichen technologischen Hilfsmittel zur Informationsgewinnung an. (K3)

Lernziel 1.5: Sie verwenden für die Suche nach Branchen- und Herstellerinformationen die relevanten Kanäle. (K3)

Lernfeld 2: Mitbewerber

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1c; c1.ük2b

Lernziel 2.1: Sie nennen die wichtigsten Mitbewerber im Parfümeriedetailhandel. (K1)

Lernziel 2.2: Sie verdeutlichen die Vorteile ihres Betriebs gegenüber den Mitbewerberinnen und Mitbewerbern der Branche Parfümerie kundenorientiert. (K2)

Lernfeld 3: Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük1a

Lernziel 3.1: Sie stellen die gesetzlichen Vorgaben im Bereich der persönlichen sowie betrieblichen Hygiene mit ihrer täglichen Arbeit in den relevanten Bereichen situationsgerecht in Verbindung. (K3)

Lernziel 3.2: Sie verdeutlichen an konkreten Praxisbeispielen die Vorgaben der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes bei berufsalltäglichen Dienstleistungen sowie die allgemeingültigen Hygiene- und Reinigungsvorschriften der dazu notwendigen Produkte und Utensilien. (K3)

Lernfeld 4: Die Haut

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4b

Lernziel 4.1: Sie stellen den Aufbau und die Funktionen der Haut und der Zelle grafisch dar. (K2)

Lernziel 4.2: Sie bestimmen die unterschiedlichen Hautzustände (Typen) anhand von Beispielen. (K3)

Lernziel 4.3: Sie erläutern deren Anomalien und Veränderungen der Haut im Laufe der Zeit durch äussere und innere Einflüsse. (K2)

Lernfeld 5: Das Haar und seine Pflege

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük2b; c2.ük3a

Lernziel 5.1: Sie definieren den Aufbau und die Funktion des Haares. (K2)

Lernziel 5.2: Sie beschreiben kundenorientiert die kosmetischen Produkte zur Reinigung, zur Pflege und zur Festigung der Haare. (K2)

Lernziel 5.3: Sie erläutern die Anwendungen der Produkte fachgerecht. (K2)

Lernziel 5.4: Sie verarbeiten in Übungssituationen Haarpflegeprodukte, Haartönungsmittel, Haarfarbe, Stylingprodukte, Bürsten und Kämmen situationsgerecht. (K2)

Lernziel 5.5: Sie wenden an einem Übungsbeispiel für ein Verkaufsgespräch das Grundlagenwissen für unterschiedliche Haarprodukte situationsgerecht an. (K3)

Lernfeld 6: Sonnenpflege

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük4a; c2.ük2a

Lernziel 6.1: Sie erläutern die Wirkung von kosmetischen Sonnenschutzprodukten anhand von Beispielen. (K2)

Lernziel 6.2: Sie beschreiben an Praxisbeispielen Spezialpflege- und Selbstbräunungsprodukte. (K2)

Lernziel 6.3: Sie erläutern an Praxisbeispielen die Eigenschutzmassnahmen der Haut gegen Sonnenschäden. (K2)

Lernziel 6.4: Sie treffen die richtige Wahl, um die Anwendung von Sonnenpflegeprodukte fachgerecht und typengerecht zu beraten. (K4)

Lernziel 6.5: Sie erläutern die Umweltverträglichkeit von Sonnencremes anhand deren Inhaltsstoffen. (K2)

Lernfeld 7: Kosmetische Grund-, Wirk- und Hilfsstoffe

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük4a

Lernziel 7.1: Sie beschreiben die wichtigsten Inhaltsstoffe der kosmetischen Präparate. (K1)

Lernziel 7.2: Sie erklären die Funktion von Grund-, Wirk- und Hilfsstoffen in den Produkten. (K2)

Lernziel 7.3: Sie nennen die Wirkung von ätherischen Ölen. (K1)

Lernfeld 8: Gesichtspflege

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük4a

Lernziel 8.1: Sie erklären die Unterschiede von Reinigungs-, Schutz-, Pflege- und Spezialpflegeprodukten in der Gesichtspflege. (K3)

Lernziel 8.2: Sie wenden an einem Übungsbeispiel für ein Verkaufsgespräch das Grundlagenwissen für unterschiedliche Gesichtspflegeprodukte situationsgerecht an. (K3)

Lernfeld 9: Herrenpflege

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a

Lernziel 9.1: Sie erläutern die spezifischen Hauteigenschaften der Männerhaut. (K2)

Lernziel 9.2: Sie definieren die kosmetischen Produkte zur Gesichtspflege, Bartpflege, Rasur und Körperpflege. (K2)

Lernfeld 10: Körperpflege

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük4a

Lernziel 10.1: Sie erklären die Unterschiede von Reinigungs-, Schutz-, Pflege- und Spezialpflegeprodukten in der Körperpflege. (K3)

Lernziel 10.2: Sie wenden an einem Übungsbeispiel für ein Verkaufsgespräch das Grundlagenwissen für unterschiedliche Körperpflegeprodukte situationsgerecht an. (K3)

Lernziel 10.3: Sie vergleichen die aktuellen Haarentfernungsmethoden. (K2)

Lernfeld 11: Düfte

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük4a; c2.ük2a

Lernziel 11.1: Sie erläutern die Zusammenhänge und Bedeutung von unterschiedlichen Düften. (K2)

Lernziel 11.2: Sie unterscheiden zwischen den verschiedenen Duftgewinnungsverfahren. (K2)

Lernziel 11.3: Sie umschreiben die Duftentwicklung und die handelsüblichen Duftkonzentrationen. (K2)

Lernziel 11.4: Sie wenden in einem Beispiel kundenorientierte Beschreibungen der Düfte an und präsentieren diese verkaufsfördernd. (K3)

Lernfeld 12: Hand-, Fuss- und Nagelpflege

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük4a; c2.ük1b; c2.ük2a; c2.ük3a

Lernziel 12.1: Sie beschreiben den Aufbau und die Funktion des Nagels. (K1)

Lernziel 12.2: Sie erklären die kosmetischen Produkte zur Reinigung und zur Pflege der Hände und Nägel. (K2)

Lernziel 12.3: Sie erläutern die Anwendung der Produkte fachgerecht anhand von Beispielen. (K2)

Lernziel 12.4: Sie wenden die passende Maniküre an einem Praxisbeispiel an. (K3)

Lernziel 12.5: Sie beweisen die Fähigkeit, Produkte und Dienstleistungen mit Kundenbedürfnissen zu verknüpfen. (K3)

Lernziel 12.6: Sie wenden ihr Grundlagenwissen über Hand-, Fuss- und Nagelpflege an Beispielen an, um passende Kundenerlebnisse zu schaffen. (K3)

Lernfeld 13: Trends und Neuheiten

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c3.ük1a; c3.ük2a; c3.ük2b

Lernziel 13.1: Sie informieren sich über branchenübliche Informationskanäle laufend über die Parfümerietrends. (K2)

Lernziel 13.2: Sie beschreiben die aktuelle Wirtschaftslage und informieren sich regelmässig darüber. (K4)

Lernziel 13.3: Sie zeigen anhand von konkreten Produkt- und Dienstleistungsbeispielen die wichtigsten Trends in der Parfümeriebranche auf. (K2)

Lernziel 13.4: Sie zeigen die wichtigsten Entwicklungen der letzten Jahre in der Parfümeriebranche anhand von Beispielen auf. (K2)

Lernziel 13.5: Sie erläutern anhand von Beispielen die Nachhaltigkeitsentwicklung in der Parfümeriebranche. (K2)

Lernfeld 14: Dekorative Kosmetik

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük2a; c2.ük3a

Lernziel 14.1: Sie unterscheiden die Merkmale der kosmetischen Produkte von denjenigen der dekorativen Kosmetik. (K3)

Lernziel 14.2: Sie wenden an Praxisbeispielen die kosmetischen Produkte typgerecht an. (K3)

Lernziel 14.3: Sie wenden an Praxisbeispielen aktuelle Trendprodukte typgerecht an. (K3).

Lernfeld 15: Schmink-Accessoires

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük2a; c3.ük3a

Lernziel 15.1: Sie wenden passende Schmink-Accessoires an Praxisbeispielen an. (K3)

Lernziel 15.2: Sie formulieren Argumente, um den Kundennutzen von Schmink-Accessoires hervorzuheben. (K3)

Lernfeld 16: Nachhaltigkeit / Ökologie

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a; c1.ük4b

Lernziel 16.1: Sie erklären die Bedeutung ökologischer Aspekte in der heutigen Parfümeriebranche. (K2)

Lernziel 16.2: Sie begründen an einem Beispiel die Nachhaltigkeit von Pflege- oder Parfümerieprodukten. (K3)

Lernziel 16.3: Sie beschreiben die verschiedenen Nachhaltigkeitslabels und deren Bedeutung korrekt. (K2)

Lernfeld 17: Kundenorientiertes Beratungsgespräch

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük3b; c2.ük3a

Lernziel 17.1: Sie beweisen die Fähigkeit, Produkte mit Kundenbedürfnissen zu verknüpfen. (K3)

Lernziel 17.2: Sie zeigen in einer Übungssituation die Umsetzung der wichtigsten Trends in einer Story glaubhaft. (K3)

Lernziel 17.3: Sie erfassen in einem Beispiel für ein Beratungsgespräch das jeweilige Kundenbedürfnis. (K3)

Lernziel 17.4: Sie erklären die Vorteile eines Produkts überzeugend. (K2)

3 Lernziele für die überbetrieblichen Kurse (Handlungskompetenzbereich E)

Lernfeld 18: Hervorheben des Kundennutzens

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b; e1.ük1c; e1.ük5a

Lernziel 18.1: Sie wenden in einer anspruchsvollen Beispielsituation wie Reklamationen, Reparaturen oder Retouren die branchenspezifischen Besonderheiten sowie gesetzlichen Richtlinien zur Entsorgung von Retourprodukten umfassend an. (K3)

Lernziel 18.2: Sie leiten anhand eines Beispiels für ein Verkaufsgesprächs die branchenspezifischen Besonderheiten und Unterschiede ab. (K4)

Lernziel 18.3: Sie präsentieren anhand eines Beispiels für ein anspruchsvolles Verkaufsgespräch produkt- und dienstleistungsorientierte Lösungen überzeugend. (K3)

Lernziel 18.4: Sie führen anspruchsvolle Abklärungen und Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen unter Nutzung der branchenspezifischen Informationsquellen erfolgreich durch. (K3)

Lernfeld 19: Gesprächstechniken und Verkaufspsychologie

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b

Lernziel 19.1: Sie bestimmen anhand von Rollenspielen die verschiedenen Kundentypen nach Lebensabschnitten und Bedürfnissen. (K4)

Lernziel 19.2: Sie wenden in Übungsbeispielen zu anspruchsvollen Kundengesprächen die korrekten Gesprächstechniken an. (K3)

Lernziel 19.3: Sie demonstrieren anhand eines Übungsbeispiels ihre Beobachtungsgabe und kundenorientierte Haltung. (K2)

Lernziel 19.4: Sie verdeutlichen anhand eines Praxisbeispiels den Perspektivenwechsel gegenüber dem Kunden situationsgerecht. (K3)

Lernziel 19.5: Sie zeigen in Praxisbeispielen ihre Teamfähigkeit und den Verhaltenskodex situationsgerecht. (K3)

Lernziel 19.6: Sie wenden in Übungssituationen zu Kundengesprächen ihre Reflexionsfähigkeit zielorientiert an. (K3)

Lernfeld 20: Erlebniswelten in der Parfümeriebranche

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

Lernziel 20.1: Sie erläutern umfassend, welche Erfolgsfaktoren in ihrer Branche entscheidend sind, um ein Kundenerlebnis zu schaffen. (K2)

Lernziel 20.2: Sie planen an einem Übungsbeispiel ein kundenorientiertes Erlebnis für ein Standardprodukt bzw. eine Standarddienstleistung ihrer Branche. (K3)

Lernziel 20.3: Sie erstellen Beiträge zu Service-/Dienstleistungen auf verschiedenen Kanälen anhand von branchenspezifischen Praxisbeispielen. (K3)

Lernziel 20.4: Sie präsentieren Parfümerie- und Kosmetiktrends mit Engagement und Begeisterungsfähigkeit. (K3)
Lernziel 20.5: Sie verwenden aktiv die sozialen Medien, um Produkte und Dienstleistungen bei ihren Kunden nachhaltig zu werben. (K3)
Lernziel 20.6: Sie leiten anhand eines Beispiels für ein Verkaufsgesprächs die branchenspezifischen Besonderheiten und Unterschiede ab. (K4)

Lernfeld 21: Kundenanlässe
Leistungsziele Bildungsplan: e3.ük1a; e3.ük1b; e3.ük5a
Lernziel 21.1: Sie zeigen anhand von Praxisbeispielen auf, welche Faktoren für die Gestaltung von branchenspezifischen Events oder Verkaufspromotionen relevant sind. (K2)
Lernziel 21.2: Sie planen an einem Beispiel einen branchenspezifischen Event oder eine Verkaufspromotion im Team kundenorientiert und unter Berücksichtigung der betrieblichen Vorgaben. (K3)
Lernziel 21.3: Sie entwickeln eigene Ideen für den branchenspezifischen Event oder eine Verkaufspromotion unter Belastbarkeit und Verantwortungsbewusstsein. (K4)
Lernziel 21.4: Sie nutzen Instrumente zur Analyse eines branchenspezifischen Events oder einer Verkaufspromotion zielführend und leiten daraus lösungsorientiert Massnahmen zur Verbesserung ab. (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 «Parfümerie»

Gelterkinden, 22. Juni 2021

Leiter Administration

sig. Sascha To

Sascha To

Bern, 12. Juni 2020

Bildung Detailhandel Schweiz (BDS)

Der Präsident

Der Geschäftsführer

sig. René Graf

sig. Sven Sievi

René Graf

Sven Sievi