

Detailhandelsfachfrau/-fachmann – Grundbildung Detailhandel

Grundlagen	A BBG, 16.Dezemer 2016 und BBV, 17. September 2017 B Verordnung über die berufliche Grundbildung Detailhandelsfachfrau/-fachmann vom 7. August 2017 C Bildungsplan zur Verordnung über die berufliche Grundbildung Detailhandelsfachfrau/-fachmann vom 7. August 2017 D Allg. Richtlinien der SPK zum Qualifikationsverfahren der beruflichen Grundbildungen im Detailhandel, 8.11.2012 E Schullehrplan DHF vom Januar 2018
Abteilungsleitung	Regula Hotz
Lehrmittel	Detailhandelskenntnisse Bildung Detailhandel Schweiz (BDS) Hugo Zimmermann

Lektionenverteilung

1. Sem.	2. Sem.	3. Sem.	4. Sem.	5. Sem.	6. Sem.
1	2	3	3	2	2
20 L/Sem.	40 L/Sem.	60 L/Sem.	60 L/Sem.	40 L/Sem.	40 L/Sem.

Bei der Planung des Unterrichtes müssen die ÜK-Fenster berücksichtigt werden.

Semesterplan DHF Detailhandelskenntnisse

1. Semester

<i>Fach</i>	<i>Inhalt</i>	<i>Lektionen / Richtwerte</i>
DHK	Einstieg/Einführung/Grundbildung/Weiterbildung Lehrmittel kennen lernen (Detailhandelskenntnisse)	2
	Modul 1: Berufslehre im DH: Voraussetzungen für DHF	3
	Modul 2: irgendwann zwischen Sommer- und Herbstferien: Teamtraining (mind. halber Tag)	2
	Modul 2: Der erste Eindruck und Konsumentenerwartungen	2
	Modul 2: Verkaufs- resp. Bedienungsformen	3
	Modul 3: Einführung und Übersicht und Ablauf des Verkaufsgesprächs	2
	Modul 3: Begrüssung/Kontaktaufnahme/korrektter Umgang mit Mitmenschen	2
	Reserve für Aktuelles, Prüfungen	5

2. Semester

Fach	Inhalt	Lektionen / Richtwerte
DHK	Modul 3: Bedarfsermittlung inkl. Frageformen	4
	Modul 3: Warenvorlage und Beratung	4
	Modul 3: Zusatz- und Anschlussverkauf	2
	Im Modul 4 DHK wird gleichzeitig auch das Modul 6 aus dem Wirtschaftskundebuch vollständig behandelt (In der Wirtschaftskunde wird es nicht mehr behandelt). Die Aufgaben und der Text sind oft deckungsgleich. Die Handelsfunktionen müssen ausführlich durchgenommen werden.	
	Modul 4: Einführung und Wirtschaftssektoren	1
	Modul 4: GH/DH/Handelskette	2
	Modul 4: Handelsaufgaben/Handelsfunktionen	4
	Modul 4: Aufgaben und Bedeutung des Detailhandels	2
	Input zu Warenbewirtschaftung (kleiner Input Verkaufsförderungsmassnahmen & Fifo & Just-in-time – der Rest zu Warenbewirtschaftung wird im Modul 12 im 3. Lehrjahr behandelt)	2
	Modul 5: Einführung	1
	Modul 5: Warenbeschaffung/Beschaffungslogistik	1
	Modul 5: Sortiment	3
	Modul 5: Beschaffungsvorbereitung	2
	Modul 5: Zeitpunkt der Bestellung	3
Modul 5: Einkaufsmenge	3	
Reserve Aktuelles, Prüfungen	4	

3. Semester

Fach	Inhalt	Lektionen / Richtwerte
DHK	Modul 5: Technische Hilfsmittel/Beschaffungskanäle	1
	Modul 5: Nachhaltigkeit	2
	Modul 6: Kundendienste und Dienstleistungen Zusatz 1: Vertiefung Zahlungsformen wie Twint und neue Technologien und weitere technische Trends Zusatz 2: Einflussmöglichkeiten auf den Betriebserfolg	5
	Modul 7: Einwände	3
	Modul 7: Kaufabschluss & Zusatz Kundenbindung	4
	Vorbereitung & Ausscheidung für die Schweizermeisterschaften im Detailhandel (Repetition der mit Arbeitsblättern und Filmsequenzen, anschliessend Rollenspiele)	14
	Modul 14: Wandel und Meilensteine im Handel inkl. Film zu Dutti (inkl. Vertiefung Digitalisierung im DH)	4
	Modul 14: Betriebsformen	8
	Exkursion 1 zum Beispiel Einkaufszentrum (inkl. Vor-/Nachbereitung)	6
	Modul 8: Wareneingang	4
Modul 9: Warenlagerung, Teil 1 inkl. Wirtschaftskundebuch Modul 7. Das Modul 7 aus dem Wirtschaftskundebuch wird vollständig im DHK behandelt, in der Wirtschaftskunde wird es nicht mehr durchgenommen. Im 1. Teil in diesem Semester geht es um die Warenlagerung, die Preiskalkulation folgt gleich anfangs nächstes Semester.	6	
Reserve Aktuelles, Prüfungen	6	

4. Semester

<i>Fach</i>	<i>Inhalt</i>	<i>Lektionen / Richtwerte</i>
DHK	Warenlagerung Teil 2 (Modul 9 und WK Modul 7), inkl. Preiskalkulation und MWST (aus dem Wirtschaftskundebuch, Modul 10)	8
	Modul 11 Kapitel 3: Preiskalkulation (mit Preisbegriffen und Einflussfaktoren Preisgestaltung) und Preiskalkulation inkl. Mehrwertsteuer	22
	Modul 11: Die 4ps/Übersicht	1
	Modul 11: Preisbegriffe (ab S.188)	1
	Modul 11: Kommunikation	1
	Modul 11: Marktleistung/Produkt	1
	Projektarbeit Marketing inkl. Präsentation (Gruppenarbeit)	18
	Marktsegmentierung / Kundensegmente	1
	Reserve Aktuelles, Prüfungen	2
	2. Exkursion: Fabrikationsbetrieb (inkl. Vor-/Nachbereitung)	6

5. Semester

<i>Fach</i>	<i>Inhalt</i>	<i>Lektionen / Richtwerte</i>
DHK	Modul 12: Warenbewirtschaftung (inkl. Integration «Grundsätze der Warenpräsentation»)	18
	Modul 13: spezielle Verkaufssituationen & Kundentypen	15
	Prüfungen/Reserve Aktuelles	5

6. Semester

Fach	Inhalt	Lektionen / Richtwerte
DHK	Repetition mit dem Repetitionsbuch	6 6 2 2 14

Rot = nicht relevante Themen gemäss Stoffplan für das Fach DHK, wird aber aus dem Fach Wirtschaft zur Entlastung ins Fach DHK verschoben

Qualifikationsverfahren

Detailhandelskenntnisse

Qualifikationsbereich 2	Erfahrungsnote							Qualifikationsverfahren		Notenausweis
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester	Mittelwert Erfahrungsnoten	Positionsnoten		Note im Qualifikationsbereich
Schriftliche Prüfung (60 Minuten)								+0		(Qualifikationsbereich 2 zählt einfach)
Erfahrungsnote			0	0	0	0	: 4 →	$\frac{+0}{0}$: 2 →	0