

Ausbildungsplan überbetriebliche Kurse A+P «Farben»

| üK | üK1 3 Tage | | üK2 5 Tage | | üK3 5 Tage | | üK4 5 Tage | | | |
|---|---|---|---|---|--|---|---|--|--|--|
| | 1. Semester | | 2. Semester | | 3. Semester | | 4. Semester | | | |
| | 1. Lehrjahr | | 2. Lehrjahr | | 3. Lehrjahr (nur EFZ) | | | | | |
| Lernfelder | 1.4: Werkstofftechnik 3: Farbe und Form - 3.1.1 – 3.2.3 Farbphysik, Lichttechnik, Farbwahrnehmung, Farbmischung, Farbordnung und Kontraste | | 1.1 Arbeitssicherheit - 1.1.4 – 1.1.7 Schutz der Atemwege, Augen-, Gesicht-, Haut und Gehörschutz 1.5: Anwendungstechnik 1.3: Betriebstechnik - 1.3.4: Werkzeuge und Geräte zur Applikation von Farben und Lacken (Farbspritzgeräte und -anlagen) 1.4: Werkstofftechnik - 1.4.11 Anstrichmittel und Beschichtungsstoffe - 1.4.4 Hilfsmittel zur Grundvorbereitung: Schleifmittel und Abdeckmaterialien 5: Künstlerfarben - 5.1 Farben und deren Anwendung/Techniken | | 1.2: Technik - 1.2.1 – 1.2.6 Umwelttechnik 1.3: Betriebstechnik - 1.3.2 – 1.3.4 / 1.3.6 / 1.3.8 Werkzeuge (und Geräte) zur Vorbereitung der Untergründe, für die Zubereitung von Farben und Lacken, zur Applikation von Farben und Lacken, Messgeräte und Verschiedenes 1.4: Werkstofftechnik - 1.4.4 – 1.4.5 Hilfsmaterialien und -mittel zur Grundvorbereitung - 1.4.11 Anstrichmittel und Beschichtungsstoffe 5: Künstlerfarben - 5.2.1 – 5.2.2 Pinsel, Malmesser 6: Spraysysteme | | <h2>Ausbildungsinhalte werden 2024 bekannt gegeben</h2> | | | |
| Handlungskompetenzbereich | Wissen/Verständnis | | | | | | | | | |
| | Sie bearbeiten schriftlich verschiedene offene und geschlossene Aufgabenstellungen (z.B. Single Choice, Multiple Choice, Reihenfolge, Zuordnung) und zeigen, dass Sie über die erforderlichen Fachkenntnisse der Ausbildungs- und Prüfungsbranche verfügen. (schriftlich) | | | | | | | | | |
| | Sozialkompetenz | | Handlungssimulationen | | | | | | | |
| Sie werden während den Kursen entlang vorgegebener Kriterien auf Basis Ihres Verhaltens bewertet. | | HK c1 + HK c2 Sie recherchieren Online- und Offline-Informationen zu Produkten, betriebsrelevanten Marken, Herstellern sowie weiteren aktuellen Themen der Branche. (schriftlich, mündlich) | | HK c3 Sie erläutern den Aufbau des Detailhandels und die Anspruchsgruppen und führen eine Marktanalyse durch. (schriftlich, mündlich) | | HK e Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen» Sie gestalten Kundenanlässe und Verkaufspromotionen mit, schaffen produktorientierte Erlebniswelten und führen anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche. | | | | |