

## Wegleitung praktische Prüfung 2024

### Detailhandelsfachfrau/Detailhandelsfachmann

Der Ausbildungs- und Prüfungsbranche Bäckerei-Konditorei-Confiserie.

### Prüfungsstoff

Grundlage für die praktische Prüfung bilden die betrieblichen Leistungsziele unter Berücksichtigung der Taxonomie sowie Fach-, Methoden- und Sozialkompetenzen.

### Durchführung

Die praktische Prüfung findet im Ausbildungsbetrieb der Kandidatin/des Kandidaten statt. Sie dauert für Detailhandelsfachleute 90 Minuten.

Der Lehrbetrieb ist für eine prüfungsgerechte Infrastruktur (zu prüfenden Module) und Atmosphäre verantwortlich. Mindestanforderungen des Produkteangebotes (Sortimentsbreite/Sortimentstiefe) muss vorhanden sein:

Bäckerei	Konditorei	Confiserie
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Normalbrot</li> <li>• Spezialbrot</li> <li>• Kleinbrot, Kleingebäck</li> <li>• Feingebäck</li> <li>• Stückli</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Torten</li> <li>• Rahm- und Cremedessert</li> <li>• Patisserie</li> <li>• Konfekt</li> <li>• Blätterteiggebäcke</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pralines</li> <li>• Schokoladenspezialitäten</li> <li>• Fantasieartikel</li> <li>• Konfekt</li> </ul>
Snack	Gastro	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sandwiches</li> <li>• Canapes/Belegte Brötchen</li> <li>• Aperogebäcke</li> <li>• Blätterteiggebäcke</li> <li>• Kuchen/Wähen/Pizzas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Warme Getränke (Tee, Kaffee, Milchmischgetränke)</li> <li>• Kalte Getränke (Süssgetränke, Milchmischgetränke, Eistee)</li> <li>• Snacks</li> </ul>	

Bildungsverantwortliche und Mitarbeiter/innen des Lehrbetriebes dürfen **nicht** in die Prüfungsdurchführung miteinbezogen werden.

Die Prüfung wird von zwei Expertinnen/Experten abgenommen, die nicht aus dem Lehrbetrieb stammen. Experten aus einer anderen Filiale desselben Mutterhauses sind nicht zulässig. Die Expertinnen/Experten erfüllen das Anforderungsprofil der Kommission Grundbildung Detailhandel SBC.

Das Expertenteam ist während der gesamten Prüfungszeit vor Ort anwesend. Eine Expertin/ein Experte prüft, die/der andere protokolliert. Ein Rollenwechsel während den Prüfungen ist zwingend und muss der Kandidatin/dem Kandidaten gegenüber zu Beginn der Prüfung angekündigt und im Prüfungsprotokoll vermerkt werden.

Die Experten berücksichtigen bei der Vorbereitung und Durchführung der praktischen Prüfung die betrieblichen Verhältnisse, soweit es für die Feststellung der beruflichen Qualifikation möglich ist.

Über den Prüfungsverlauf wird ein aussagekräftiges Protokoll erstellt, das von beiden Expertinnen/Experten unterzeichnet wird. Die Ausbildungs- und Prüfungsbranche Bäckerei-Konditorei-Confiserie stellt einheitliche, schweizweit verbindliche Protokollraster zur Verfügung.

Mängel in der betrieblichen Ausbildung, die das Qualifikationsverfahren beeinflussen, sowie schwerwiegende Vorkommnisse vor und während der Prüfungsdurchführung, sind mit einem Expertenbericht und dem Prüfungsprotokoll unverzüglich der zuständigen kantonalen Prüfungsorganisation zu melden.

## Die Prüfung wird in 4 Teile gegliedert:

- |                         |                                 |
|-------------------------|---------------------------------|
| 1. Betriebskenntnisse   | Fachgespräch                    |
| 2. Schwerpunkt Beratung | Rollenspiel                     |
| 3. Sortimentskenntnisse | Kundenorientiertes Fachgespräch |
| 4. Bewirtschaftung      | Fallbeispiel                    |

### 1. Betriebskenntnisse (Fachgespräch)

Es wird ein Fachgespräch gemäss den betrieblichen Leistungszielen durchgeführt. Die Lerndokumentation darf während des Gesprächs **nicht** als Hilfsmittel verwendet werden.

### 2. Schwerpunkt Beratung (Rollenspiel)

In diesem Bereich werden folgende Situationen geprüft:

#### **Zwei alltägliche Verkaufssituationen verbunden mit Beratung in Form zweier Rollenspiele.**

Während diesen Verkaufsgesprächen müssen die verschiedenen Fachbereiche abgedeckt werden.

#### **Reklamation**

Es wird erwartet, dass eine Reklamation kompetent (z.B. schriftlich / siehe Formular „Basiswissen Verkauf« S. 41 oder auf [www.forme-deine-zukunft.ch](http://www.forme-deine-zukunft.ch)) erledigt wird.

#### **Geschenkartikel**

Die Kandidatin/der Kandidat führt eine saubere Bedürfnisabklärung durch und packt das gewählte Produkt der Situation entsprechend attraktiv ein.

#### **Eine komplexe Bestellung**

Dabei wird erwartet, dass die Kandidatin/der Kandidat, die „Kundin/Expertin“ im Verkaufsgespräch optimal beraten kann, Zusatzverkäufe realisiert oder Alternativen anbietet.

### 3. Vertiefte Sortimentskenntnisse (Kundenorientiertes Fachgespräch)

Es findet ein kundenorientiertes Fachgespräch über das Sortiment statt. Die gewählten Fachmodule werden gleichmässig gewichtet.

**Wichtig:** Die selbsterstellte Warenkartei inkl. dem Bewertungsblatt der Richemont Fachschule der lernenden Person mit den mind. 24 Produkten muss bei Prüfungsbeginn den Expertinnen übergeben werden. Diese werden daraus ein Produkt je Modul auswählen und vertieft abfragen.

### 4. Fallbeispiel Bewirtschaftung (Fallbeispiel)

#### **Schaufenster oder Ausstelltisch**

Die Kandidatin/der Kandidat muss vorgängig selbständig ein Schaufenster, ein Ausstelltisch oder Verkaufsregale zu einem von Ihr/Ihm gewählten Thema erstellen. Diese müssen zwingend im Prüfungsraum oder in direkt angrenzenden Räumlichkeiten aufgebaut sein. Die Ausstellfläche muss mindestens 60 cm x 80 cm betragen oder 3 Regale mit entsprechender Fläche.

Dazu findet ein Fachgespräch über Aufbau, Ziel, Zweck, Nutzen, Themenwahl und die Grundsätze der Warenpräsentation statt.

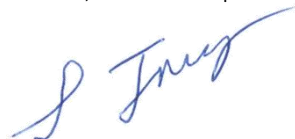
#### **Fallbeispiel Bewirtschaftung**

#### **Überprüfung einer Praxissituation aus den gewählten Fachmodulen**

Die Kandidatin/der Kandidat kennt die verschiedenen Verkaufsförderungsinstrumente (Neuheiten und Aktivitäten) und wendet diese an.

Für die Prüfungsvorbereitung kann eine 0-Serie des Protokollrasters auf [www.forme-deine-zukunft.ch](http://www.forme-deine-zukunft.ch) heruntergeladen werden.

Luzern, den 15. September 2023



Lisa Frunz

Verantwortliche Detailhandel SBC