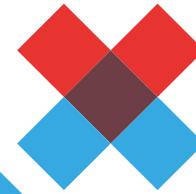


Pädagogischer Leitfaden

Hinweise zu thematischen Überschneidungen

16. Januar 2025



verkauf professionell
vente professionnelle
vendita professionale

2 **Der pädagogische Leitfaden**

Der pädagogische Leitfaden wurde auf Grundlage der nationalen Umsetzungskonzepte für die Ausbildung zur Detailhandelsassistentin/zum Detailhandelsassistenten EBA entwickelt. Er dient als Hilfsmittel, um thematische Überschneidungen sowohl innerhalb der Handlungskompetenzbereiche (A bis D) als auch über die Handlungskompetenzbereiche und über die beiden Lehrjahre hinweg klar und verständlich aufzuzeigen. Die tabellarische Darstellung ermöglicht es, einen Überblick darüber zu geben, in welchen Bereichen (Lernfelder beziehungsweise Lernziele) die thematischen Grundlagen vermittelt werden, in welchen Bereichen diese Inhalte schrittweise ausgebaut oder ergänzt werden und wo eine gezielte Vertiefung stattfindet.

Durch die klare Struktur des pädagogischen Leitfadens entsteht ein roter Faden. Dieser liefert wertvolle Anhaltspunkte, wie Sie die Unterrichtsinhalte aufeinander abstimmen können, um die Lernziele bestmöglich zu erreichen.

Hinweis: Der pädagogische Leitfaden ist als Hilfsmittel und Orientierungshilfe gedacht und nicht abschliessend formuliert.

3 Lesebeispiel 1

Lehrjahr 1

HKB	Lernfeld	HK	Leistungsziel(e)/Thema	In welchem Bereich werden die Grundlagen zum Thema vermittelt?	In welchem Bereich wird das Thema weiter aufgebaut bzw. ergänzt?	In welchem Bereich wird das Thema vertieft?
A	LF 1: Kundenkontakt und Einkaufserlebnis gestalten	a2	a1.bs1a Sie identifizieren die wichtigsten Aspekte eines positiven Einkaufserlebnisses. (K3)	X Einkaufserlebnis im Rahmen des Erstkundenkontakts gestalten	LJ 1: HKB A – LF 3 Phasen des Verkaufsgesprächs	LJ 2: HKB A – LF 1 Kundenerlebnis im Rahmen des Verkaufsgesprächs gestalten

In Lehrjahr 1, Handlungskompetenzbereich (HKB) A, Lernfeld 1 (Leistungsziel a1.bs1a «Sie identifizieren die wichtigsten Aspekte eines positiven Einkaufserlebnisses»), werden die Grundlagen zum Thema «Einkaufserlebnis im Rahmen des Erstkundenkontakts gestalten» vermittelt.

Diese Inhalte werden in Lehrjahr 1, HKB A, Lernfeld 2 im Rahmen der Vermittlung der «Phasen des Verkaufsgesprächs» thematisch aufgebaut beziehungsweise ergänzt.

In Lehrjahr 2, HKB A, Lernfeld 1 im Bereich «Kundenerlebnis im Rahmen des Verkaufsgesprächs gestalten» werden die Inhalte vertieft.

4 Lesebeispiel 2

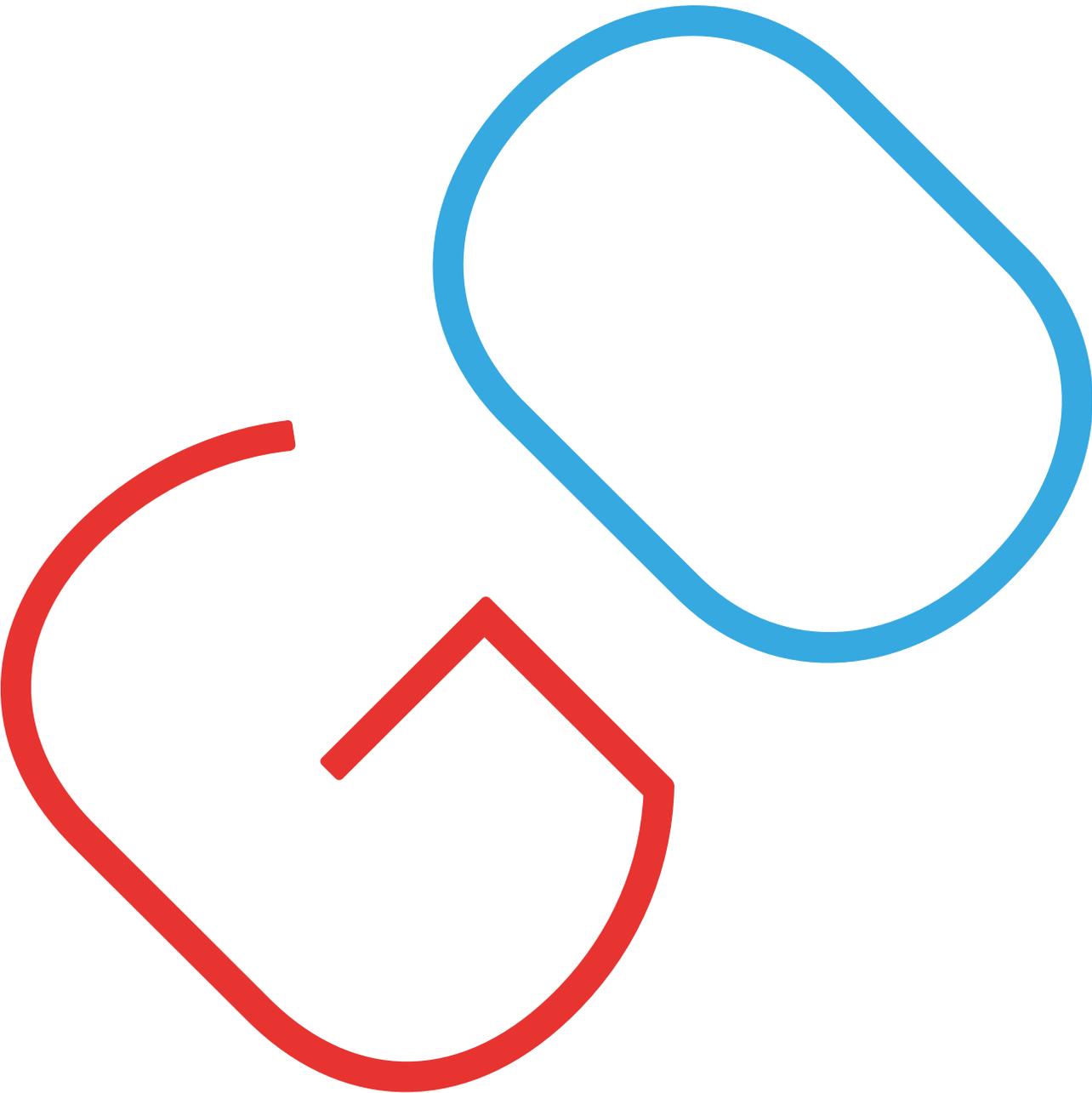
Lehrjahr 2

				In welchem Bereich werden die Grundlagen zum Thema vermittelt?	In welchem Bereich wird das Thema weiter aufgebaut bzw. ergänzt?	In welchem Bereich wird das Thema vertieft?
HKB	Lernfeld	HK	Leistungsziel(e)/Thema	Grundlagen	Aufbau/Ergänzung <i>inwiefern</i>	Vertiefung <i>inwiefern</i>
A	LF 1: Verkaufsgespräch führen und abschliessen	a2	a2.bs3a Sie begründen Preisunterschiede und -veränderungen gegenüber den Kund/innen. (K3) *	LJ 1: HKB C - LF 1 Überzeugend Argumentieren gegenüber Kunden	X Argumentations- und Kommunikationstechniken	

In Lehrjahr 2, Handlungskompetenzbereich (HKB) A, Lernfeld 1 (Leistungsziel a2.bs3a «Sie begründen Preisunterschiede und -veränderungen gegenüber den Kund/innen»), werden «Argumentations- und Kommunikationstechniken» vermittelt. Sie bilden einen thematischen Aufbau beziehungsweise eine Ergänzung zum Thema «Überzeugend Argumentieren gegenüber Kunden», ...

...dessen Grundlagen in Lehrjahr 1, HKB C, Lernfeld 1 vermittelt werden.

Eine thematische Vertiefung gibt es zu diesem Themenbereich nicht.



verkauf professionell
vente professionnelle
vendita professionale