

Willkommen zur Elterninformation Detailhandel

Stefan Willi, Konrektor bsd.



Neue Klassen an der bsd.

**DHA****7****DHF****10**

FAPO

Brückenangebote

Weiterbildung

neue Bildungsverordnung



2022: Start erste Klassen DHA und DHF

2024: 1. QV DHA

2025: 1. QV DHF

DHA (EBA)

2 Jahre Ausbildung

Abschluss: Eidg. Berufsattest

1 Schultag / Woche, kleinere Klassen, angepasstes Tempo

6 und 4 Tage ÜK / Jahr

Fremdsprache (Französisch oder Englisch)

Anschluss: Gute DHA → verkürzte Grundbildung DHF

DHF (EFZ)

3 Jahre Ausbildung

Abschluss: Eidg. Fähigkeitszeugnis

1,5 – 2 – 1 Schultage / Woche

6 – 4 – 4 Tage ÜK / Jahr

Fremdsprache (Französisch oder Englisch)

Schwerpunkt: Gestalten von Einkaufserlebnissen oder Betreuen von Online-Shops

Erweiterte Allgemeinbildung (BM-Vorbereitung) oder Marketing ab 2. Lehrjahr

Stütz- und Förderkurse

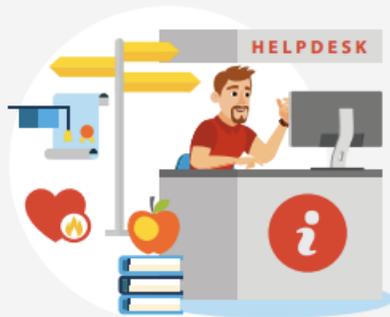
Standortbestimmung: Mathematik und Sprachen

Anmeldefrist Stützkurse 1. Lehrjahr: 7. Oktober 2024

Start nach den Herbstferien

Anforderungen Berufsfeld

Unsere Detailhändler 2022+



...sind sich gegenüber klug und kritisch



Mia und Tim, 18 Jahre, frisch abgeschlossenes EFZ



...überzeugen mit Betriebs- und Fachkompetenz



...agieren im Arbeitsalltag methodengestützt



...kommunizieren und kooperieren professionell



...agieren mit detailhandelspezifischen Denk- und Handlungskonzepten

verkauf 2022+
vente, vendita

Handlungskompetenzorientierung

Keine traditionellen Fächer

Handlungskompetenzen: Nahe an der Praxis, enge Zusammenarbeit



Lernortkooperation – Zuteilung der Handlungskompetenzen Detailhandelsassistenten EBA 2022+ auf die Lehrjahre

	1. Lehrjahr			2. Lehrjahr		
	Betrieb	BFS	ÜK	Betrieb	BFS	ÜK
A: Gestalten von Kundenbeziehungen						
a1: Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten						
a2: Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren						
a3: Verkaufsgespräch abschliessen und nachbearbeiten						
a4: Kundenanfragen im Detailhandel auf verschiedenen Kanälen bearbeiten						
B: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen						
b1: Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess unter Anleitung umsetzen						
b2: Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel unter Anleitung kundenorientiert präsentieren						
b3: Betriebsrelevante Kundendaten und Informationen unter Anleitung nutzen						
C: Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen						
c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren						
c2: Produkte der eigenen Branche bearbeiten und Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen						
c3: Aktuelle Entwicklungen in der eigenen Branche erkennen und unter Anleitung in den Arbeitsalltag integrieren						
D: Interagieren im Betrieb und in der Branche						
d1: Informationsfluss im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen						
2: Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten						
d3: Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und unter Anleitung neue Aufgaben übernehmen						
d4: Eigene Arbeiten im Detailhandel unter Anleitung organisieren						

Handlungskompetenzbereiche (HKB)



 <p>Gestalten von Kundenbeziehungen</p>	 <p>Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen</p>	 <p>Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen</p>	 <p>Interagieren im Betrieb und in der Branche</p>	 <p>Gestalten von Einkaufserlebnissen</p>	 <p>Betreuen von Online-Shops</p>
<ul style="list-style-type: none"> → Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten → Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren → Verkaufsgespräch abschliessen und nachbearbeiten → Kundenanfragen im Detailhandel auf verschiedenen Kanälen bearbeiten → Kundenbindung für den Detailhandel über unterschiedliche Kanäle aufbauen und pflegen → In anspruchsvollen Kundensituationen im Detailhandel kommunizieren 	<ul style="list-style-type: none"> → Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess umsetzen → Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren → Betriebsrelevante Kennzahlen, Kundendaten und Informationen bearbeiten 	<ul style="list-style-type: none"> → Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren → Produkte der eigenen Branche bearbeiten und Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen → Aktuelle Entwicklungen in der eigenen Branche erkennen und in den Arbeitsalltag integrieren 	<ul style="list-style-type: none"> → Informationsfluss im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen → Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten → Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und neue Aufgaben übernehmen → Eigene Arbeiten im Detailhandel organisieren und koordinieren → Teilaufgaben im eigenen Verantwortungsbereich delegieren 	<ul style="list-style-type: none"> → Anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche im Detailhandel führen → Produkte- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten im Detailhandel gestalten → Kundenanlässe und Verkaufspromotionen mitgestalten 	<ul style="list-style-type: none"> → Artikeldaten für den Online-Shop pflegen → Daten zu Onlineverkäufen und Kundenverhalten auswerten → Warenpräsentation und Abläufe im Online-Shop betreuen

Nur DHF betrifft Schule nicht

Handlungskompetenzen Detailhandelsfachfrau und -fachmann EFZ

© 2021 Bildung Detailhandel Schweiz

Berufsfachschule

HKB A	Gestalten von Kundenbeziehungen
HKB B	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen
HBK C	Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkt- und Dienstleistungskenntnissen
HKB D	Interagieren im Betrieb und in der Branche
→	HKB A – D = Berufskennnisse
ABU	nur Teil, der nicht in HKB integriert ist
Sport	

Stundenplan

In jedem HKB ist unterschiedliches Fachwissen integriert.

Parallelklassen ermöglichen punktuell interdisziplinären, klassenübergreifenden Unterricht.

In Parallelklassen unterrichten gleichzeitig Lehrpersonen unterschiedlicher Fachausrichtung als Team zusammen.

Stundenplan Beispiel

	DHF 2023Eg	DHF 2023Eh
	Montag	Montag
07.45 – 08.30		Sport <u>ror</u>
08.35 – 09.20	HKB D <u>lar</u>	Sport <u>ror</u>
09.25 – 10.10	HKB A <u>lar</u>	
10.25 – 11.10	*HKB A <u>wes</u>	*HKB A <u>bla</u>
11.15 – 12.00	*HKB A <u>wes</u>	*HKB A <u>bla</u>
12.05 – 12.50	*HKB A <u>wes</u>	*HKB A <u>bla</u>
12.55 – 13.40		
13.45 – 14.30		
14.35 – 15.20	HKB B <u>wes</u>	HKB B <u>wom</u>
15.35 – 16.20	HKB B <u>wes</u>	HKB B <u>wom</u>
16.25 – 17.10	Sport <u>kry</u>	HKB C <u>wom</u>
17.15 – 18.00	Sport <u>kry</u>	HKB C <u>wom</u>

DHF 2023Eg	DHF 2023Eh
Freitag	Freitag
*HKAB D <u>pel</u>	*HKB D <u>bai</u>
*HKAB D <u>pel</u>	*HKB D <u>bai</u>
HKB C <u>pel</u>	HKB A <u>bai</u>
HKB C <u>pel</u>	HKB D <u>bai</u>
ABU <u>pel</u>	ABU <u>bai</u>

Eigenes Laptop (BYOD)



BDS-Lernmedien online für alle Lernorte
auf Konvink

Weitere Lehrmittel je nach Verlag

Office 365 Installation unter Anleitung
erfolgt

Übersicht über Qualifikationsbereiche, Umfang und Gewichtung sowie Rundung der Noten

Qualifikationsverfahren mit Abschlussprüfung
Detailhandelsassistentin EBA / Detailhandelsassistent EBA

Gewichtung Qualifikationsbereiche und Erfahrungsnote

Gewichtung Handlungskompetenzbereiche

<p>Vorgegebene praktische Arbeit (VPA), 60 Min. 30% (Fallnote)</p>	<p>1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A) und Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen (HKB C): 60% 2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 40%</p>
<p>Berufskennnisse, 2 Std. 30%</p>	<p>1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A): 50% 2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 25% 3) Interagieren im Betrieb und in der Branche (HKB D): 25%</p>
<p>Allgemeinbildung*, 10%</p>	<p>Bewertung der Teilbereiche (Erfahrungsnote Allgemeinbildung und Vertiefungsarbeit) gemäss Nationalem Lehrplan ALLGEMEINBILDUNG Detailhandelsassistent/in EBA</p>
<p>Erfahrungsnote 30%</p>	<p>a. Note für die Bildung in beruflicher Praxis: 25% b. Note für den Unterricht in den Berufskennnissen: 50% c. Note für die überbetrieblichen Kurse: 25%</p>

Die Gesamtnote wird auf eine Dezimalstelle gerundet.

In den Bildungserlassen festgehaltene Positionen werden auf ganze oder halbe Noten gerundet.

Übersicht über Qualifikationsbereiche, Umfang und Gewichtung sowie Rundung der Noten

Qualifikationsverfahren mit Abschlussprüfung

Detailhandelsfachfrau EFZ / Detailhandelsfachmann EFZ

Gewichtung Qualifikationsbereiche und Erfahrungsnote

Gewichtung Handlungskompetenzbereiche

<p>Vorgegebene praktische Arbeit (VPA), 90 Min. 30% (Fallnote)</p>	<p>1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A) und Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen (HKB C)</p> <p>2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B)</p> <p>3) Gestalten von Einkaufserlebnissen (HKB E) oder Betreuen von Online-Shops (HKB F)</p>
<p>Berufskennnisse, 2 Std. 30%</p>	<p>1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A): 50%</p> <p>2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 25%</p> <p>3) Interagieren im Betrieb und in der Branche (HKB D): 25%</p>
<p>Allgemeinbildung*, 30 Min. 10%</p>	<p>Bewertung der Teilbereiche (Erfahrungsnote Allgemeinbildung, Vertiefungsarbeit und Schlussprüfung) gemäss Nationalem Lehrplan ALLGEMEINBILDUNG Detailhandelsfachleute EFZ</p>
<p>Erfahrungsnote 30%</p>	<p>a. Note für die Bildung in beruflicher Praxis: 25%</p> <p>b. Note für den Unterricht in den Berufskennnissen: 50%</p> <p>c. Note für die überbetrieblichen Kurse: 25%</p>

Die Gesamtnote wird auf eine Dezimalstelle gerundet.

In den Bildungserlassen festgehaltene Positionen werden auf ganze oder halbe Noten gerundet.

Weitere Informationen

- Bildungsverordnungen (BiVo)
- Bildungspläne
- Nationale Umsetzungskonzepte
- Nationaler Lehrplan Allgemeinbildung DHF / DHA
- ...

www.bds-fcs.ch

Fragen



info@bsd-bern.ch