# 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		Lernfel	Lektionen		
D Interagieren im Betrieb und in der Branche		Lernfel	Lernfeld 1: Im Betrieb kommunizieren		
НК	Leistungsziel / Vernetzung / Konkretisierung  Gw = Grundlagenwissen Fk = Fertigkeiten Sk = Sprachkompetenzen	Tax.	Sem.	Schulinterner Lehrplan (Lernmedien)	
d1.bs3a	Sie setzen für die häufigsten Notfallsituationen die vorgegebenen Mass- nahmen um.  • Sie zeichnen in einem Lageplan ein, wo sich interne Hilfsmittel (Feuerlöscher, Alarmknopf Verbandsmaterial) befinden. (Fk)	K3	1	Thema im Handlungsbaustein (Informationen im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen) Schritt: 5 Notfallsituationen bewältigen	
d3.bs5a	Sie erklären die gängigen Betriebs- und Rechtsformen von Detailhandels- unternehmen.  • 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	1+2	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	2	Thema im Wissensbaustein  • Was ist eine Marktpositionierung  • Marktvolumen / Marktanteil / Marktpotenzial	

# Fachspezifischer Schullehrplan KV Chur

### **Abteilung Detailhandel**



### 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	60

Handlungskompetenzbereich		Lernfeld			
D Interagieren im Betrieb und in der Branche		Lernfeld 1: Aufträge erteilen und rückmelden			
НК	Leistungsziel / Vernetzung / Konkretisierung Gw = Grundlagenwissen Fk = Fertigkeiten Sk = Sprachkompetenzen	Tax.	Sem.	Schulinterner Lehrplan (Lernmedien)	
d5.bs1a	Sie wenden die Methodik der Auftragserteilung an.  • 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)	К3	1	Themen im Wissensbaustein  · 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 schiefläuft  Themen in den Handlungsbausteinen  (Teilaufgaben im eigenen Verantwortungsbereich delegieren)  · Schritt 1: Eigenen Verantwortungsbereich klären  · Schritt 2: Geeignete Aufgaben auswählen  · Schritt 3: Vollständigen Arbeitsauftrag übergeben	
d5.bs3a	Sie überprüfen die Auftragserteilung, geben Feedback und passen ihre Auftragserteilung an.  • Sie beschreiben das Vorgehen einer konstruktiven Rückmeldung. (Gw)  • Sie nutzen zur Feedbackerteilung geeignete Informationstechniken. (Fk)  • Sie evaluieren ihre Kommunikation der Auftragserteilung. (Fk)	К4	2	Themen im Wissensbaustein  Rückmeldung auf die Auftragserteilung  Überprüfen der Auftragserledigung  Feedbackerteilung  Gute Kommunikation nutzen beim Feedback-Geben  Selbstbeurteilung in Bezug auf Arbeitserteilung  Themen in den Handlungsbausteinen  (Teilaufgaben im eigenen Verantwortungsbereich delegieren)  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.