

Überbetriebliche Kurse Detailhandel Ausbildungs- und Prüfungsbranche Consumer Electronics

1. Neue Grundbildung Verkauf 2022+

Mit der Totalrevision verkauf 2022+ wird sichergestellt, dass die künftigen Berufsleute des Detailhandels arbeitsmarktfähig und für die Zukunft optimal gerüstet sind. Die neue Grundbildungen ist noch praxisbezogener und entspricht den Bedürfnissen der Kundschaft sowie der Betriebe.

In den überbetrieblichen Kursen (üK), dem dritten Lernort werden in feiner Abstimmung auf die Berufsfachschule und dem Ausbildungsbetrieb die Handlungskompetenzbereiche C und E aus dem Bildungsplan erarbeitet.

Die aktuelle Bildungsverordnung und der Bildungsplan stehen im Download Center der Website von Bildung Detailhandel Schweiz zur Verfügung. <https://www.bds-fcs.ch/de/Digitale-Medien/Download-Center>

2. Vorbereitung auf die überbetrieblichen Kurse

Zur Vorbereitung sind zwingend jeweils die vorgegebenen Vorbereitungsaufträge möglichst selbständig zu erledigen. Es handelt sich dabei um angeleitete Übungen welche gut zu Hause oder im Betrieb gemacht werden können. Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete!

3. Überbetriebliche Kurse als Bestandteil des Qualifikationsverfahrens

Die üK-Erfahrungsnote zählt bei den Erfahrungsnoten zu 25% im Qualifikationsverfahren. Die Summe aller Erfahrungsnoten (Betrieb, Berufsfachschule, üK) wird zu 30% in der Gesamtnote gewichtet.

Die folgende Tabelle zeigt die maximalen Punktzahlen pro üK. Die erreichten Punkte pro Lehrjahr werden in eine Note umgerechnet und dem Ausbildungsbetrieb als Kompetenznachweis zugestellt.

üK1		Punkte
Eintritts- und Abschlusstest	Lehrmittel Branchenkunde in der Lernsoftware beook: Lektionen 1-7, 19, 20 und 28	6
Sozialkompetenz	Motiviertes Verhalten, Verpflichtungen nachkommen, wertschätzend kommunizieren, aktive Zusammenarbeit in der Gruppe	4
Handlungssimulationen: Planung und Umsetzung	Bewertung der Kursvorbereitung anhand der Vorbereitungsaufträge	6
Total üK1		16 Punkte
üK2		
Eintritts-, Zwischen- und Abschlusstest	Lehrmittel Branchenkunde in der Lernsoftware beook: Lektionen 1-9 und 17- 32	18
Sozialkompetenz	Motiviertes Verhalten, Verpflichtungen nachkommen, wertschätzend kommunizieren, aktive Zusammenarbeit in der Gruppe	8
Handlungssimulationen: Planung und Umsetzung	Projektplanung, Ausführung der Arbeiten und Warenpräsentation	18
Total üK2		44 Punkte

ük3		
Eintritts-, Zwischen und Abschlusstest	Lehrmittel Branchenkunde in der Lernsoftware beook: Lektionen 1-11, 16 - 37	24
Sozialkompetenz	Motiviertes Verhalten, Verpflichtungen nachkommen, wertschätzend kommunizieren, aktive Zusammenarbeit in der Gruppe	12
Handlungssimulationen: Planung und Umsetzung	Projektplanung, Ausführung der Arbeiten und Warenpräsentation	24
Total üK3		60 Punkte
Total alle 3 üKs	EBA Total	120 Punkte
ük4		
Eintritts- Zwischen- und Abschlusstest	Lehrmittel Branchenkunde in der Lernsoftware beook: Lektionen 1-11, 16 - 37	24
Sozialkompetenz	Motiviertes Verhalten, Verpflichtungen nachkommen, wertschätzend kommunizieren, aktive Zusammenarbeit in der Gruppe	12
Handlungssimulationen: Planung und Umsetzung	Projektplanung, Ausführung der Arbeiten und Warenpräsentation	24
Total üK4		60 Punkte
Total alle 4 üKs	EFZ Total	180 Punkte

Die Schlussnote ist das auf eine ganze oder halbe Note gerundete Mittel der drei Kompetenznachweise.

4. Kursinhalte

ük 1 Inhalte

In diesem Basiskurs wird der Umgang mit dem Lehrmittel (beook) erklärt und das nötige Grundwissen in den Bereichen **Strom, Akustik, Optik, Speicherung und Elektroakustik** vermittelt. In den darauffolgenden Kursen wird dieses Grundwissen vorausgesetzt und vertieft.

Der Kursleiter nimmt im Unterricht die Funktion eines Coaches wahr, demonstriert unterschiedliche Bild- und Klangwiedergaben, zeigt Lösungswege auf und bietet Raum für Fragen. Die Lernenden erarbeiten die Inhalte zu dem jeweiligen Thema in einer Gruppe und durchlaufen dazu im Rotationsprinzip unterschiedliche Arbeitsposten.

ük 2 Inhalte

In einem Projekt, abgeleitet von vorgegebenen Kundenprofilen, erarbeiten die Lernenden in Gruppen den Aufbau, die Vernetzung und die anschliessende Präsentation einer AV-Anlage, wie sie bei einem Kunden zu Hause stehen könnte. In auf sich aufbauenden Arbeitsschritten wenden die Lernenden ihr theoretisches Wissen direkt in der Praxis an. Am Ende der Woche wird das Endprodukt der ganzen Klasse in einer motivierenden Produktepräsentation vorgeführt. Die einzelnen Arbeitsschritte werden in Form einer Lerndokumentation (schriftlich und bildlich) festgehalten.

Der Kursleiter unterstützt die Gruppen wo nötig und gibt täglich Feedbacks zu den Arbeitsschritten. Bei der finalen Produktepräsentation bewertet er den Endstand des Projekts der Gruppen und gibt mündlich seine Eindrücke zur Produktepräsentation.

üK 3 Inhalte

In einem Projekt, abgeleitet von vorgegebenen, anspruchsvollen Kundenprofilen, erarbeiten die Lernenden in Gruppen den Aufbau, die Vernetzung und die Präsentation von Smart Home Lösungen. In auf sich aufbauenden Arbeitsschritten wenden die Lernenden ihr theoretisches Wissen direkt in der Praxis an, um am Ende der Woche das Endprodukt der ganzen Klasse in einer motivierenden Produktepräsentation vorzuführen. Die einzelnen Teilschritte werden in Form eines Videotagebuchs (Vlog) dokumentiert und festgehalten.

Der Kursleiter unterstützt die Gruppen wo nötig und gibt täglich Feedbacks zu den Arbeitsschritten. Bei der finalen Produktepräsentation bewertet er den Endstand des Projekts der Gruppen und gibt mündlich seine Eindrücke zur Produktepräsentation.

üK 4 Inhalte

In einer Übungssituation kreieren die Lernenden anhand eines ausgewählten Produktes eine Erlebniswelt für den Kunden. Das vorbereitete Storytelling und die perfekte Inszenierung des Produktes werden der Klasse präsentiert. In spezifischen Übungen planen und führen die Lernenden in Gruppen anspruchsvolle Kundensituationen und Verkaufsgespräche durch. Dabei trainieren sie das angemessene Verhalten ebenso wie die Bedarfsanalyse, die treffende Argumentation und den Mut zur Abschlussfrage.

Die Phasen der Verkaufsgespräche werden von der Gruppe autonom in einem Video aufgezeichnet, analysiert und mögliche Verbesserungsvorschläge ausgearbeitet. Nach dem gleichen Vorgehen üben sie anspruchsvolle Kundensituationen wie z.B.: den Umgang mit Reparaturen, Reklamationen und Retouren.

Der Kursleiter unterstützt die Gruppen wo nötig und gibt tägliche Feedbacks zu den Präsentationen.

5. Reglemente

Folgende Reglemente sind für die Kurse verbindlich:

- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Kurs- und Internatsreglement

Beide Reglemente sind auf unserer Homepage <http://www.mmts.ch> einsehbar.

2540 Grenchen, 1. August 2022/rif