

Herzlich willkommen

bsd.



Ursula Stauffacher, regionale Prüfungsleiterin bsd. Bern

1. Qualifikationsverfahren DHF



Programm

- Vorbemerkung Handlungskompetenzbereiche (HKB)
 - Bestehensnorm
 - schulische Prüfungsteile
 - Betriebliche Prüfungsteile (VPA)
 - Fazit
 - Weiterführende Informationen
 - Umfrage bsd.
-

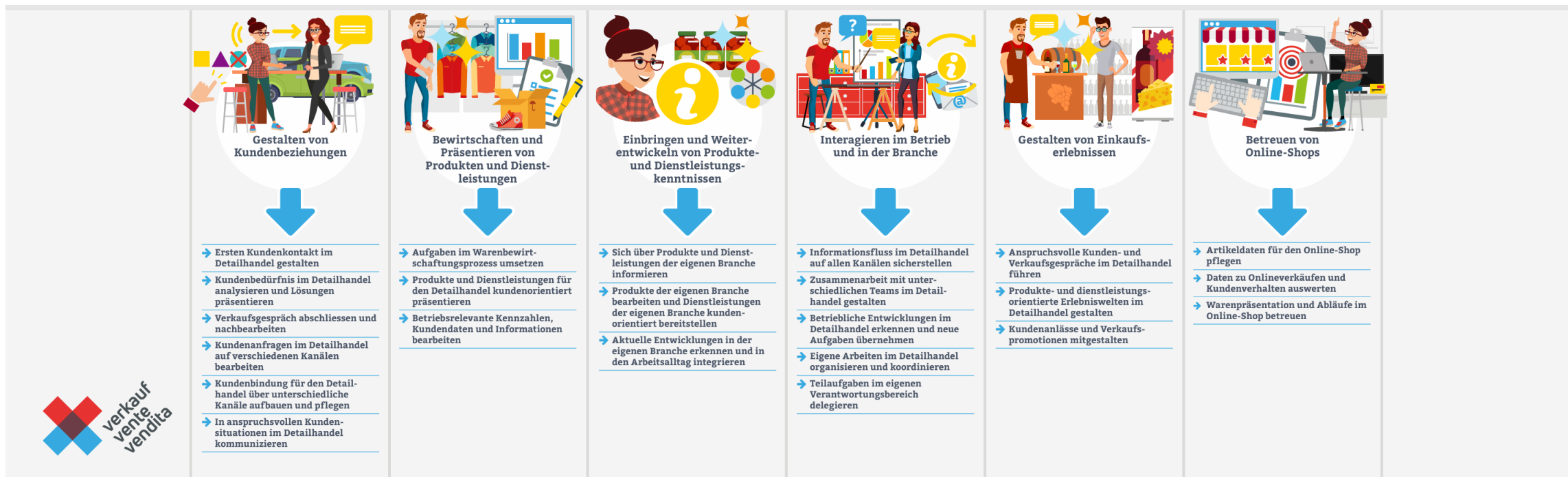
Handlungskompetenzorientierung (HKO)

«Handlungskompetent ist, wer berufliche Aufgaben und Tätigkeiten eigeninitiativ, zielorientiert, fachgerecht und flexibel ausführt.»

Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation, SBFI

Konkret: Handlungskompetenzbereiche knüpfen an beruflicher Praxis an. Keine Fächer.

Handlungskompetenzbereiche (HKB) DHF



Handlungskompetenzen Detailhandelsfachfrau und -fachmann EFZ

Erläuterungen zu HKB

Handlungskompetenzbereich	Erläuterungen
a Gestalten von Kundenbeziehungen	Verkaufsgespräch, Kommunikation, Sozial- und Selbstkompetenz, integrierte Allgemeinbildung, Landes- und Fremdsprache
b Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen	Warenbewirtschaftungsprozesse, Schutzmassnahmen, Platzierung, Verkaufsförderung, Ökologie und Nachhaltigkeit, Preiskalkulation, Kundendaten und Kennzahlen, integrierte Allgemeinbildung, Landes- und Fremdsprache
c Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen	Recherche, Ökologie und Nachhaltigkeit, Argumentationstechnik, Marktanalyse, Struktur und Anspruchsgruppen, Wandel, Allgemeinbildung
d Interagieren im Betrieb und in der Branche	Kommunikation, Organisation und Koordination, Betriebliche Entwicklungen, Reflexion, Umgang mit Veränderung, integrierte Allgemeinbildung, Landes- und Fremdsprache



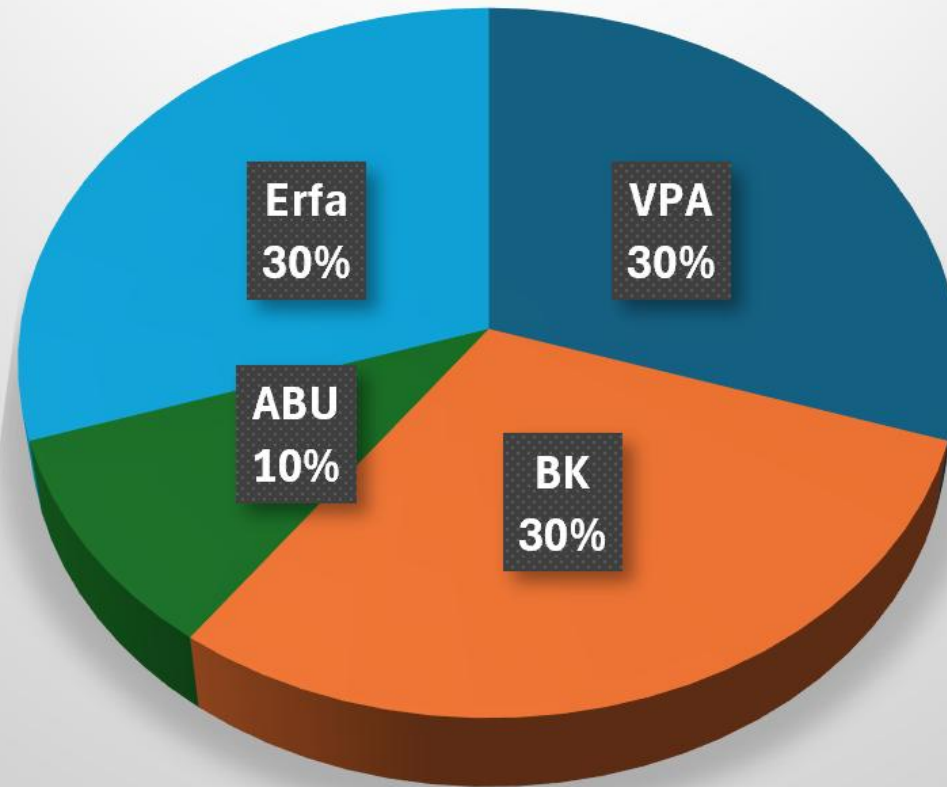
Ausführungsbestimmungen zum Qualifikationsverfahren mit Abschlussprüfung

zur Verordnung über die berufliche Grundbildung des SBFI vom 18. Mai 2021 und
zum Bildungsplan vom 18. Mai 2021

für

**Detailhandelsfachfrau EFZ /
Detailhandelsfachmann EFZ**

QV DHF Bestehen



Bestehensnorm Details

Übersicht über Qualifikationsbereiche, Umfang und Gewichtung sowie Rundung der Noten

Qualifikationsverfahren mit Abschlussprüfung
Detailhandelsfachfrau EFZ / Detailhandelsfachmann EFZ

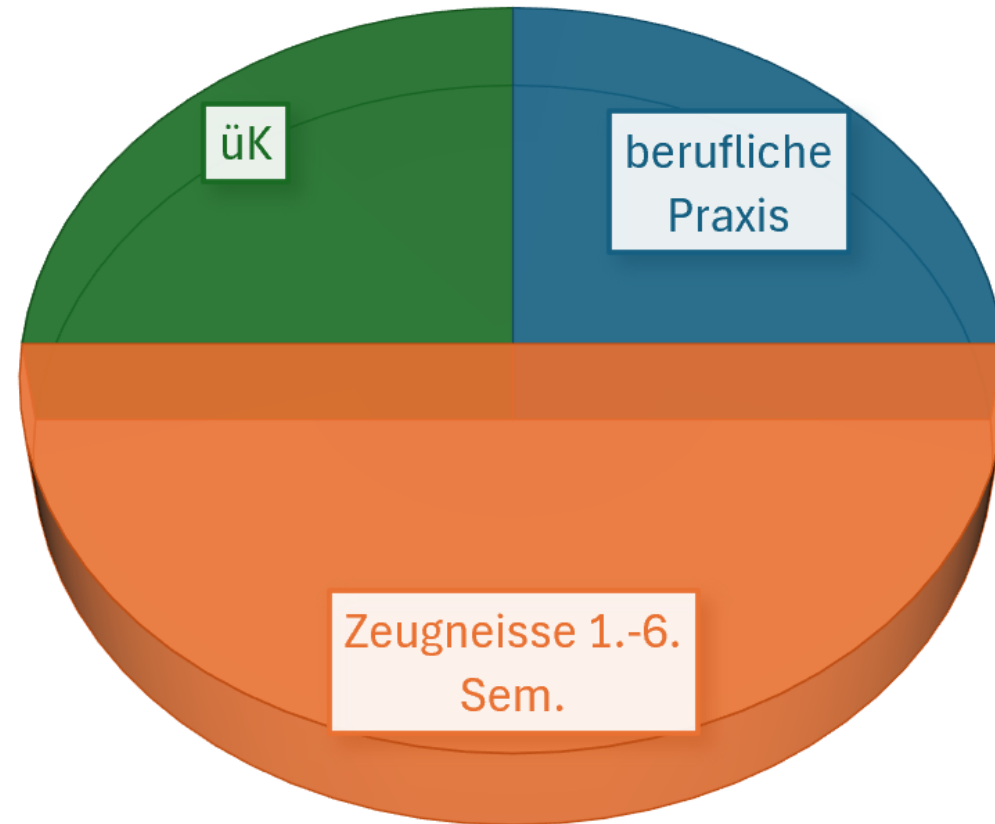
**Gewichtung Qualifikationsbereiche und
Erfahrungsnote**

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): Variante 1: 50% / Variante 2: 35%</p> <p>2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): Variante 1: 20% / Variante 2: 35%</p> <p>3) Gestalten von Einkaufserlebnissen (HKB E) oder Betreuen von Online-Shops (HKB F): Variante 1: 30% / Variante 2: 30%</p>
<p>Berufskennnisse, 2 Std. (120 Min.) 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 Noten der einzelnen Qualifikationsbereiche, die Erfahrungsnote sowie die Gesamtnote werden auf eine Dezimalstelle gerundet.

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



DHA:

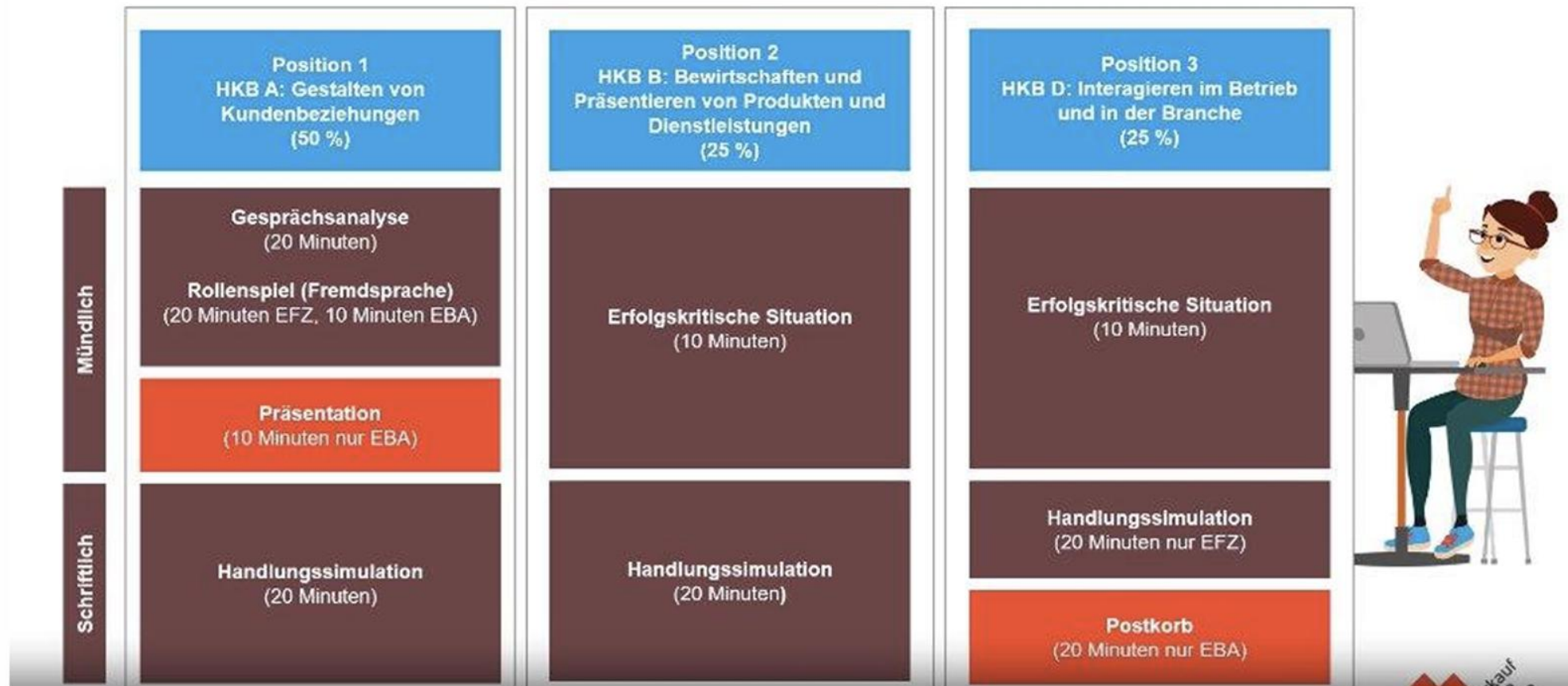
[Ausführungsbestimmungen zum Qualifikationsverfahren - BDS
FCS \(bds-fcs.ch\)](#)

DHF:

[Ausführungsbestimmungen zum Qualifikationsverfahren mit
Abschlussprüfung - BDS FCS \(bds-fcs.ch\)](#)

Branche beachten!

Prüfungsteile schulisches QV



Handlungssimulation 20 Minuten schriftlich

E-Mail verfassen in Fremdsprache

Gesprächsanalyse 10 Minuten mündlich (+ 10 Min. Vorbereitung)

Video schauen, verbale und nonverbale Fehler notieren
→ Fehler nennen, erklären, verbessern

Rollenspiel 40 Minuten mündlich Partnerprüfung

Verkaufsgespräch Fremdsprache (Branchenwortschatz)

Handlungssimulation 20 Minuten schriftlich

Fallbeispiel Kaffeemaschine: Verkaufspreis, Nettoerlös für verschiedene Jahre berechnen, Massnahmen ableiten, um Neukunden zu gewinnen

Erfolgskritische Situation 10 Minuten mündlich

Fallbeispiel lesen (z.B. Erdbeerüberschuss)
Massnahmen beschreiben und begründen

Handlungssimulation 20 Minuten schriftlich

Aufgaben priorisieren und begründen

Erfolgskritische Situation 10 Minuten mündlich

Fallbeispiel lesen (z.B. neues Sicherheitssystem)

Massnahmen beschreiben und begründen

Vertiefungsarbeit (Basis Portfolio)

Präsentation 7- 8 Minuten

Konkretisierungs- und Verständnisfragen

Schlussprüfung (aktive Anwendung) 15 Minuten

→ Vorgezogene Prüfung in Kalenderwoche 21

Bei Kollision mit VPA wird die ABU-Prüfung verschoben

Prüfung im Betrieb 90 Minuten

Fallnote

A+P Landi, Lebensmittel und Automobil After-Sales: Variante 2.

Alle anderen A+P: Variante 1.

Zuständigkeit Branchenverbände

Position	Handlungskompetenzbereiche	Variante 1		Variante 2	
		Dauer	Gewichtung	Dauer	Gewichtung
1	A: Gestalten von Kundenbeziehungen C: Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen	40 Min.	50%	30 Min.	35%
2	B: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen	20 Min.	20%	30 Min.	35%
3	Schwerpunkt E: Gestalten von Einkaufserlebnissen oder Schwerpunkt F: Betreuen von Online-Shops	30 Min.	30%	30 Min.	30%

Fokus auf HKB A und C

Rollenspiel Kundengespräch inkl. Anspruchsvolle Situation
(z.B. Retouren, Beschwerden)

Mehrere Szenen möglich

Fokus auf HKB B, 2 Varianten

Fachgespräch: Waren und Dienstleistungen bewirtschaften, präsentieren und beurteilen

Vorgängig schriftl. Vorbereitungsauftrag zu Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation

oder

bestehende Waren- oder Dienstleistungspräsentation analysieren

Schwerpunkt Gestalten von Einkaufserlebnissen

Fokus auf HKB E

Anspruchsvolles Kundengespräch (Reklamation eines aufgebrauchten Kunden)

Komplexe Dienst- und Serviceleistungen (Erlebniswelt gestalten)

oder

Kundenanlässe Verkaufspromotionen mitgestalten

Schwerpunkt Betreuen von Online-Shops

Fokus auf HKB F

Artikeldaten für Online-Shop pflegen

Daten zu Online-Verkäufen und Kundenverhalten
auswerten

Warenpräsentationen und Abläufe im Online-Shop
betreuen

Wenn's nicht im ersten Anlauf gelingt...

- BIVO Art. 22: Muss ein Qualifikationsbereich wiederholt werden, so ist er in seiner **Gesamtheit** zu wiederholen.
→ ganze VPA, ganze BK, ganzer ABU
 - Repetition im Sommer des Folgejahrs
 - Repetition 2-mal möglich (= total 3 QV)
 - Braucht nicht zwingend Lehrvertrag, Anstellung oder Schulbesuch
-

Fazit

- Ganze Ausbildung näher an Praxis
 - QV praxisorientiert
 - kein isoliertes Fachwissen (reines Rechnen, Grammatik,...)
 - Kommunikation, Argumentation wichtig
 - Textverstehen anspruchsvoll
 - Betriebliche Prüfung muss genügend sein
-

Links DHF

www.bsd-bern.ch

[Qualifikationsverfahren Detailhandelsfachleute \(bsd-bern.ch\)](http://www.bsd-bern.ch)

www.bds-fcs.ch

[Ausführungsbestimmungen zum Qualifikationsverfahren mit
Abschlussprüfung - BDS FCS \(bds-fcs.ch\)](http://www.bds-fcs.ch)

→ auch Video zum Thema QV

Gut zu wissen

- bsd. führt Klasse BM 1 (EFZ und BM gleichzeitig)
 - Beratungsstellen bsd. für schulische und private Probleme und Lerntechnikkurse
 - Intensivkurse Ende April anfangs Mai
 - Ab Sommer 2025 arbeiten alle Berner Schulen mit den Lehrmitteln des hep-Verlags.
-

Viel Erfolg!

