

Fachspezifischer Schullehrplan KV Chur

Abteilung Detailhandel



Detailhandelsassistentinnen und -assistenten (DAS), 1. Lehrjahr

Fach: Englisch

Hinweise und allgemeine Bemerkungen

- Vernetzung: Die sprachpraktischen Pseudolernfelder (IVFS) sind in die berufspraktischen Lernfelder integriert.
- Sämtliche Leistungsziele sind in der Bloom'schen Taxonomie auf Stufe 3 (K3) anzusiedeln.

1. Sem.	2. Sem.	3. Sem.	4. Sem.	Total
20	20	20	20	80

Handlungskompetenzbereich (HKB)	<i>Shopping Matters – Swiss Edition 2025 (SM)</i>		Lektionen
HKB A: Gestalten von Kundenbeziehungen			20
Leistungsziele (LZ)	Unit	Konkretisierung	
a1.bs1a Sie wenden die wesentlichen Aspekte des Erstkundenkontakts an.	1	Sie unterscheiden den Begrüssungsablauf in den Verkaufs- bzw. Bedienungsförmern. Sie begrüssen unterschiedliche Kundentypen fachkompetent. Sie wenden den Fremdsprachenwortschatz für den Erstkundenkontakt richtig an.	6
a1.bs5b Sie kommunizieren mündlich und schriftlich in einer Fremdsprache (Niveau A2 GER).		Sie wenden in einer Fremdsprache mündlich und schriftlich die richtige Struktur in einem Aussagesatz an. Sie wenden in einer Fremdsprache mündlich und schriftlich die richtige Struktur für eine verneinte Aussage an. Sie wenden in einer Fremdsprache mündlich und schriftlich die richtige Struktur für verschiedene situationsangepasste Frageformen an. Sie setzen anhand von Beispielen den Wortschatz gezielt ein.	2
a2.bs1a Sie bauen eine vertrauensvolle Atmosphäre gegenüber den Kund/innen auf.	2	Sie wenden die Methodik zum Vertrauensaufbau an Beispielen an.	1
a2.bs2a Sie wenden die in der Bedürfnisanalyse gängigen Fachbegriffe, Frage- und Gesprächstechniken an.		Sie beschreiben den Bedürfnisrahmen: den Kaufwunsch, die Kaufmotive und bieten das richtige Produkt an. Sie wenden den Fremdsprachenwortschatz für die Bedürfnisanalyse richtig an.	4
a2.bs5a Sie identifizieren die wichtigsten Aspekte eines positiven Einkaufserlebnisses.		Sie wenden situationsgerechte Massnahmen an, welche ein positives Einkaufserlebnis für die Kundschaft bieten. Sie bieten der Kundschaft Demonstrationen oder Degustationen sowie Promotion an.	1

a1.bs1a	Sie wenden die häufigsten Kommunikationsformen und -techniken adressatengerecht an.			1
a1.bs5b	Sie kommunizieren mündlich und schriftlich in einer Fremdsprache (Niveau A2 GER).	3	<p>Sie schreiben Texte in einer Fremdsprache mit richtiger Interpunktion.</p> <p>Sie schreiben Texte mit korrekter Orthografie in einer Fremdsprache.</p> <p>Sie verfassen Texte in einer Fremdsprache mit korrekter Syntax.</p> <p>Sie konjugieren verschiedene Verben in einer Fremdsprache in geeigneten Zeitformen.</p> <p>Sie wenden die formalen Vorgaben des Beschreibens mündlich und schriftlich richtig an.</p>	1
a2.bs3b	Sie wenden die Methodik des Storytellings adressatengerecht an.		<p>Sie erarbeiten den Wortschatz und die Formulierungen zu einem vorgegebenen Thema für das Storytelling.</p> <p>Sie bauen das Storytelling in Ihrem Verkaufsgespräch situations- und kundengerecht ein.</p>	4

1. Sem.	2. Sem.	3. Sem.	4. Sem.	Total
20	20	20	20	80

Handlungskompetenzbereich (HKB)	<i>Shopping Matters – Swiss Edition 2025 (SM)</i>		Lektionen
HKB A: Gestalten von Kundenbeziehungen			20
Leistungsziele (LZ)	Unit	Konkretisierung	
a2.bs3b Sie begründen Preisunterschiede und -veränderung gegenüber den Kund/innen.	4	Sie wenden in einer Fremdsprache verschiedene Zahlenformen mündlich und schriftlich richtig an.	4
a3.bs2a Sie erläutern die gängigen Zahlungsmethoden.		Sie benennen die wichtigsten Zahlungsmethoden im Schweizer Detailhandel. Sie formulieren die gängigen Zahlungsmethoden in einer Fremdsprache. Sie erläutern die Preisänderungen in einer Fremdsprache. Sie wenden den Wortschatz für die gängigen Zahlungsmethoden in einer Fremdsprache an.	4
a2.bs2a Sie wenden die in der Bedürfnisanalyse gängigen Fachbegriffe, Frage- und Gesprächstechniken an.	7	Sie zeigen die zehn Frageformen auf, welche massgebend für ein Verkaufsgespräch sind. Sie ermitteln den Kaufwunsch und das Kaufmotiv situationsgerecht. Sie wenden anhand von Beispielen den Wortschatz in der Fremdsprache für die Bedürfnisanalyse richtig an.	4
a2.bs7b Sie kommunizieren mündlich und schriftlich in einer Fremdsprache (Niveau A2 GER).		Sie nutzen ihren Fremdsprachenwortschatz für eine Beschreibung. Sie führen ein kurzes Interview in einer Fremdsprache durch. Sie nutzen ihren Wortschatz, um in einer schwierigen Situation mit einem/r fremdsprachigen Kund/in richtig zu reagieren. Sie führen kurze Präsentationen in einer Fremdsprache durch. Sie erstellen mündlich eine kurze Kundeninformation in einer Fremdsprache.	2
a4.bs1a Sie beantworten Kundenanfragen schriftlich und mündlich.	8	Sie verwenden die richtigen formalen Vorgaben einer schriftlichen Kundenanfrage. Sie verwenden die richtigen sprachlichen Vorgaben einer schriftlichen Kundenanfrage.	6