

# Reglement

Organisation und Durchführung

Schulische Berufsmeisterschaften im Detailhandel



<b>1. Zielsetzungen</b> .....	3
<b>2. Geltungsbereich</b> .....	3
<b>3. Vorselektion an den Berufsfachschulen</b> .....	3
3.1. Veranstalter .....	3
3.2. Thema .....	3
3.3. Information .....	3
3.4. Empfohlene Vorbereitung .....	3
3.5. Durchführung der Klassenmeisterschaften .....	4
3.6. Meldung für die regionalen Berufsmeisterschaften .....	5
3.7. Kosten .....	5
3.8. Haftung .....	5
<b>4. Regionale Berufsmeisterschaften</b> .....	6
4.1. Veranstalter .....	6
4.2. Thema .....	6
4.3. Intervention / Wahl der Fremdsprache .....	6
4.4. Information .....	6
4.5. Durchführung der regionalen Berufsmeisterschaften .....	6
4.6. Kosten .....	8
4.7. Haftung .....	8
4.8. Qualifikation für die Schulischen Berufsmeisterschaften im Detailhandel .....	8
4.9. Meldung für die Schulischen Berufsmeisterschaften Deutschschweiz .....	8
<b>5. Schulische Berufsmeisterschaften</b> .....	9
5.1. Veranstalter .....	9
5.2. Thema .....	9
5.3. Intervention / Wahl der Fremdsprache .....	9
5.4. Information .....	9
5.5. Durchführung der Schulischen Berufsmeisterschaften .....	9
5.6. Kosten .....	10
5.7. Haftung .....	10
<b>6. Teilnahme am Junior Sales Champion International in Salzburg</b> .....	11
6.1. Veranstalter und Durchführungsort .....	11
6.2. Termine .....	11
6.3. Teilnehmende .....	11
6.4. Sprache .....	11
5.6. Kosten .....	11
<b>7. Inkraftsetzung</b> .....	11

## **1. Zielsetzungen**

Die Detailhandelsschulen führen jährlich Schulische Berufsmeisterschaften für Lernende durch. Diese Wettbewerbe sollen zur Aufwertung des Berufsfeldes «Detailhandel» beitragen. Der Selektionsprozess definiert schlussendlich die drei Startplätze an den Junior Sales Champion International in Salzburg.

Zudem wird mit diesem Projekt die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Berufsfachschulen und der Wirtschaft gelebt und damit die duale Berufsbildung gestärkt.

## **2. Geltungsbereich**

Das vorliegende Reglement gilt für die Vorselektion an den Berufsfachschulen, für die regionalen Meisterschaften an sog. regionalen Patronatsschulen und für die Schulischen Berufsmeisterschaften. Es soll national einheitliche, nachvollziehbare und damit faire Bedingungen für alle beteiligten Lernenden schaffen.

## **3. Vorselektion an den Berufsfachschulen**

Die Berufsfachschulen führen im Zeitraum Januar bis April mit allen Lernenden der ordentlichen Grundbildung Detailhandelsfachleute EFZ (inkl. Detailhandelsassistenten mit Zusatzgrundbildung Detailhandelsfachleute) im 2. Jahr der beruflichen Grundbildung (4. Schulsemester) Klassenmeisterschaften durch. Diese finden im ordentlichen Berufskundeunterricht statt.

### **3.1. Veranstalter**

Veranstalter ist die jeweilige Berufsfachschule.

### **3.2. Thema**

Das Thema in der Vorselektion an den Berufsfachschulen ist das Führen eines kundenorientierten Verkaufsgesprächs (Rollenspiel) mit einem fiktiven Kunden bzw. einer fiktiven Kundin.

### **3.3. Information**

Die Berufsfachschule informiert die Lernenden, die Betriebe und die Lehrpersonen rechtzeitig über die Organisation und den Ablauf des Wettbewerbs. Die Betriebe sind insbesondere darauf hinzuweisen, dass sie den Lernenden das für ihr Verkaufsgespräch benötigte Material wenn möglich kostenlos zur Verfügung stellen.

### **3.4. Empfohlene Vorbereitung**

Die theoretische Vorbereitung erfolgt im Klassenrahmen. Dabei werden die Grundlagen eines Verkaufsgesprächs im Rahmen des Berufskundeunterrichts vermittelt und die Beurteilungsgrundlage «Bewertungsraster Meisterschaften für Lernende im Detailhandel» eingeführt.

Als Beurteilungsgrundlage dient das Dokument: Bewertungsraster Meisterschaften für Lernende im Detailhandel

### 3.5. Durchführung der Klassenmeisterschaften

#### 3.5.1. Vorbereitung:

Die Lernenden nehmen die für ihr Verkaufsgespräch notwendigen Produkte aus ihrem Lehrbetrieb mit (Hauptartikel und Artikel für den Zusatz- oder Anschlussverkauf). Die Produkte müssen auf die Ausbildungs- und Prüfungsbranche abgestimmt sein, in welcher die Lernenden ihre Grundbildung durchlaufen.

#### 3.5.2. Dauer des Verkaufsgesprächs:

Das Verkaufsgespräch dauert maximal 15 Minuten (striker Abbruch nach 15 Minuten).

#### 3.5.3. Verkaufssprache:

Das Verkaufsgespräch wird in Mundart geführt.

#### 3.5.4. Organisation:

Erfahrene Berufsfachschulen empfehlen maximal vier Verkaufsgespräche pro Woche durchzuführen.

Der Meisterschaft findet im Klassenzimmer statt.

Die Bewertung durch die Jury erfolgt während des jeweiligen Verkaufsgesprächs.

#### 3.5.5. Zusammensetzung der Jury:

Alle Lernenden der entsprechenden Klasse und die Lehrperson bilden die Jury.

#### 3.5.6. Bewertung:

- Die Lernenden und die Lehrperson bewerten die Verkaufsgespräche zu gleichen Teilen wie folgt: (Gesamtpunktzahl aller Bewertungen der Lernenden geteilt durch die Zahl der Lernenden) + (Gesamtpunktzahl der Bewertung der Lehrperson) geteilt durch zwei. Bewertet wird nach dem offiziellen Bewertungsformular «Bewertungsraster Meisterschaften für Lernende im Detailhandel».
- Das Gesamtpunktemaximum beträgt 60 Punkte. Die Bewertung erfolgt während des jeweiligen Verkaufsgesprächs.
- Die ausgefüllten Bewertungsformulare werden unterschrieben und eingesammelt.
- Die Gesamtpunktzahlen der einzelnen Lernenden werden erst nach Abschluss aller Verkaufsgespräche bekannt gegeben. Die Bewertungsformulare werden den Lernenden weder gezeigt noch ausgehändigt. Es werden nur die Gesamtpunktzahlen bekannt gegeben.
- Die Bewertung kann als mündliche Note in das 4. Semesterzeugnis im betroffenen Handlungskompetenzbereich einfließen. Dazu muss ein schulinterner Beschluss gefasst und einheitlich an der ganzen Berufsfachschule angewendet werden, so dass alle Klassen der entsprechenden Berufsfachschule gleichbehandelt werden. Ein solcher allfälliger Beschluss ist den Lernenden in der Vorbereitung auf die Klassenausscheidung bekanntzugeben.

#### 3.5.7. Selektion für die regionalen Berufsmeisterschaften:

Pro Klasse wird die/der beste Lernende für die regionalen Berufsmeisterschaften selektioniert. Bei ex aequo-Platzierungen entscheidet die Lehrperson.

### 3.6. Meldung für die regionalen Berufsmeisterschaften

Die Berufsfachschule meldet bis spätestens am 30. April der für ihre Schule zuständigen regionalen Patronatsschule (=Berufsfachschule, welche die regionalen Berufsmeisterschaften organisiert und durchführt) gemäss Ziffer 4.1 nachfolgend, schriftlich die Koordinaten aller Lernenden ihrer Schule, die an den regionalen Berufsmeisterschaften teilnehmen. Die Meldung umfasst folgende Angaben:

- Anzahl Klassen im 2. Jahr der beruflichen Grundbildung
- Name, Vorname, Adresse, Geburtstag, Lehrbetrieb der selektionierten Lernenden
- Ausbildungs- und Prüfungsbranche, evtl. mit weiterer Spezifikation (z. B. Textil - Kinderkleider)
- Klassenbezeichnung und zuständige Lehrpersonen (Fachverantwortliche/r Berufskennnisse) der jeweiligen Berufsfachschule
- Angabe der von den Lernenden gewählten Fremdsprache für die regionale Meisterschaft (vgl. Ziffer 4.3. nachfolgend)
- Lehrpersonen, welche die Berufsfachschule der regionalen Patronatsschule für die regionalen Berufsmeisterschaften zur Verfügung stellen kann, in erster Linie Berufskunde-Lehrpersonen, aber auch Fremdsprachen-Lehrpersonen

### 3.7. Kosten

Allfällige Kosten für die Produkte sind von den zur Verfügung stellenden Betrieben zu übernehmen. Allfällige weitere Kosten sind von den Berufsfachschulen zu tragen.

### 3.8. Haftung

Die Berufsfachschule haftet nicht für Verlust oder Schäden an den aus den Betrieben mitgebrachten Produkten.

## 4. Regionale Berufsmeisterschaften

In regionalen Berufsmeisterschaften wird im Mai oder Juni nach der Vorselektion an den Berufsfachschulen der/die regionale Meister/in erkoren.

### 4.1. Veranstalter

Die regionalen Berufsmeisterschaften werden von sog. regionalen Patronatsschulen organisiert und durchgeführt. Ein Wechsel der regionalen Patronatsschule innerhalb der entsprechenden Schulregion ist möglich. Die „abtretende“ regionale Patronatsschule ist für den Know-how-Transfer an die neue regionale Patronatsschule verantwortlich. Die nachfolgende Zuteilung erfolgte in Anlehnung an die sieben schweizerischen Fachhochschulregionen:

<b>Bern</b> (BE d, FR d, VS d)	Patronatsschule: bsd. Bern
<b>Nordwest</b> (BL, BS, AG, SO)	Berufsfachschulen übernehmen Organisation im Turnus
<b>Ost</b> (AI, AR, GL, GR, SH, SG, TG)	Patronatsschule: Bildungszentrum KBZ St. Gallen
<b>Süd</b> (TI)	Divisione della formazione professionale, Koordinationsgruppe
<b>Südwest</b> (BE f, Fr f, GE, JU, NE, VD, VS f)	Patronatsschule: C.E.C. Émilie-Gourd Genève
<b>Zentral</b> (LU, NW, OW, SZ, UR, ZG)	Berufsfachschulen übernehmen Organisation im Turnus
<b>Zürich</b> (ZH)	Patronatsschule: Berufsschule für Detailhandel und Pharmazie Zürich

### 4.2. Thema

Das Thema in den regionalen Berufsmeisterschaften ist das Führen eines kundenorientierten Verkaufsgesprächs (Rollenspiel) mit einem fiktiven Kunden bzw. einer fiktiven Kundin sowie mit einer Intervention durch einen fiktiven fremdsprachigen Kunden bzw. eine fiktive fremdsprachige Kundin.

### 4.3. Intervention / Wahl der Fremdsprache

Die Wahl der Fremdsprache für die Intervention erfolgt durch die Lernenden. Sie können aus folgenden Fremdsprachen wählen: Französisch, Englisch oder Italienisch. Die gewählten Fremdsprachen der Lernenden sind der regionalen Patronatsschule von der Berufsfachschule bis am 30. April zu melden (vgl. Ziffer 3.6 oben).

### 4.4. Information

Die regionale Patronatsschule informiert die Berufsfachschulen in ihrer Region bis Ende Januar über die Organisation und den Ablauf des Wettbewerbs. Die Berufsfachschulen informieren die betroffenen Lernenden aus ihrer Schule sowie deren Betriebe. Die Betriebe sind insbesondere darauf hinzuweisen, dass sie den Lernenden das für ihr Verkaufsgespräch benötigte Material zur Verfügung stellen.

### 4.5. Durchführung der regionalen Berufsmeisterschaften

#### 4.5.1. Vorbereitung:

- Die regionale Patronatsschule bestimmt einen/eine Leiter/in der Berufsmeisterschaften.
- Die fiktiven Kunden (von Berufskunde-Lehrpersonen simuliert) werden vor Beginn der regionalen Berufsmeisterschaften von dem/von der für die regionale Patronatsschule zuständigen Leiter/in der Berufsmeisterschaften in ihre Aufgabe eingeführt.
- Die Jury und die Lernenden sind mit dem Bewertungsraster vertraut.

- Die Lernenden nehmen die für ihr Verkaufsgespräch notwendigen Produkte aus ihrem Lehrbetrieb mit (Hauptartikel und Artikel für den Zusatzverkauf). Die Produkte müssen auf die Ausbildungs- und Prüfungsbranche abgestimmt sein, in welcher die Lernenden ihre Grundbildung durchlaufen.
- Die Lernenden nehmen in ihrer Berufskleidung am Wettbewerb teil.
- Bereitstellung Infrastruktur: Beleuchtung, Akustik, Stühle, Verkaufstisch, Jury-Tische, allenfalls Funkmikrofon für den/die Lernende/n und beide Kunden (für grosse Räume empfohlen).

#### 4.5.2 Dauer des Verkaufsgesprächs:

Das Verkaufsgespräch dauert maximal 15 Minuten (striktter Abbruch nach 15 Minuten).

#### 4.5.3 Verkaufssprachen:

Das Verkaufsgespräch wird in Mundart geführt. Die Intervention erfolgt in der von den Lernenden gewählten Fremdsprache (Französisch, Englisch oder Italienisch).

#### 4.5.4 Ablauf des Verkaufsgesprächs:

Nach ungefähr vier Minuten tritt ein fremdsprachiger Kunde bzw. eine fremdsprachige Kundin auf. Dieser/Diese soll auch produktbezogene Fragen stellen. Die Intervention dauert ungefähr zwei Minuten.

#### 4.5.5 Organisation:

Gemäss regionaler Patronatsschule.

Die regionale Patronatsschule hat eine/einen Leiter/in der Berufsmeisterschaften zu bestimmen. Der Anlass soll als Vorbereitung auf die Schulischen Berufsmeisterschaften publik gemacht und öffentlich durchgeführt werden.

Bei Bedarf kann auf Berufsfachschulen mit Erfahrung in der Organisation und Durchführung von Berufsmeisterschaften für Lernende im Detailhandel zurückgegriffen werden.

#### 4.5.6 Zusammensetzung der Jury:

Die Jury, welche die Lernenden beurteilt, besteht aus mindestens vier Lehrpersonen aus der Region der entsprechenden Patronatsschule. Drei Lehrpersonen unterrichten Berufskunde und ein Jurymitglied unterrichtet in der Fremdsprache, in welcher die Intervention erfolgt. Es besteht zusätzlich die Möglichkeit, die Jury durch einen/eine Berufsbildner/in aus der Detailhandelspraxis zu ergänzen. Bei der Zusammensetzung der Jury sind auch Lehrpersonen aus den Berufsfachschulen der Region angemessen zu berücksichtigen.

Es ist möglich, mehrere Jurys einzusetzen, um die Verkaufsgespräche parallel durchzuführen. Alle eingesetzten Jurys müssen jedoch gleich viele Juroren/Jurorinnen zählen.

#### 4.5.7 Bewertung:

- Vorbesprechung der Jury ca. 30 Minuten vor Beginn des ersten Verkaufsgesprächs.
- Die Jurymitglieder bewerten nach dem offiziellen Bewertungsformular (mit Fremdsprache) im Anhang. Das Gesamtpunktemaximum beträgt 60 Punkte.
- Die Jurymitglieder bewerten während des Verkaufsgesprächs und füllen ihr Bewertungsformular aus. Die Jurymitglieder besprechen die Bewertungen nicht untereinander.
- Die ausgefüllten Bewertungsformulare werden unterschrieben und dem/der Leiter/in der Berufsmeisterschaften übergeben.
- Der/Die Leiter/in der Berufsmeisterschaften errechnet durch Addition aller durch die Jurymitglieder verteilten Gesamtpunktzahlen für jede/n Lernende/n das Total der erreichten Punkte und erstellt die Rangliste der regionalen Meisterschaft.
- Die Resultate werden nach Abschluss aller Verkaufsgespräche der gesamten regionalen Meisterschaft bekannt gegeben. Die Bewertungsformulare bleiben beim der/dem Leiter/in der Berufsmeisterschaften unter Verschluss.

#### 4.5.8. Preisverleihung:

Allen Lernenden, die an den regionalen Berufsmeisterschaften teilgenommen haben, ist unmittelbar im Anschluss an die Meisterschaft, im Rahmen einer kleinen Feier, eine Urkunde zu übergeben. Angemessene Warenpreise für die Plätze 1 bis 3 sind erwünscht.

#### 4.6. Kosten

Allfällige Kosten für die Produkte sind von den Betrieben zu übernehmen. Allfällige weitere Kosten sind von den Berufsfachschulen zu tragen.

#### 4.7. Haftung

Weder die Berufsfachschulen noch die regionalen Patronatsschulen haften für Verlust oder Schäden an den aus den Betrieben mitgebrachten Produkten.

#### 4.8. Qualifikation für die Schulischen Berufsmeisterschaften im Detailhandel

Aus den regionalen Berufsmeisterschaften nehmen die drei Besten der Region teil, soweit diese die Teilnahmekriterien, gemäss Ziffer 5.5, erfüllen. Bei ex aequo-Platzierungen entscheidet das Los.

➤ <b>Bern</b> (BE d, FR d, VS d)	3 Teilnehmende
➤ <b>Nordwest</b> (BL, BS, AG, SO)	3 Teilnehmende
➤ <b>Ost</b> (AI, AR, GL, GR, SH, SG, TG, FL)	3 Teilnehmende
➤ <b>Zentral</b> (LU, NW, OW, SZ, UR, ZG)	3 Teilnehmende
➤ <b>Zürich</b> (ZH)	3 Teilnehmende
<b>Total</b>	<b>15 Teilnehmende</b>

#### 4.9. Meldung für die Schulischen Berufsmeisterschaften Deutschschweiz

Die regionalen Patronatsschulen melden die Teilnehmenden bis spätestens am 30. Juni an die Leitung der Fachkommission Detailhandel und Pharmazie der SKKBS mit folgenden Koordinaten:

- Name, Vorname, Geburtsdatum, Adresse
- E-Mail-Adresse
- Telefonnummer / Handy-Nummer
- Lehrbetrieb mit Adresse
- Berufsfachschule
- Ausbildungs- und Prüfungsbranche, evtl. mit weiterer Spezifikation (z.B. Textil - Kinderkleider)
- Gewählte Fremdsprache

Zudem erfolgt eine Mitteilung der betroffenen Berufsfachschule an die Lehrbetriebe mit Lernenden, welche sich für Schulischen Berufsmeisterschaften qualifiziert haben.

## **5. Schulische Berufsmeisterschaften**

Die Schulischen Berufsmeisterschaften der Deutschschweiz finden von Mitte August bis Mitte September statt. Bei Interesse können Schulen aus der französischsprachigen und italienischsprachigen Schweiz integriert werden. Für die Teilnahme an den Schulischen Berufsmeisterschaften gilt eine Alterslimite von 21 Jahren. Massgebend ist der Geburtsjahrgang der Teilnehmenden.

### **5.1. Veranstalter**

Die Fachkommission Detailhandel und Pharmazie betraut eine Berufsfachschule mit der Organisation.

### **5.2. Thema**

Das Thema an den Schulischen Berufsmeisterschaften ist das Führen eines kundenorientierten Verkaufsgesprächs (Rollenspiel) mit einem fiktiven Kunden bzw. einer fiktiven Kundin sowie mit einer Intervention durch einen fiktiven fremdsprachigen Kunden bzw. eine fiktive fremdsprachige Kundin.

### **5.3. Intervention / Wahl der Fremdsprache**

Die Auswahl der Fremdsprache für die Intervention obliegt den Lernenden und entspricht der für die regionalen Meisterschaften von ihnen ausgewählten Fremdsprache.

### **5.4. Information**

Die organisierende Schule informiert die Lernenden sowie die Betriebe über die Organisation und den Ablauf des Wettbewerbs.

Die Lehrbetriebe sind insbesondere darauf hinzuweisen, dass die Lernenden während einem Tag anwesend sein werden und dass sie den Lernenden die für ihr Verkaufsgespräch benötigten Produkte zur Verfügung stellen sollen.

## **5.5. Durchführung der Schulischen Berufsmeisterschaften**

### **5.5.1. Vorbereitung:**

- Die verantwortliche Schule bestimmt einen/eine Leiter/in sowie eine/einen stv. Leiter/in der Schulischen Berufsmeisterschaften.
- Die fiktiven Kunden werden von der mit der Organisation betrauten Schule gestellt (Berufskunde- und Fremdsprache-Lehrpersonen). Sie werden vor Beginn der Schulischen Berufsmeisterschaften von dem/von der Leiter/in in ihre Aufgabe eingeführt.
- Die Jury und die Lernenden sind mit dem Bewertungsraster vertraut. Es ist identisch mit jenem der regionalen Berufsmeisterschaften.
- Die Lernenden nehmen die für ihr Verkaufsgespräch notwendigen Produkte aus ihrem Lehrbetrieb mit (Hauptartikel und Artikel für den Zusatzverkauf). Die Produkte müssen auf die Ausbildungs- und Prüfungsbranche abgestimmt sein, in welcher die Lernenden ihre Grundbildung durchlaufen. Für die Warenpräsentation dürfen die Lernenden eine Fläche von maximal 8m<sup>2</sup> nutzen. Ein Tisch (ca. 80cm x 180 cm) steht bei Bedarf zur Verfügung.
- Die Lernenden nehmen in ihrer Berufskleidung am Wettbewerb teil.
- Die Lernenden haben das Recht, sich von einer erwachsenen Begleitperson für den Aufbau der Warenpräsentation sowie als persönliche Betreuung an den Wettbewerb begleiten zu lassen.
- Die gesamte Infrastruktur für die Berufsmeisterschaften wird von der verantwortlichen Schule zur Verfügung gestellt.

### **5.5.2 Dauer des Verkaufsgesprächs:**

Das Verkaufsgespräch dauert maximal 15 Minuten (strikter Abbruch nach 15 Minuten).

### 5.5.3 Verkaufssprachen:

Das Verkaufsgespräch wird in Standardsprache (Deutsch) geführt. Die Intervention erfolgt in der von den Lernenden gewählten Fremdsprache (Französisch, Englisch oder Italienisch).

### 5.5.4 Ablauf des Verkaufsgesprächs:

Nach drei bis vier Minuten tritt ein fremdsprachiger Kunde bzw. eine fremdsprachige Kundin auf. Dieser/Diese soll auch produktbezogene Fragen stellen. Die Intervention dauert zwei bis maximal drei Minuten.

### 5.5.5 Organisation:

Die Verpflegung für die Lernenden, die Begleitperson, die Kunden sowie die Jury wird von der verantwortlichen Schule nach Bedarf organisiert.

### 5.5.6 Zusammensetzung der Jury:

Die Jury, welche die Lernenden beurteilt, besteht aus vier Prüfungsexpertinnen und -experten des Detailhandels aus den Ausbildungs- und Prüfungsbranchen oder Berufskunde-Lehrpersonen sowie einer Fremdsprache-Lehrperson.

Alle Lernenden werden von der gleichen Jury bewertet.

Jede Region stellt in Absprache mit der verantwortlichen Schule ein Jurymitglied.

Die Jurymitglieder werden von der verantwortlichen Schule in ihre Aufgabe und insbesondere in den Umgang mit den Bewertungsrastern sorgfältig eingeführt.

### 5.5.7 Bewertung:

- Vorbesprechung der Jury 60 Minuten vor Beginn des ersten Verkaufsgesprächs der Berufsmeisterschaften.
- Die Jurymitglieder bewerten nach dem offiziellen Bewertungsformular (mit Fremdsprache) im Anhang. Das Gesamtpunktemaximum beträgt 60 Punkte.
- Die Jurymitglieder bewerten während des Verkaufsgesprächs und füllen ihr Bewertungsformular aus. Die Jurymitglieder besprechen die Bewertungen nicht untereinander.
- Die ausgefüllten Bewertungsformulare werden unterschrieben und dem/der Leiter/in übergeben.
- Die beste und die schlechteste Bewertung werden gestrichen. Drei der fünf Bewertungen ergeben das Punktetotal, auf dessen Basis die Rangliste erstellt wird. Die Bewertungsformulare bleiben bei dem/bei der Leiter/in der Berufsmeisterschaften unter Verschluss.

### 5.5.8 Ablauf der Berufsmeisterschaften:

Die Startreihenfolge wird vorgängig kommuniziert.

### 5.5.9 Preisverleihung:

Die Preisverleihung an die drei Besten erfolgt unmittelbar im Anschluss an den Wettbewerb.

## 5.6. Kosten

Sämtliche Reise- und Verpflegungskosten der Lernenden und allfällige Kosten für die Produkte sind von den Betrieben zu übernehmen.

Die Reise- und Verpflegungskosten der fiktiven Kunden und der Jurymitglieder sind von der verantwortlichen Schule zu tragen.

Die Raumkosten, allfällige Personalkosten, Kosten im Zusammenhang mit der Organisation und Preisverleihung sind von der verantwortlichen Schule zu übernehmen.

## 5.7. Haftung

Die Durchführungsschule haftet nicht für Verlust oder Schäden an den mitgebrachten Produkten.

## **6. Teilnahme am Junior Sales Champion International in Salzburg**

### **6.1. Veranstalter und Durchführungsort**

Die Junior Sales Champion International werden von der Wirtschaftskammer Salzburg, Österreich, organisiert. Die Junior Sales Champion International finden in Salzburg statt.

### **6.2. Termine**

Die Junior Sales Champion International werden in der Regel anfangs November durchgeführt. Die Anmeldefrist ist jeweils Ende September.

### **6.3. Teilnehmende**

Die Sieger/innen aus Bayern, der Deutschschweiz, Österreich und dem Südtirol dürfen am Junior Sales Champion International teilnehmen. Die drei Startplätze der Deutschschweiz werden an den Schulischen Berufsmeisterschaften ermittelt.

### **6.4. Sprache**

Das Verkaufsgespräch wird in Standardsprache geführt. Die Intervention erfolgt in der Fremdsprache Englisch.

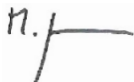
### **5.6. Kosten**

Sämtliche Reise- und Übernachtungskosten sind grundsätzlich durch die Teilnehmer/innen zu tragen. Die Betriebe und die Berufsfachschule (an der die/der Lernende die Grundbildung besucht) können die Teilnehmer/innen finanziell unterstützen. Allfällige Kosten für die Produkte sind von den Betrieben zu übernehmen.

## **7. Inkraftsetzung**

Dieses Reglement wurde von der Fachkommission Detailhandel und Pharmazie der SKKBS (Schweizerische Konferenz Kaufmännischer Berufsfachschulen) am 31. Oktober 2024 genehmigt und tritt auf 1. Januar 2025 in Kraft.

Marc Gilomen



Leiter Fachkommission Detailhandel und Pharmazie  
Schweizerische Konferenz Kaufmännischer Berufsfachschulen (SKKBS)

### **Anhänge:**

- Bewertungsraster

Bern, 20. April 2026