

Fachspezifischer Schullehrplan KV Chur

Abteilung Detailhandel



Detailhandelsfachleute 2. Ausbildungsjahr

Fach: Detailhandelskenntnisse

DFL	1. Sem.	2. Sem.	3. Sem.	4. Sem.	5. Sem.	6. Sem.	Total
	0	0	10	10	20	20	60

Handlungskompetenzbereich		Lernfeld			Lektionen
D Interagieren im Betrieb und in der Branche		Lernfeld 1: Im Betrieb kommunizieren			20
HK	Leistungsziel / Vernetzung / Konkretisierung <small>Gw = Grundlagenwissen Fk = Fertigkeiten Sk = Sprachkompetenzen</small>	Tax.	Sem.	Schulinterner Lehrplan (Lernmedien)	
d1.bs3a	Sie setzen für die häufigsten Notfallsituationen die vorgegebenen Massnahmen um. • Sie zeichnen in einem Lageplan ein, wo sich interne Hilfsmittel (Feuerlöscher, Alarmknopf Verbandsmaterial) befinden. (Fk)	K3	3	Thema im Handlungsbaustein (Informationen im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen) Schritt: 5 Notfallsituationen bewältigen	
d3.bs5a	Sie erklären die gängigen Betriebs- und Rechtsformen von Detailhandelsunternehmen. • Sie leiten anhand vorgegebener Kriterien die Betriebsform eines Unternehmens ab. (Gw) • Sie unterscheiden zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften. (Gw) • Sie erklären, welche Punkte bei der Wahl der Rechtsform eine Rolle spielen. (Gw) • Sie bestimmen in einem Fallbeispiel die Rechtsform eines Unternehmens. (Gw)	K2	3+4	Themen im Wissensbaustein • Betriebsformen • Rechtsformen im Detailhandel	
d3.bs5b	Sie erläutern ein Detailhandelsunternehmen im Hinblick auf Erfolg, Marktpositionierung und wirtschaftliche Entwicklung. • Sie nennen die wichtigsten Aspekte für die Analyse der Marktpositionierung. (Gw) • Sie beschreiben die Strategien zur Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung. (Gw) d1.bs1c Sie nutzen Techniken und Hilfsmittel für einen besseren mündlichen und schriftlichen Informationsfluss • Sie beschreiben die wichtigsten Aspekte für einen erfolgreichen Informationsfluss im Betrieb. (Gw) d1.bs3a Sie setzen für die häufigsten Notfallsituationen die vorgegebenen Massnahmen um. • Sie beschreiben, welche Stellen bei Notfallsituationen alarmiert werden. (Gw) d2.bs6a Sie analysieren sich widersprechende Standpunkte, suchen Lösungen und leiten geeignete Massnahmen ab. • Sie stellen Pro- und Kontrapunkte einander gegenüber. (Gw) d2.bs8a Sie bewerten ihr Handeln im Umgang mit Feedback. • Sie unterscheiden zwischen sachlichem Feedback und Vorwürfen. (Gw)	K2	3	Thema im Wissensbaustein • Was ist eine Marktpositionierung • Marktvolumen / Marktanteil / Marktpotenzial	

Detailhandelsfachleute 3. Ausbildungsjahr

Fach: Detailhandelskenntnisse

DFL	1. Sem.	2. Sem.	3. Sem.	4. Sem.	5. Sem.	6. Sem.	Total
		0	0	10	10	20	20

Handlungskompetenzbereich		Lernfeld			Lektionen
D Interagieren im Betrieb und in der Branche		Lernfeld 1: Aufträge erteilen und rückmelden			40
HK	Leistungsziel / Vernetzung / Konkretisierung Gw = Grundlagenwissen Fk = Fertigkeiten Sk = Sprachkompetenzen	Tax.	Sem.	Schulinterner Lehrplan (Lernmedien)	
d5.bs1a	<p>Sie wenden die Methodik der Auftragserteilung an.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sie erklären die Methodik der Auftragserteilung. (Gw) • Sie erteilen Aufträge sachlich und logisch gemäss den betrieblichen Vorgaben. (Fk) • Sie setzen geeignete Kommunikationstechniken beim Delegieren der Arbeiten ein. (Fk) 	K3	5	<p>Themen im Wissensbaustein</p> <ul style="list-style-type: none"> • Was bedeutet fachliche Führung • Aufgaben der fachlichen Führungsrolle • Das PEAK-Modell als sinnvolle Arbeitsmethodik für die fachliche Führung • Voraussetzung für eine gute Auftragserteilung • Aufträge erteilen • Arbeitsaufträge kompetent erteilen • Was im Arbeitsalltag rund um Arbeitsaufträge oft schief läuft <p>Themen in den Handlungsbausteinen (Teilaufgaben im eigenen Verantwortungsbereich delegieren)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schritt 1: Eigenen Verantwortungsbereich klären • Schritt 2: Geeignete Aufgaben auswählen • Schritt 3: Vollständigen Arbeitsauftrag übergeben 	
d5.bs3a	<p>Sie überprüfen die Auftragserteilung, geben Feedback und passen ihre Auftragserteilung an.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sie beschreiben das Vorgehen einer konstruktiven Rückmeldung. (Gw) • Sie nutzen zur Feedbackerteilung geeignete Informationstechniken. (Fk) • Sie evaluieren ihre Kommunikation der Auftragserteilung. (Fk) 	K4	6	<p>Themen im Wissensbaustein</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rückmeldung auf die Auftragserteilung • Überprüfen der Auftragserteilung • Feedbackerteilung • Gute Kommunikation nutzen beim Feedback-Geben • Selbstbeurteilung in Bezug auf Arbeitserteilung <p>Themen in den Handlungsbausteinen (Teilaufgaben im eigenen Verantwortungsbereich delegieren)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schritt 4: Umsetzung unterstützen und Ergebnis kontrollieren • Schritt 5: Konstruktive Rückmeldung geben 	

Trainingseinheiten und E-Test-Trainings auf Konvink

Laut dem Dokument «*Organisationsstruktur Unterricht Detailhandel EFZ nach BiVo 2022*» kann die Lehrperson die vorgesehenen **Trainingseinheiten** und **E-Test-Trainings** je Lehrjahr flexibel einsetzen.