

## Schulische Leistungsziele Detailhandelsfachfrau/Detailhandelsfachmann

### Lokale Landessprache

Zeitraumen	FK	MK	SK	Lernbereiche Themen	Kompetenzen Ziele	TA
1. - 3. Jahr	X	X		Grammatik, Rechtschreibung, Zeichensetzung	1.5.1 Im schriftlichen Ausdruck formulieren Lernende ihre Aussagen grammatikalisch korrekt. Sie setzen in Texten die Satzzeichen richtig und wenden die Regeln der Rechtschreibung korrekt an.	K3
	X	X		Wortschatz, Stil	1.3.1 Die Lernenden verfügen über einen differenzierten und vielfältigen Wortschatz und wenden ihn situationsgerecht an. Sie unterscheiden zwischen verschiedenen stilistischen Sprachebenen und drücken sich darin sachgerecht aus.	K3
		X	X	Präsentation	1.11.1 Die Lernenden halten wirkungsvolle Kurzreferate mit Hilfe der zur Verfügung stehenden Techniken und Hilfsmittel.	K4
	X	X		Texte lesen und verstehen	1.8A.1 Die Lernenden lesen Texte fließend und wenden beim Lesen eines Textes geeignete Methoden an, um Inhalt, Aufbau und Absicht des Textes zu erfassen. Sie unterscheiden die einzelnen Textformen.	K3
1. Jahr	X	X		Hilfsmittel – Anwendung	1.7.1 Die Lernenden setzen Wörter- und Lehrbücher richtig ein. Sie nutzen sprachliche Hilfsprogramme am Computer und gehen mit Informationen kritisch um.	K3
2. - 3. Jahr	X	X		Texte verfassen	1.10.1 Die Lernenden geben Geschehnisse korrekt wieder. Sie verfassen Berichte und andere Schriftstücke aus dem privaten und beruflichen Bereich, den Normen entsprechend. Sie erörtern Sachverhalte klar und verständlich und äussern ihre Meinungen.	K4
2. Jahr		X	X	Kommunikation	1.2.1 Die Lernenden nehmen verbale und nonverbale Kommunikation wahr und interpretieren sie richtig.	K5
		X	X	Gesprächsverhalten	1.2.2 Die Lernenden sind sich der Wirkung der einzelnen Kommunikationsmittel bewusst und wenden sie situationsgerecht an.	K4
	X			Inhaltsangabe	1.9.1 Die Lernenden geben die Kernaussagen von Texten und Referaten mündlich und schriftlich korrekt wieder.	K3
3. Jahr	X	X	X	Argumentation	1.1.1 Die Lernenden unterscheiden und analysieren Meinungen. Sie argumentieren mündlich und schriftlich sicher und gewandt. Die Lernenden sind fähig, ihre Gedanken zu strukturieren. Sie wenden diese Fähigkeiten in Diskussionen und Gesprächen an.	K4

#### Legende:

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)

## Fremdsprachen

### Vorbemerkungen

1. Fertigkeiten, Leistungsziele und Niveaus basieren auf dem Europäischen Sprachenportfolio (ESP, Ausgabe CH 2001). Die Integration des ESP im Laufe der Ausbildung ist erwünscht.
2. Am Ende des 1. Lehrjahres muss das Niveau A1 erreicht sein. Im 2. und 3. Lehrjahr wird auf das zu erreichende Abschlussniveau A2 hingearbeitet. Am Ende des 3. Lehrjahres muss mindestens das Niveau A2 erreicht sein.
3. Die Programmaufteilung in Semester kann entsprechend den lokalen Bedingungen und/oder den verwendeten Lehrmitteln ab dem 2. Lehrjahr anders vorgenommen werden. Dabei müssen jedoch alle Leistungsziele innerhalb der Ausbildungszeit behandelt und erreicht werden.
4. Ein Transfer von allgemein sprachlichen in den beruflichen Bereich findet für alle nachfolgend aufgeführten Fertigkeiten und Leistungsziele statt.

Zeitraumen	FK	MK	SK	Lernbereiche Themen	Kompetenzen Ziele	TA
1. Jahr 1. Semester	X			Hören - Verstehen	2.1.1 Wenn jemand sehr langsam und deutlich spricht, erfassen die Lernenden den Sinn einer einfachen Aussage. Die Lernenden verstehen einfache Wegerklärungen (zu Fuss oder mit Verkehrsmitteln).	K2
	X	X		Lesen	2.3.1 Die Lernenden verstehen in Texten Angaben zu Personen (Wohnort, Alter, Beruf, usw.) Sie entnehmen aus Veranstaltungskalendern Informationen zu Anlässen. Sie verstehen ein einfaches Formular so weit, dass sie wichtige Angaben zu ihrer Person machen können. Die Lernenden verstehen Wörter und Ausdrücke auf Schildern, denen man im Alltag oft begegnet (z. B. „Bahnhof“, „Parkplatz“, „Rauchen verboten“)	K2
	X	X	X	Sprechen - An Gesprächen teilnehmen	2.5.1 Die Lernenden stellen sich und andere vor und gebrauchen einfache Gruss- und Abschiedsformeln. Sie stellen und beantworten Fragen. Die Lernenden machen einfache Aussagen und reagieren auf einfache Aussagen von anderen. Sie verständigen sich auf einfache Art, brauchen aber eventuell die Unterstützung der Gesprächspartnerin/des Gesprächspartners. Die Lernenden tätigen einfache Einkäufe.	K3
	X			Zusammenhängend sprechen	2.6.1 Die Lernenden machen in einfachen Sätzen Angaben zu ihrer Person. Sie beschreiben in einfachen Sätzen, wo sie wohnen.	K1

### Legende:

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)

	X		X	Strategien	2.5.2 Die Lernenden können sagen, dass sie etwas nicht verstehen. Sie können darum bitten, etwas zu wiederholen oder langsamer zu sprechen.	K2
	X	X		Schreiben	2.7.1 Die Lernenden können ein einfaches Formular mit Angaben zu ihrer Person ausfüllen. Sie sind in der Lage Glückwunschkarten zu schreiben.	K1
2. Semester	X		X	Hören - Verstehen	2.2.1 Die Lernenden verstehen Fragen und Aufforderungen und können kurzen Anweisungen folgen. Sie verstehen Zahlen, Mengenangaben, Preise und Uhrzeiten.	K2
	X	X		Lesen	2.3.2 Die Lernenden verstehen die wichtigsten Begriffe eines Computerprogramms. Sie verstehen kurze, schriftliche Wegerklärungen. Die Lernenden verstehen Mitteilungen auf Postkarten. Sie verstehen in Alltagssituationen einfache schriftliche Mitteilungen von Bekannten und Mitarbeitenden.	K2
	X		X	Sprechen - An Gesprächen teilnehmen	2.5.3 Die Lernenden kommen mit Zahlen, Mengenangaben, Preisen und Uhrzeiten zurecht. Sie bitten um etwas und reagieren auf eine Bitte. Die Lernenden stellen Leuten Fragen zu deren Person und antworten auf Fragen dieser Art.	K3
	X			Zusammenhängend sprechen	2.6.2 Die Lernenden beschreiben einen Arbeitstag.	K2
	X		X	Schreiben	2.7.2 Die Lernenden können eine Postkarte schreiben. In einer Notiz können sie mitteilen, wo sie sind und wann sie jemanden treffen wollen. Die Lernenden können in einfachen Sätzen über sich schreiben.	K3
2. Jahr 3. Semester	X			Hören - Verstehen	2.1.2 Die Lernenden verstehen einfache Alltagsgespräche. Sie erfassen das Thema von Gesprächen, die in ihrer Gegenwart geführt werden.	K2
	X	X		Lesen	2.3.3 Die Lernenden entnehmen wichtige Informationen aus Meldungen und einfachen Artikeln, die Zahlen und Namen enthalten. Sie verstehen einen einfachen persönlichen Brief, in dem ihnen jemand von Dingen aus dem Alltag schreibt oder sie danach fragt.	K2
	X	X	X	Sprechen - An Gesprächen teilnehmen	2.5.4 Die Lernenden machen in Geschäften, auf der Post und in Banken einfache Erledigungen. Sie können in Bus, Zug, Taxi um einfache Auskünfte bitten und Billette kaufen. Die Lernenden beschaffen sich einfache Informationen für eine Reise. Sie können Essen und Trinken bestellen.	K3
	X			Zusammenhängend sprechen	2.6.3 Die Lernenden können sich, ihre Familie und andere Personen beschreiben. Sie beschreiben wo und wie sie wohnen.	K2

**Legende:**

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)

	X		X	Strategien	2.5.5 Die Lernenden können jemanden ansprechen und zeigen, ob sie verstehen. Sie können darum bitten, etwas zu wiederholen. Die Lernenden können mit einfachen Mitteln das Gespräch aufrecht erhalten. Sie können Kundenwünsche erfassen und auf einfache Kundenwünsche reagieren.	K3
	X	X		Schreiben	2.7.3 Die Lernenden können eine Postkarte schreiben. In einer Notiz können sie mitteilen, wo sie sind und wann sie jemanden treffen wollen. Die Lernenden können in einfachen Sätzen über sich schreiben.	K2
	X			Qualität/sprachliche Mittel	2.5.6 Die Lernenden verständigen sich mit Hilfe von auswendig gelernten Sätzen und Ausdrücken. Sie verknüpfen Wortgruppen und Sätze mit Bindewörtern. Die Lernenden verwenden einfache Satz-muster korrekt. Ihr Wortschatz reicht aus, um in einfachen Alltags- und Berufssituationen zurecht-zukommen.	K3
	X			Schreiben	2.7.4 Die Lernenden schreiben kurze Notizen und Mitteilungen. Sie beschreiben ein Ereignis und sagen, was wann wo stattgefunden hat.	K2
4. Semester	X	X	X	Hören - Verstehen	2.2.2 Die Lernenden verstehen Sätze, Ausdrücke und Wörter aus ihrem persönlichen Umfeld. Sie verstehen das Wesentliche von klaren Durchsagen und Mitteilungen.	K2
	X	X		Lesen	2.3.4 Die Lernenden verstehen schriftliche Mitteilungen von Bekannten und Mitarbeitenden. Sie finden auf Informationsblättern über Freizeitaktivitäten, Ausstellungen usw. die wichtigsten Angaben.	K2
	X		X	Sprechen - An Gesprächen teilnehmen	2.5.7 Beim Einkaufen sagen die Lernenden, was sie suchen und fragen nach dem Preis. Sie können nach dem Weg fragen und mit Hilfe eines Planes den Weg erklären. Die Lernenden grüssen, fragen nach dem Wohlergehen und reagieren auf Neuigkeiten.	K3
	X			Zusammenhängend sprechen	2.6.4 Die Lernenden berichten über ein Ereignis. Sie beschreiben ihre Ausbildung.	K2
	X	X		Schreiben	2.8.1 Die Lernenden beschreiben Dinge aus ihrem Alltag. Sie geben Auskunft über ihre Ausbildung, Arbeit und Interessen.	K2
3. Jahr 5. Semester	X			Hören - Verstehen	2.2.3 Die Lernenden verstehen Sätze, Ausdrücke und Wörter aus ihrem beruflichen Umfeld. Sie verstehen kurze, deutlich gesprochene Tonaufnahmen.	K2
	X	X		Lesen	2.3.5 Die Lernenden finden in Kleininseraten die gesuchte Rubrik und die wichtigsten Informationen. Sie verstehen einfache Gebrauchsanweisungen.	K2

**Legende:**

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)

	X		X	Sprechen - An Gesprächen teilnehmen	2.5.8 Die Lernenden laden ein und reagieren auf Einladungen. Sie bitten um Entschuldigung und reagieren auf Entschuldigungen. Sie sagen, was sie mögen und was nicht.	K3
	X			Zusammenhängend sprechen	2.6.5 Die Lernenden geben Auskunft über ihre berufliche Tätigkeit. Sie berichten über Hobbies und Interessen.	K2
	X	X		Schreiben	2.8.2 Die Lernenden stellen sich in einem Brief kurz vor. Sie verwenden in Briefen Formeln für Anrede, Dank und Bitte.	K2
6. Semester	X	X		Hören - Verstehen	2.2.4 Die Lernenden erfassen die Hauptinformationen von Fernsehmeldungen.	K2
	X			Lesen	2.4.1 Die Lernenden verstehen kurze Erzählungen, die von alltäglichen Dingen handeln und verstehen einfache Texte zu vertrauten Themen.	K2
	X	X	X	Sprechen - An Gesprächen teilnehmen	2.5.9 Die Lernenden planen eine Aktivität und vereinbaren Einzelheiten. Sie stellen jemandem Fragen zu Arbeit und Freizeit und beantworten entsprechende Fragen.	K3
	X			Zusammenhängend sprechen	2.6.6 Die Lernenden berichten über vergangene Aktivitäten und persönliche Erfahrungen.	K3
	X	X		Schreiben	2.8.3 Die Lernenden schreiben einen zusammenhängenden Text.	K3
	X	X	X	Erweiterung und Vertiefung	Die Lernenden vertiefen und erweitern bisher erarbeitete Inhalte im allgemein sprachlichen und beruflichen Bereich.	K2

**Legende:**

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)

## Wirtschaft

Zeitraumen	FK	MK	SK	Lernbereiche Themen	Kompetenzen Ziele	TA
1. Jahr	X			Grundelemente	3.7.1 Die Lernenden können die Grundelemente der wirtschaftlichen Tätigkeit erklären (Bedürfnisse, Bedarf, Güter, ökonomische Prinzipien).	K2
	X			Wirtschaftssektoren	3.7.2 Die Lernenden verstehen die Bedeutung der drei Wirtschaftssektoren.	K2
	X			Handel	3.9.1 Die Lernenden können die Stellung und Bedeutung des Handels in der Wirtschaft erklären.	K2
	X			Produktionsfaktoren	3.7.3 Die Lernenden können die Bedeutung der Produktionsfaktoren darlegen.	K2
	X			Effizienz und Effektivität	3.2.1 Die Lernenden können die Auswirkung effizienter und effektiver Arbeit auf den Betrieb und den Menschen beschreiben.	K2
	X			Unternehmens-, Organisations- und Kooperationsformen	3.1.1 Die Lernenden können Unternehmens-, Organisations- und Kooperationsformen betriebs-wirtschaftlich unterscheiden.	K3
	X			Aufgaben des Gross- und des Detailhandels	3.1.2 Die Lernenden können die Aufgaben des Gross- und des Detailhandels beschreiben	K2
	X			Betriebsformen	3.1.3 Die Lernenden kennen und unterscheiden mögliche Betriebsformen des Detailhandels.	K3
	X	X		Berufsbezogene Rechnungen	3.5.1 Die Lernenden können berufsbezogene Rechnungen vornehmen (Provision, Gewichte, Preisänderungen, Währungen, Durchschnittsrechnungen, Verteilungen usw.).	K3
	X			Geld- und Kreditverkehr	3.5.2 Die Lernenden können die rechtlichen Aspekte des Geld- und Kreditverkehrs aufzeigen.	K3
2./3. Jahr	X			Wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen	3.8.1 Die Lernenden können Auswirkungen von Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft auf den Detailhandel aufzeigen.	K3
	X			Wirtschaftskreislauf	3.7.4 Die Lernenden können den einfachen Wirtschaftskreislauf erklären.	K2
	X			Einkommens- und Vermögensverteilung	3.7.5 Die Lernenden können die Einkommens- und Vermögensverteilung unseres Landes aufzeigen.	K3
	X			Geld	3.7.6 Die Lernenden können die Aufgaben und Formen des Geldes nennen und erklären.	K2
	X	X		Konsumentenpreisindex	3.8.2 Die Lernenden kennen den Index für Konsumentenpreise als Kaufkraftmass.	K1

### Legende:

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)

	X			Wirtschaftsordnung	3.7.7 Die Lernenden können die Grundlagen der Wirtschaftsordnung der Schweiz erklären.	K2
	X	X		Preisbildung	3.3.1 Die Lernenden können die Mechanismen der Preisbildung und die Auswirkungen auf den Markt erklären.	K2
	X			Konjunkturzyklus	3.7.8 Die Lernenden kennen den Konjunkturzyklus und können dessen Auswirkungen auf den Detailhandel analysieren.	K4
	X			Konjunkturpolitische Massnahmen	3.7.9 Die Lernenden unterscheiden konjunkturpolitische Massnahmen.	K3
	X			Aussenwirtschaftliche Beziehungen	3.9.2 Die Lernenden können die aussenwirtschaftlichen Beziehungen aufzeigen	K2
	X			Globalisierung	3.9.3 Die Lernenden können Auswirkungen der Globalisierung aufzeigen.	K3
	X			Gesamtwirtschaftliche Ziele	3.7.10 Die Lernenden können gesamtwirtschaftliche Ziele aufzeigen (Wohlstand, Wohlfahrt, Wachstum, Beschäftigung usw.).	K3
	X			Zahlungsarten	3.5.3 Die Lernenden können die gebräuchlichen Zahlungsarten im Detailhandel erläutern.	K2
	X			Geld- und Kreditverkehr	3.5.4 Die Lernenden können den Geld- und Kreditverkehr im Detailhandel aufzeigen.	K3
	X			Marketinggrundlagen	3.3.2 Die Lernenden kennen die Grundlagen des Marketings.	K1
	X			Marketinginstrumente	3.3.3 Die Lernenden können die relevanten Marketinginstrumente aufzählen und erklären.	K2
	X			Marketingmix	3.3.4 Die Lernenden können das betriebsgerechte Zusammenstellen eines Marketingmixes aufzeigen.	K3
	X			Marktforschung	3.3.5 Die Lernenden kennen die Bedeutung der Marktforschung.	K1
	X	X		Zinsrechnungen	3.5.5 Die Lernenden können Zinsrechnungen vornehmen.	K3
	X			Waren- und Zahlungsverkehrs / Mehrwertsteuer	3.4.1 Die Lernenden kennen die buchhalterischen Grundlagen des Waren- und Zahlungsverkehrs und die Funktionsweise der Mehrwertsteuer.	K1
	X	X		Preiskalkulation	3.5.6 Die Lernenden können die Preiskalkulation im Detailhandel anwenden.	K3
	X	X		Budget	3.4.2 Die Lernenden können ein Budget für den Detailhandelsbetrieb interpretieren und Massnahmen daraus ableiten.	K3
	X			Bilanz und eine Erfolgsrechnung	3.4.3 Die Lernenden können eine einfache Bilanz und eine Erfolgsrechnung eines Detailhandelsbetriebes interpretieren.	K3
	X	X		Kaufvertrag	3.6.1 Die Lernenden kennen die Bestimmungen des Kaufvertrages und wenden sie an.	K3

**Legende:**

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)

	X			Gesetzliche Bestimmungen	3.6.2 Die Lernenden kennen die wichtigsten Bestimmungen aus den Gesetzen und Verordnungen für den Detailhandel und wenden sie im eigenen Betrieb an.	K3
	X			Unternehmungs- und Rechtsformen	3.1.4 Die Lernenden können die rechtlichen Aspekte der Unternehmungs- und Rechtsformen beschreiben.	K2
	X			Schuldbetreibungs- und Konkursverfahren	3.6.3 Die Lernenden können die Grundzüge des Schuldbetreibungs- und Konkursverfahrens aufzeigen.	K2

**Legende:**

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)



## Gesellschaft

Vorbemerkung: Tagesaktualitäten sind angemessen in den Unterricht einzubeziehen!

Zeitraumen	FK	MK	SK	Lernbereiche Themen	Kompetenzen Ziele	TA
1. Jahr	X			Medien	4.1.1 Die Lernenden kennen verschiedene Medien und verstehen ihre Wirkung.	K2
		X		Textverarbeitungs- programm	4.1.2 Die Lernenden wenden ein gängiges Textverarbeitungsprogramm an.	K3
		X		Tabellenkalkulation	4.1.3 Die Lernenden erstellen eine einfache Tabellenkalkulation an praktischen Beispielen.	K3
	X	X	X	Internet	4.1.4 Die Lernenden beschaffen sich Informationen im Internet, bewerten sie und verarbeiten sie weiter.	K4
	X	X		E-Mail	4.1.5 Die Lernenden schreiben, adressieren und senden E-Mails; sie beurteilen Chancen und Risiken des E-Mailverkehrs.	K4
			X	Fremde Kulturen	4.5.1 Die Lernenden zeigen Verständnis für fremde Kulturen.	K2
			X	Konfliktlösung	4.2.1 Die Lernenden suchen gemeinsam Lösungsmöglichkeiten in Konfliktsituationen.	K3
	X		X	Gesundheit	4.7.1 Die Lernenden beurteilen positive und negative Einflüsse auf die Gesundheit.	K4
			X	Konsumverhalten	4.7.2 Die Lernenden analysieren ihr persönliches Konsumverhalten und ihren Umgang mit Geld. Sie erstellen ein persönliches Budget.	K4
	X			Mündigkeit	4.7.3 Die Lernenden verstehen Mündigkeit und die daraus entstehenden Folgen.	K2
	X			Rechte und Pflichten in der Ausbildung	4.7.4 Die Lernenden kennen und verstehen ihre Rechte und Pflichten in der Ausbildung.	K2
2. Jahr	X			Meinungsbildung	4.3.1 Die Lernenden bilden sich eine Meinung und nehmen am politischen und gesellschaftlichen Leben teil.	K3
	X			Politische Struktur	4.6.1 Die Lernenden verstehen die Struktur der Schweizerischen Demokratie in Gemeinden, Kantonen und Bund.	K2
		X	X	Politische Mitgestaltung	4.6.2 Die Lernenden verstehen, wie sie die Politik mitgestalten können, z. B. Initiative, Referendum, Wahlen, Abstimmungen.	K2
	X		X	Einfluss der Medien	4.1.6 Die Lernenden analysieren und beurteilen den Einfluss der Medien auf die Politik.	K4
	X			Parteien, Verbände, Interessengruppen	4.6.3 Die Lernenden beschreiben die Rolle der Parteien, Verbände und weiterer Interessengruppen.	K2

### Legende:

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)

	X			Gesetzliche Bestimmungen	4.6.4 Die Lernenden unterscheiden Verfassung, Gesetz und Verordnung.	K3
		X		Präsentationen	4.1.7 Die Lernenden erstellen mit einem geeigneten Programm Präsentationen.	K3
	X		X	Werthaltungen	4.2.2 Die Lernenden analysieren Widersprüche und unterscheiden Werthaltungen in unserer Gesellschaft.	K4
	X		X	Umgang mit der Umwelt	4.4.1 Die Lernenden entwickeln Lösungen zum verantwortungsvollen Umgang mit der Umwelt im eigenen Erfahrungsbereich, z. B. Verkehr.	K5
	X		X	Umweltprobleme	4.4.2 Die Lernenden analysieren globale Umweltprobleme, z. B. Klima, Energie.	K4
	X		X	Formen des Zusammenlebens	4.7.5 Die Lernenden analysieren und beurteilen verschiedene Formen des Zusammenlebens, z. B. Konkubinat, Wohngemeinschaft, Ehe.	K4
	X			Ehe	4.7.6 Die Lernenden kennen die gesetzlichen Bestimmungen der Ehe.	K1
3. Jahr	X			Steuern	4.6.5 Die Lernenden beschreiben direkte und indirekte Steuern.	K2
	X				4.6.6 Die Lernenden erklären, wofür der Staat die Steuergelder ausgibt.	K2
		X			4.6.7 Die Lernenden füllen selbständig eine Steuererklärung aus.	K3
	X			Versicherungen	4.6.8 Die Lernenden beschreiben die wichtigsten obligatorischen und die freiwilligen Versicherungen; sie erläutern die Prinzipien einzelner Versicherungen.	K2
	X	X		Mieten	4.6.9 Die Lernenden können Wohnungsinserate vergleichen und einen Mietvertrag abschliessen.	K3
	X				4.6.10 Die Lernenden verstehen Rechte und Pflichten aus dem Mietvertrag.	K2
	X				4.6.11 Die Lernenden beurteilen nach Abschluss eines Mietvertrages relevante Versicherungen.	K4
	X		X	Beziehungen zum Ausland	4.3.2 Die Lernenden beschreiben die Beziehungen der Schweiz zu Europa und der Welt; sie entwerfen mögliche Szenarien für die Zukunft.	K4
	X	X	X	Stellenbewerbung	4.7.7 Die Lernenden bewerben sich um eine Stelle.	K3
	X			Arbeitsvertrag	4.7.8 Die Lernenden beurteilen Arbeitsverträge.	K4
	X			Rechte und Pflichten von Arbeitnehmer/-geber	4.7.9 Die Lernenden verstehen Rechte und Pflichten von Arbeitnehmer und Arbeitgeber.	K2
	X			Lohnabrechnung	4.7.10 Die Lernenden analysieren ihre Lohnabrechnungen und verstehen die Verwendung der Sozialversicherungsabzüge.	K4
	X	X		Kündigung	4.7.11 Die Lernenden verfassen eine Kündigung, z. B. Arbeitsstelle, Wohnung.	K3
	X		X	Arbeitslosigkeit	4.2.3 Die Lernenden beschreiben die Folgen von Arbeitslosigkeit und zeigen Auswege auf.	K2

**Legende:**

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)

## Detailhandelskenntnisse

Zeitraumen	FK	MK	SK	Lernbereiche Themen	Kompetenzen Ziele	TA
1. Jahr	X		X	Erster Eindruck	5.3.1 Die Lernenden sind sich der Bedeutung und der Wichtigkeit des ersten Eindrucks bewusst.	K1
	X		X	Äussere Erscheinung	5.3.2 Die Lernenden verstehen die Wichtigkeit der äusseren Erscheinung.	K2
	X			Handelskette	5.9.1 Die Lernenden kennen die Handelskette.	K1
	X			Glieder der Handelskette	5.9.2 Die Lernenden kennen die Hauptaufgaben der einzelnen Glieder der Handelskette.	K1
	X			Zusammenspiel Detailhandel / Konsument	5.3.3 Die Lernenden verstehen das Zusammenspiel zwischen Detailhandel und Konsument.	K2
	X		X	Erwartungen der Konsumenten	5.3.4 Die Lernenden kennen die Erwartungen der Kundschaft an das Verkaufspersonal.	K1
	X		X	Korrektter Umgang	5.4.1 Die Lernenden kennen die Grundsätze des korrekten Umgangs mit Mitmenschen.	K1
	X	X	X	Teamarbeit	5.4.2 Die Lernenden wissen, was zu erfolgreicher Teamarbeit führt	K1
	X			Kundenbedienung	5.3.5 Die Lernenden verstehen die verschiedenen Formen der Kundenbedienung.	K2
	X	X	X	Eröffnung des Verkaufsgesprächs	5.6.1 Die Lernenden können ein Verkaufsgespräch eröffnen.	K3
	X	X		Frageformen	5.6.2 Die Lernenden können die verschiedenen Frageformen anwenden	K3
	X	X		Bedarfsermittlung	5.6.3 Die Lernenden kennen die Aufgabe der Bedarfsermittlung.	K1
	X			Ablauf des Verkaufsgesprächs	5.6.4 Die Lernenden kennen den Ablauf des Verkaufsgesprächs.	K1
	X	X		Grundsätze der Warenpräsentation	5.2.1 Die Lernenden kennen die Grundsätze der Warenpräsentation.	K1
	X	X		Warenpräsentationsmöglichkeiten	5.2.2 Die Lernenden können die verschiedenen Warenpräsentationsmöglichkeiten beschreiben	K2
	X	X		verkaufsunterstützende Massnahmen	5.2.3 Die Lernenden kennen verkaufsunterstützende Massnahmen und deren Ziele.	K1
	X	X		Hilfsmittel der Warenpräsentation	5.2.4 Die Lernenden können verschiedene Hilfsmittel der Warenpräsentation erklären	K2

### Legende:

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)

	X	X		Produktequalität	5.9.3 Die Lernenden kennen Massnahmen zur Sicherstellung der Produktequalität	K1
	X			Strukturen des Detailhandels	5.1.1 Die Lernenden verstehen die Strukturen des Detailhandels und kennen die verschiedenen Marktanbieter.	K2
	X			Kennzahlen	5.5.1 Die Lernenden verstehen die relevanten Kennzahlen des Detailhandels Schweiz.	K2
2. Jahr	X			Handelskette / Rolle des Detailhandels	5.9.4 Die Lernenden verstehen die Bedeutung der Handelskette und die Rolle des Detailhandels.	K2
	X			Wertschöpfungskette	5.4.3 Die Lernenden verstehen die Wertschöpfungskette.	K2
	X			Produktion, Distribution, Logistik	5.9.5 Die Lernenden können die Begriffe Produktion, Distribution und Logistik im Grundsatz erklären.	K2
	X			Beschaffungswege	5.9.6 Die Lernenden verstehen, dass es verschiedene Beschaffungswege gibt.	K2
	X			Handelsfunktionen	5.4.4 Die Lernenden kennen und verstehen die vier Handelsfunktionen.	K2
	X			Warenbewirtschaftung	5.10.1 Die Lernenden können den Begriff Warenbewirtschaftung erklären.	K2
	X				5.10.2 Die Lernenden verstehen die Wichtigkeit der Warenbewirtschaftung.	K2
	X	X		Produktequalität	5.5.2 Die Lernenden kennen Massnahmen zur Sicherstellung der Produktequalität.	K1
	X			Warenlager	5.10.3 Die Lernenden kennen die Aufgabe des Warenlagers und können die Risiken beurteilen.	K4
	X			Verkaufspreis	5.6.5 Die Lernenden wissen, wie sich ein Verkaufspreis zusammensetzt.	K1
	X			Einflussfaktoren Preisgestaltung	5.6.6 Die Lernenden verstehen Einflussfaktoren, die sich auf die Preisgestaltung auswirken.	K2
	X		X	Kundensegmente	5.3.6 Die Lernenden verstehen, dass es verschiedene Kundensegmente gibt und unterschiedliche Bedürfnisse.	K2
	X		X	Verbale und nonverbale Kommunikation	5.6.7 Die Lernenden kennen die Grundlagen der verbalen und nonverbalen Kommunikation.	K1
	X	X		Argumentationstechniken	5.6.8 Die Lernenden verstehen einige Argumentationstechniken.	K2
	X	X	X	Preisargumente	5.6.9 Die Lernenden können Preisargumente im Verkaufsgespräch einbauen.	K3
	X	X		Zusatz- und Anschlussverkäufe	5.6.10 Die Lernenden verstehen die Wichtigkeit der Zusatz- und Anschlussverkäufe.	K2
	X		X	Verkaufsgespräch	5.6.11 Die Lernenden können den Ablauf eines Verkaufsgespräches positiv beeinflussen.	K3
	X		X		5.6.12 Die Lernenden können ein Verkaufsgespräch erfolgreich abschliessen.	K3

**Legende:**

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)

	X			Dienstleistungen	5.1.2 Die Lernenden können die verschiedenen Dienstleistungen aufzählen und deren Bedeutung für den Betrieb erklären	K2
	X				5.1.3 Die Lernenden verstehen die Wichtigkeit der Dienstleistungen in Bezug auf den Verkauf.	K2
	X			Zahlungsarten	5.6.13 Die Lernenden können Vor- und Nachteile der verschiedenen Zahlungsarten erklären.	K2
	X			Kundenbindung	5.7.1 Die Lernenden verstehen den Zweck der Kundenbindung.	K2
	X				5.7.2 Die Lernenden können verschiedene Möglichkeiten der Kundenbindung erklären.	K2
	X			Teamarbeit	5.4.5 Die Lernenden erklären Vor- und Nachteile der Teamarbeit.	K2

### 3. Jahr - Beratung

3. Jahr	X		X	Verbale und nonverbale Kommunikation	5.12.1 Die Lernenden können die Wirkung der verbalen und nonverbalen Kommunikation erklären.	K2
		X	X	Frageformen	5.14.1 Die Lernenden können die verschiedenen Frageformen situationsgerecht anwenden.	K3
			X	Fragetechnik	5.14.2 Die Lernenden können ihre Fragetechnik beurteilen.	K4
	X			Warenvorlage	5.11.1 Die Lernenden verstehen die Wirkung einer Warenvorlage auf den Betriebserfolg.	K2
		X	X	Argumentationstechniken	5.11.2 Die Lernenden können verschiedene Argumentationstechniken situationsgerecht einsetzen.	K3
		X	X	Zusatz- und Anschlussverkäufe	5.14.3 Die Lernenden können Zusatz- und Anschlussverkäufe im Verkaufsgespräch einbauen.	K3
			X	Einfluss der Persönlichkeit	5.13.1 Die Lernenden können den Einfluss ihrer Persönlichkeit auf den Erfolg des Verkaufsgesprächs beurteilen.	K4
			X	Kaufsituationen	5.11.3 Die Lernenden verstehen es mit unterschiedlichen Kaufsituationen erfolgsorientiert umzugehen.	K3
			X	Arbeitssituationen	5.15. Die Lernenden verstehen es mit verschiedenen Arbeitssituationen richtig umzugehen.	K3
	X	X	X	Einflussmöglichkeiten auf Betriebserfolg	5.14.4 Die Lernenden kennen ihre Einflussmöglichkeiten auf den Betriebserfolg und können diese beurteilen.	K4

#### Legende:

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)

	X			Marketing	5.16.1 Die Lernenden verstehen den Nutzen des Marketings für den Detailhandel.	K2
	X				5.16.2 Die Lernenden können die Marketing-Instrumente ihres Lehrbetriebes erklären.	K2
	X	X		Marktforschung	5.16.3 Die Lernenden können aktuelle Erkenntnisse der Marktforschung auf ihren Betriebe übertragen.	K3

### 3. Jahr - Bewirtschaftung

3. Jahr	X			Produktion, Distribution, Logistik	5.17.1 Die Lernenden verstehen das Zusammenspiel zwischen Produktion, Distribution und Logistik.	K2
	X			Bewirtschaftungssysteme	5.18.1 Die Lernenden kennen und verstehen Bewirtschaftungssysteme	K2
	X			Logistik	5.17.2 Die Lernenden können die Wichtigkeit der Logistik erklären.	K2
	X	X		Verkaufsbereitschaft	5.20.1 Die Lernenden können Möglichkeiten erklären, die zur gewünschten Verkaufsbereitschaft führen.	K2
	X	X		Zusatz- und Anschlussverkäufe	5.21.1 Die Lernenden können Zusatz- und Anschlussverkäufe bei der Warenpräsentation berücksichtigen.	K3
	X			Warenpräsentation	5.21.2 Die Lernenden verstehen die Auswirkungen der Warenpräsentation auf den Verkaufserfolg.	K2
	X	X		Absatz- und Lagerkennzahlen	5.19.1 Die Lernenden können die Absatz- und Lagerkennzahlen interpretieren.	K4
	X	X	X	Einflussmöglichkeiten auf Betriebserfolg	5.22.1 Die Lernenden kennen ihre Einflussmöglichkeiten auf den Betriebserfolg und können diese beurteilen.	K4
	X			Marketing	5.23.1 Die Lernenden verstehen den Nutzen des Marketings für den Detailhandel.	K2
	X				5.23.2 Die Lernenden können die Marketing-Instrumente ihres Lehrbetriebes erklären.	K2
	X	X		verkaufsfördernde Massnahmen	5.23.3 Die Lernenden verstehen das Zusammenspiel zwischen Werbung und verkaufsfördernden Massnahmen.	K2
	X	X		Marktforschung	5.23.4 Die Lernenden können aktuelle Erkenntnisse der Marktforschung auf ihren Betriebe übertragen.	K3

8. 12. 2004

**Legende:**

FK: Fachkompetenzen

MK: Methodenkompetenzen

SK Sozialkompetenzen

TA: Taxonomie (nach Bloom)