

Checkliste Detailhandelsfachleute Verkauf 2022+

für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der Branche Bäckerei-Confiserie zur Grundbildung von Detailhandelsfachleute

Checkliste Verkauf 2022+

Hiermit erhalten Sie die «Checkliste Verkauf2022+».

Es ist uns von der Kommission Grundbildung wichtig, dass Sie einen Einblick in die Ausbildungsplanung und den Ablauf erhalten.

Wir werden Sie ständig über das Panissimo, den Newsletter vom SBC und dem [News](https://forme-deine-zukunft.ch/de/)-Fenster auf <https://forme-deine-zukunft.ch/de/> über den Projektstand informieren.

Die rot markierten Praxisaufträge sind ein Vorschlag der Kommission, wie die Aufträge auf die Semester verteilt, den Lernenden in Auftrag gegeben werden können. Bildung Detailhandel Schweiz (BDS) hat mit der Arbeitsgruppe die Einteilung auf die Lehrjahre verteilt, Sie sind also frei, ob Sie unseren Vorschlag übernehmen wollen.

Die Informationen zum Projekt finden Sie auch auf der Webseite von BDS <https://www.bds-fcs.ch/de/Verkauf2022>

Für die Berufsbildnerinnen und Berufsbildner haben wir [hier](#) eine eigene Cloud mit sämtlichen Dokumenten bereitgestellt. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Angehen des Projektes und danken für Ihr Engagement unseren Berufsnachwuchs auszubilden.

Luzern, im Oktober 2022

Lisa Frunz
Verantwortliche Detailhandel SBC

Checkliste Detailhandelsfachleute Verkauf 2022+

für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der Branche Bäckerei-Confiserie zur Grundbildung von Detailhandelsfachleute

1. Semester

Wann	Was	✓
Vorbereitungsarbeiten	<ul style="list-style-type: none"> • Selektion der Lernenden / Hilfsmittel Link oder auf https://forme-deine-zukunft.ch/de/ Schnuppern Link Lehrvertrag / Schwerpunkt festlegen (Gestalten von Einkaufserlebnissen) / Digitales Endgerät für Ausbildung muss zwingend vorhanden sein	
Bei Beginn des Semesters	<p>Der Betrieb bestellt die Lernmedien mit integrierter Lerndokumentation (Konvink) im bds.konvink.store Wichtige Infos im Umgang mit Konvink hier (Tutorials) Alle wichtigen Unterlagen für die Ausbildung Verkauf2022+, mit einer genauen Bestellanleitung (im Ordner 4.0 / 4.01) finden Sie hier</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">  <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 300px;"> <p style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px;"><i>R</i> Weiterbildung Berufsbildner*innen Reform Verkauf 2022+</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 02 Aufgaben der Berufsfachschule <input type="checkbox"/> 03 Aufgaben der überbetrieblichen Kurse üK <input type="checkbox"/> 04 Aufgaben Berufsbildner*innen <input type="checkbox"/> 05 Ausblick QV 2024_2025 <input type="checkbox"/> 06 Präsentation der Weiterbildung <input type="checkbox"/> 07 Diverses </div>  </div> <p>Nach der Einführung in der Berufsfachschule, legt die Berufsbildnerin/der Berufsbildner die Termine (Ausbildungsplan Lernende) für die Praxisaufträge und die Ziele für das erste Semester fest.</p> <p>Vorschlag Ausbildungsplan (Praxisaufträge 1. Semester) HK a1 Kundenwillkommen heissen / HK a1 Anliegen aufnehmen / HK a2 Kundenbedürfnisse verstehen / HK a3 Kasse bedienen HK b1 Wareneingang abwickeln / HK b1 Warenausgänge abwickeln KH c2 Passende Dienstleistungen anbieten / HK c2 Produkte bearbeiten und bereitstellen HK d2 Teamspirit leben Die lernende Person teilt ihren Kompetenzkompass (bis Lehrende) mit der Berufsbildnerin/dem Berufsbildner und führt die Lerndokumentation.</p>	

Checkliste Detailhandelsfachleute Verkauf 2022+

für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der Branche Bäckerei-Confiserie zur Grundbildung von Detailhandelsfachleute

<p>Ab Ende Juni bis Mitte September</p>	<p>Onlineanmeldung der Lernenden für üK's (1.-2. Semester) in der Richemont Fachschule, Luzern (<i>Schultage beachten</i>) Das Aufgebot zur Anmeldung für die üK's wird Ihnen rechtzeitig per Mail zugestellt. Auf dem Aufgebot finden Sie die genauen Anmeldefristen. Hier online anmelden</p>	
<p>August bis Oktober</p>	<p>Der/die Berufsbildner/in und die lernende Person erhalten nach der Anmeldung zum üK die Vorbereitungsaufträge. Diese sind von der lernenden Person vor dem üK Besuch abzuarbeiten. Ohne diese Vorbereitung werden die Lernenden dem Unterricht nicht folgen und oder zu wenig profitieren können. Aus diesem Grund hat die Kommission Grundbildung Detailhandel beschlossen und im üK Reglement festgehalten, dass diese Lernenden in den Betrieb zurückgeschickt werden. Die Berufsbildnerin/der Berufsbildner kontrolliert die Vorbereitungsarbeiten vor dem üK Besuch und unterschreibt den Vorbereitungsauftrag. Die üK-Lernziele finden Sie hier</p>	
<p>Oktober bis Januar 2 Tage üK</p>	<p>Die lernende Person besucht den üK Basisblock 1 in der Richemont Fachschule, Luzern Die Themen sind: Branchenüberblick BKC, Gesetzliche Bestimmungen, Hygiene/Lagerung, ASA/Gesundheitsschutz, Produktebezogene Verkaufssituationen und Ernährungslehre Das Lehrmittel muss vor dem üK installiert werden (Vorbereitungsauftrag) Mehr Informationen und Anleitungen zum ebook finden Sie hier: Link Das eigene elektronische Endgerät mit dem installierten Lehrmittel muss in den üK mitgebracht werden. Wichtig: Vorbereitungsauftrag beachten</p>	
<p>Im Anschluss an den üK</p>	<p>Nachbereitung Die lernende Person arbeitet die Nachbereitungsaufträge aus dem üK termingerecht ab und wendet das neu erlernte Wissen in der Praxis an. Der Praxistransfer ist wichtig und hilft auch für die Prüfungsvorbereitung im üK Basisblock 2.</p>	

Checkliste Detailhandelsfachleute Verkauf 2022+

für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der Branche Bäckerei-Confiserie zur Grundbildung von Detailhandelsfachleute

Wann	Was	✓
Nach dem üK	<p>Qualifikation üK Basismodul mit der/dem Lernenden besprechen Die Beurteilung wird der lernenden Person per E-Mail zugestellt. Diese hat den Auftrag, die Beurteilung mit dem Berufsbildner/in zu besprechen und diese zu unterschreiben. Dieses Blatt muss im nächsten üK mitgebracht werden.</p>	
Im Laufe des Semesters	<p>Unterstützung der Lernenden beim Führen der Lerndokumentation (Konvink) und periodische Überprüfung der Eintragungen (Praxisaufträge/Werke) (Notizen für den Bildungsbericht erstellen)</p>	
Am Ende des Semesters	<p>Die lernende Person macht vor dem Gespräch eine Selbsteinschätzung im Kompetenzraster (Zeitbedarf ca. 60 Minuten) Auf Wunsch (mindestens einmal je Lehrjahr) kann die Berufsbildnerin oder der Berufsbildner eine Fremdeinschätzung vornehmen. Dazu muss die lernende Person die Berufsbildnerin/den Berufsbildner einladen.</p> <p>Bildungsstand festhalten und Lerndokumentation mit der lernenden Person besprechen (elektronisches Endgerät mitbringen) Hilfestellung / Erklärvideo</p>	

Checkliste Detailhandelsfachleute Verkauf 2022+

für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der Branche Bäckerei-Confiserie zur Grundbildung von Detailhandelsfachleute

2. Semester

Wann	Was	✓
Bei Beginn des Semesters	<p>Die Berufsbildnerin/der Berufsbildner legt die Termine (Ausbildungsplan Lernende) für die Praxisaufträge und die Ziele für das zweite Semester fest.</p> <p>Vorschlag Ausbildungsplan (Praxisaufträge 2. Semester)</p> <p>HK a2 Sortimentskenntnisse einsetzen / HK a3 Verkaufsgespräche verbessern / HK a3 Positive Einkaufserlebnisse beim Zahlungsvorgang schaffen HK b2 Warenpräsentation selbstständig durchführen / HK c1 Sich über Mitbewerber informieren / HK c1 Verkaufsargumente formulieren HK d2 Arbeitsaufträge entgegennehmen / HK d3 Lerntechniken zielführend einsetzen / HK d3 Aktiv an Standortgesprächen und Beurteilungen teilnehmen</p>	
Oktober bis Februar	<p>Die Berufsbildnerin/der Berufsbildner und die lernende Person erhalten per E-Mail die Vorbereitungsaufträge. Diese sind von der lernenden Person vor dem üK Besuch abzuarbeiten.</p> <p>Die Berufsbildnerin/der Berufsbildner kontrolliert diese vor dem üK Besuch und unterschreibt den Vor- und Nachbereitungsauftrag.</p> <p>Ohne diese Vorbereitung werden die Lernenden dem Unterricht nicht folgen und oder zu wenig profitieren können und in den Betrieb geschickt.</p>	
Februar bis Juli 2 x 2 Tage üK	<p>Die lernende Person besucht den üK Basisblock 2 in der Richemont Fachschule, Luzern Die Themen sind: Verkaufsförderung, Präsentation von Produkten & Dienstleistungen, Geschenkverpackungen</p> <p>Wichtig: Vorbereitungsauftrag beachten Das eigene elektronische Endgerät mit dem installierten Lehrmittel (Vertiefungsmodul) muss in den üK mitgebracht werden. Evtl. muss die App aktualisiert und das Vertiefungsmodul heruntergeladen werden.</p> <p>Die lernende Person besucht den üK Vertiefungsblock 1 Modul 1B (Bäckerei) in der Richemont Fachschule, Luzern Die Themen sind: Sortimentsgruppen, Produktgruppen Bäckerei, Branchenentwicklung, Nachhaltigkeit, integrierte Kenntnisse über Rohstoffe, Produkte, Zusammenhang Ernährung, Verkaufstechniken und Storytelling (Geschichten erzählen)</p> <p>Die lernende Person erhält per E-Mail die Vorbereitungsaufträge. Diese sind von der lernenden Person vor dem üK Besuch abzuarbeiten.</p> <p>Die Berufsbildnerin/der Berufsbildner kontrolliert diese vor dem üK Besuch und unterschreibt den Vorbereitungsauftrag.</p> <p>Ohne diese Vorbereitung werden die Lernenden dem Unterricht nicht folgen und oder zu wenig profitieren können und in den Betrieb geschickt.</p> <p>Das eigene elektronische Endgerät mit dem installierten Lehrmittel muss in den üK mitgebracht werden.</p>	
Im Anschluss an den üK	<p>Nachbereitung</p> <p>Die lernende Person arbeitet die Nachbereitungsaufträge aus dem üK termingerecht ab und wendet das neu erlernte Wissen in der Praxis an.</p> <p>Der Praxistransfer ist wichtig und hilft auch für die Prüfungsvorbereitung im üK Basisblock 2.</p>	

Checkliste Detailhandelsfachleute Verkauf 2022+

für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der Branche Bäckerei-Confiserie zur Grundbildung von Detailhandelsfachleute

Wann	Was	✓
Nach dem üK	Qualifikationen üK Basismodul oder Vertiefungsblock mit der/dem Lernenden besprechen. Die Beurteilung wird der lernenden Person per E-Mail zugestellt. Diese hat den Auftrag, dies Beurteilung mit dem/der Berufsbildner/in zu besprechen und diese zu unterschreiben. Dieses Blatt muss im nächsten üK mitgebracht werden.	
Ab Ende Mai bis Mitte August	Onlineanmeldung der Lernenden für üK's (3. Semester) in der Richemont Fachschule, Luzern (<i>Schultage beachten</i>) Das Aufgebot zur Anmeldung für die üK's wird Ihnen rechtzeitig per Mail zugestellt. Auf dem Aufgebot finden Sie die genauen Anmeldefristen. Hier online anmelden	
Im Laufe des Semesters	Unterstützung der Lernenden beim Führen der Lerndokumentation und periodische Überprüfung der Eintragungen. (Notizen für den Bildungsbericht erstellen)	
Am Ende des Semesters	Die lernende Person macht vor dem Gespräch eine Selbsteinschätzung im Kompetenzraster (Zeitbedarf ca. 60 Minuten). Auf Wunsch (mindestens einmal je Lehrjahr) kann die Berufsbildnerin oder der Berufsbildner eine Fremdeinschätzung vornehmen. Dazu muss die lernende Person die Berufsbildnerin/den Berufsbildner einladen. Bildungsstand festhalten und Lerndokumentation mit der lernenden Person besprechen (elektronisches Endgerät mitbringen) Hilfestellung / Erklärvideo	
Beurteilung 1. Lehrjahr	Betriebliche Erfahrungsnoten vergeben Durch die Erfahrungsnote wird die Kompetenzentwicklung im Betrieb systematisch bewertet. Damit wird die Bedeutung des Lernorts Betrieb auch im Qualifikationsverfahren unterstrichen und die Kompetenzentwicklung der Lernenden regelmässig auf den Prüfstand gestellt. Die Erfahrungsnote ist im Ausbildungscockpit bis am 15.08. einzutragen.	

Checkliste Detailhandelsfachleute Verkauf 2022+

für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der Branche Bäckerei-Confiserie zur Grundbildung von Detailhandelsfachleute

3. Semester

Wann	Was	✓
Bei Beginn des Semesters	<p>Die Berufsbildnerin/der Berufsbildner legt die Termine (Ausbildungsplan Lernende) für die Praxisaufträge und die Ziele für das dritte Semester fest.</p> <p>Vorschlag Ausbildungsplan (Praxisaufträge 3. Semester)</p> <p>HK a2 Kunden begeistern / HK a3 Abschluss von Verkaufsgesprächen einleiten / HK a4 Kundenanfragen beantworten / HK a4 Kundenanfragen weiterleiten</p> <p>HK b1 Waren bewirtschaften / HK b3 Daten erfassen / HK c3 Nachhaltigkeit argumentieren</p> <p>HK d1 Sicher und freundlich kommunizieren / HK d1 Am Telefon gekonnt kommunizieren / HK d1 Informationen mündlich übermitteln</p>	
August bis Januar 2 x 2 Tage üK	<p>Die lernende Person besucht den üK Vertiefungsblock 2 Modul 2K (Konditorei) in der Richemont Fachschule, Luzern Die Themen sind: Sortimentsgruppen, Produktgruppen Konditorei, integrierte Kenntnisse über Rohstoffe, Produkte, Zusammenhang Ernährung, Verkaufstechniken und Storytelling (Geschichten erzählen) Die lernende Person erhält per E-Mail die Vorbereitungsaufträge. Diese sind von der lernenden Person vor dem üK Besuch abzuarbeiten.</p> <p>Die lernende Person besucht den üK Vertiefungsblock 3 Modul 3C (Confiserie) / S&G (Snack und Gastro) in der Richemont Fachschule, Luzern Die Themen sind: Sortimentsgruppen, Produktgruppen Confiserie und Snack & Gastro, Lebenslanges Lernen, integrierte Kenntnisse über Rohstoffe, Produkte, Zusammenhang Ernährung, Verkaufstechniken und Storytelling (Geschichten erzählen) Die lernende Person erhält per E-Mail die Vorbereitungsaufträge. Diese sind von der lernenden Person vor dem üK Besuch abzuarbeiten.</p> <p>Die Berufsbildnerin/der Berufsbildner kontrolliert diese vor dem üK Besuch. Ohne diese Vorbereitung werden die Lernenden dem Unterricht nicht folgen und oder zu wenig profitieren können und in den Betrieb geschickt. Das eigene elektronische Endgerät mit dem installierten Lehrmittel muss in den üK mitgebracht werden.</p>	
Im Anschluss an den üK	<p>Nachbereitung: Die lernende Person arbeitet die Nachbereitungsaufträge aus dem üK termingerecht ab und wendet das neu erlernte Wissen in der Praxis an. Der Praxistransfer ist wichtig und hilft auch für die Prüfungsvorbereitung.</p>	
Nach dem üK	<p>Qualifikation üK Vertiefungsblock mit der/dem Lernenden besprechen. Die Beurteilung wird der lernenden Person per E-Mail zugestellt. Diese hat den Auftrag, diese Beurteilung mit dem Berufsbildner/in zu besprechen und diese zu unterschreiben. Dieses Blatt muss im nächsten üK mitgebracht werden.</p>	
Im Laufe des Semesters	<p>Unterstützung der Lernenden beim Führen der Lerndokumentation und periodische Überprüfung der Eintragungen. (Notizen für den Bildungsbericht erstellen)</p>	

Checkliste Detailhandelsfachleute Verkauf 2022+

für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der Branche Bäckerei-Confiserie zur Grundbildung von Detailhandelsfachleute

Wann	Was	✓
Am Ende des Semesters	<p>Die lernende Person macht vor dem Gespräch eine Selbsteinschätzung im Kompetenzraster (Zeitbedarf ca. 60 Minuten). Auf Wunsch (mindestens einmal je Lehrjahr) kann die Berufsbildnerin oder der Berufsbildner eine Fremdeinschätzung vornehmen. Dazu muss die lernende Person die Berufsbildnerin/den Berufsbildner einladen.</p> <p>Bildungsstand festhalten und Lerndokumentation mit der lernenden Person besprechen (elektronisches Endgerät mitbringen) Hilfestellung / Erklärvideo</p>	

Checkliste Detailhandelsfachleute Verkauf 2022+

für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der Branche Bäckerei-Confiserie zur Grundbildung von Detailhandelsfachleute

4. Semester

Wann	Was	✓
Bei Beginn des Semesters	<p>Die Berufsbildnerin/der Berufsbildner legt die Termine (Ausbildungsplan Lernende) für die Praxisaufträge und die Ziele für das vierte Semester fest.</p> <p>Vorschlag Ausbildungsplan (Praxisaufträge 4. Semester)</p> <p>HK a3 Kundenbindungsinstrumente empfehlen und erklären / HK c3 Aktuelle Entwicklungen und Trends ins Verkaufsgespräch einfließen lassen HK d1 Informationen entgegennehmen und schriftlich weiterleiten / HK d1 Notfallsituationen meistern / HK d2 Rückmeldungen entgegennehmen / HK d3 SMARTe Ziele setzen / HK d4 Arbeitseinsätze planen und koordinieren / HK d4 Termine und Aufgaben priorisieren HK d4 Ausgewogene Work-Life- Balance gestalten</p>	
Im 4. Semester	<p>Es finden keine üK statt.</p> <p>Die Zeit wird für den Praxistransfer und die Umsetzung eingesetzt.</p>	
Im Laufe des Semesters	<p>Unterstützung der Lernenden beim Führen der Lerndokumentation und periodische Überprüfung der Eintragungen.</p> <p>(Notizen für den Bildungsbericht erstellen)</p>	
Ab Ende Mai bis Mitte August	<p>Onlineanmeldung der Lernenden für üK's (5. Semester) in der Richemont Fachschule, Luzern (<i>Schultage beachten</i>)</p> <p>Das Aufgebot zur Anmeldung für die üK's wird Ihnen rechtzeitig per Mail zugestellt. Auf dem Aufgebot finden Sie die genauen Anmeldefristen.</p> <p>Hier online anmelden</p>	
Am Ende des Semesters	<p>Die lernende Person macht vor dem Gespräch eine Selbsteinschätzung im Kompetenzraster (Zeitbedarf ca. 60 Minuten).</p> <p>Auf Wunsch (mindestens einmal je Lehrjahr) kann die Berufsbildnerin oder der Berufsbildner eine Fremdeinschätzung vornehmen. Dazu muss die lernende Person die Berufsbildnerin/den Berufsbildner einladen.</p> <p>Bildungsstand festhalten und Lerndokumentation mit der lernenden Person besprechen (elektronisches Endgerät mitbringen)</p> <p>Hilfestellung / Erklärvideo</p>	
Beurteilung 2. Lehrjahr	<p>Betriebliche Erfahrungsnoten vergeben</p> <p>Durch die Erfahrungsnote wird die Kompetenzentwicklung im Betrieb systematisch bewertet. Damit wird die Bedeutung des Lernorts Betrieb auch im Qualifikationsverfahren unterstrichen und die Kompetenzentwicklung der Lernenden regelmässig auf den Prüfstand gestellt. Die Erfahrungsnote ist im Ausbildungscockpit bis am 15.08. einzutragen.</p>	

Checkliste Detailhandelsfachleute Verkauf 2022+

für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der Branche Bäckerei-Confiserie zur Grundbildung von Detailhandelsfachleute

5. Semester

Wann	Was	✓
Bei Beginn des Semesters	<p>Die Berufsbildnerin/der Berufsbildner legt die Termine (Ausbildungsplan Lernende) für die Praxisaufträge und die Ziele für das fünften Semester fest.</p> <p>Vorschlag Ausbildungsplan (Praxisaufträge 5. Semester)</p> <p>HK a5 Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen / HK a5 Botschafterin oder Botschafter in sozialen Medien sein / HK a5 Kundenfeedback entgegennehmen / HK a5 Anspruchsvolle Situationen in Kundengespräch lösen</p> <p>HK b3 Zahlen und Daten richtig anwenden</p> <p>HK d5 Vollständige Arbeitsaufträge erteilen / HK d5 Konstruktive Rückmeldungen geben</p> <p>HK e1 Anspruchsvolle Kundengespräche führen / HK e1 Reklamationen bearbeiten / HK e1 Reparaturen <u>oder</u> Retouren abwickeln</p>	
August bis Januar 2 x 2 Tage üK	<p>Die lernende Person besucht die üK's Vertiefungsblock 4 & 5 in der Richemont Fachschule, Luzern</p> <p>Die Themen sind: Anspruchsvolle Verkaufsgespräche führen, Erlebniswelten gestalten und Kundenanlässe und Verkaufspromotionen</p> <p>Die lernende Person erhält per E-Mail die Vorbereitungsaufträge. Diese sind von der lernenden Person vor dem üK Besuch abzuarbeiten. Die Berufsbildnerin/der Berufsbildner kontrolliert diese vor dem üK Besuch.</p> <p>Ohne diese Vorbereitung werden die Lernenden dem Unterricht nicht folgen und oder zu wenig profitieren können und werden in den Betrieb geschickt.</p> <p>Das eigene elektronische Endgerät mit dem installierten Lehrmittel muss in den üK mitgebracht werden.</p>	
Im Anschluss an den üK	<p>Nachbereitung</p> <p>Die lernende Person arbeitet die Nach- und Vorbereitungsaufträge aus dem üK termingerecht ab und wendet das neu erlernte Wissen in der Praxis an. Der Praxistransfer ist wichtig und hilft auch für die Prüfungsvorbereitung.</p>	
Nach dem üK	<p>Qualifikation üK Basismodul mit der/dem Lernenden besprechen. Die Beurteilung wird der lernenden Person per E-Mail zugestellt. Diese hat den Auftrag, dies Beurteilung mit dem Berufsbildner/in zu besprechen und diese zu unterschreiben. Dieses Blatt muss im letzten üK mitgebracht werden.</p>	
Beurteilung 5. Semester	<p>Betriebliche Erfahrungsnoten vergeben</p> <p>Durch die Erfahrungsnote wird die Kompetenzentwicklung im Betrieb systematisch bewertet. Damit wird die Bedeutung des Lernorts Betrieb auch im Qualifikationsverfahren unterstrichen und die Kompetenzentwicklung der Lernenden regelmässig auf den Prüfstand gestellt.</p> <p>Die Erfahrungsnote ist im Ausbildungscockpit bis am 15.03. einzutragen.</p>	

Checkliste Detailhandelsfachleute Verkauf 2022+

für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der Branche Bäckerei-Confiserie zur Grundbildung von Detailhandelsfachleute

Wann	Was	✓
Im Laufe des Semesters	Unterstützung der Lernenden beim Führen der Lerndokumentation und periodische Überprüfung der Eintragungen. (Notizen für den Bildungsbericht erstellen)	
Am Ende des Semesters	<p>Die lernende Person macht vor dem Gespräch eine Selbsteinschätzung im Kompetenzraster (Zeitbedarf ca. 60 Minuten). Auf Wunsch (mindestens einmal je Lehrjahr) kann die Berufsbildnerin oder der Berufsbildner eine Fremdeinschätzung vornehmen. Dazu muss die lernende Person die Berufsbildnerin/den Berufsbildner einladen.</p> <p>Bildungsstand festhalten und Lerndokumentation mit der lernenden Person besprechen (elektronisches Endgerät mitbringen) Hilfestellung: Link / Erklärvideos Link</p>	
Beurteilung 5. Semester	<p>Betriebliche Erfahrungsnoten vergeben Durch die Erfahrungsnote wird die Kompetenzentwicklung im Betrieb systematisch bewertet. Damit wird die Bedeutung des Lernorts Betrieb auch im Qualifikationsverfahren unterstrichen und die Kompetenzentwicklung der Lernenden regelmässig auf den Prüfstand gestellt.</p>	

Checkliste Detailhandelsfachleute Verkauf 2022+

für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der Branche Bäckerei-Confiserie zur Grundbildung von Detailhandelsfachleute

6. Semester

Wann	Was	✓
Bei Beginn des Semesters	<p>Legt die Berufsbildnerin/der Berufsbildner die Termine (Ausbildungsplan Lernende) für die Praxisaufträge und die Ziele für das sechste Semester fest.</p> <p>Vorschlag Ausbildungsplan (Praxisaufträge 6. Semester): HK a5 Botschafterin oder Botschafter in sozialen Medien sein / HK a6 Anspruchsvolle Situationen im Kundengespräch lösen HK e2 Erlebnisswelten schaffen / HK e2 Kundensegmente auf Social Media erreichen / HK e3 Kundenanlässe des eigenen Betriebs kennenlernen HK e3 Einen Kundenanlass oder eine Verkaufspromotion planen und durchführen</p>	
Im Laufe des Semesters	<p>Unterstützung der Lernenden beim Führen der Lerndokumentation und periodische Überprüfung der Eintragungen. (Notizen für den Bildungsbericht erstellen)</p>	
Am Ende des Semesters	<p>Lehrzeugnis erstellen Hilfestellung Link</p>	

QV (Qualifikationsverfahren) im Ausbildungsbetrieb

Wann	Was	✓
	<p>Eine gute Vorbereitung ist sehr wichtig! Informieren Sie sich und bereiten sie ihre Lernenden auf das QV vor.</p> <p>Die Wegleitung für die praktische Prüfung im Ausbildungsbetrieb und eine 0-Serie ist auf https://www.forme-deine-zukunft.ch/de/news/131-qv-verkauf-2022 aufgeschaltet</p> <p>Sämtliche Informationen zum QV finden Sie auch in der Cloud Link</p> <p>Bei Fragen Kantonale Chefexperten/innen</p>	