



ABB Fachbereich / Qualifikationsverfahren

Handbuch Validierungsverfahren

Teil 2

Berufsspezifische Anhänge

Detailhandelsfachfrau EFZ

Detailhandelsfachmann EFZ

Bildungs- und Kulturdirektion des Kantons Bern

September 2021



**BERUFSABSCHLUSS
FÜR ERWACHSENE**

**MEHR KOMPETENZ.
MEHR ERFOLG.
MEHR PERSPEKTIVEN.**

Inhaltsverzeichnis

1	Wege Berufsabschluss für Erwachsene	3
2	Nutzungsbestimmungen Validierungstool	4
3	Eingangsportale der Kantone	6
4	Qualifikationsprofil Detailhandelsfachfrau/-mann EFZ	6
5	Bestehensregeln Validierung von Bildungsleistungen Detailhandelsfachfrau/-mann EFZ	6
6	Selbstbeurteilung	7
7	Anerkennung der Berufserfahrung	12
8	Mustererfahrungsbericht	13
9	Dokumentenkontrolle	15

1 Wege Berufsabschluss für Erwachsene

Sie haben noch keinen Berufsabschluss erworben oder arbeiten seit Längerem in einem anderen als dem erlernten Beruf und möchten auch für diesen Beruf ein Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis erwerben?

Ein anerkannter Berufsabschluss bringt Ihnen Vorteile. Sie verbessern Ihre Situation auf dem Arbeitsmarkt, eröffnen sich vielfältige Weiterbildungsoptionen und haben normalerweise bessere Verdienstmöglichkeiten.

Es ist nie zu spät, einen eidgenössischen Abschluss (Fähigkeitszeugnis EFZ oder Berufsattest EBA) zu erwerben. Dabei stehen Ihnen vier Wege offen: Die berufliche und die verkürzte berufliche Grundbildung (je mit Lehrvertrag), die direkte Zulassung zur Abschlussprüfung (Qualifikationsverfahren, ohne Lehrvertrag) und die Validierung. Wenn Sie bereits spezifische Vorkenntnisse mitbringen, können diese angerechnet werden.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, zu einem eidgenössischen Berufsattest (EBA) oder einem eidgenössischen Fähigkeitszeugnis (EFZ) zu kommen:

	Berufliche Grundbildung	Verkürzte berufliche Grundbildung	Direkte Zulassung zur Abschlussprüfung	Validierung von Bildungsleistungen
Voraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> Lehrvertrag 	<ul style="list-style-type: none"> Abgeschlossene Erstausbildung und/oder entsprechende berufliche Kompetenzen Lehrvertrag 	<ul style="list-style-type: none"> 5 Jahre generelle Berufserfahrung, (davon 2 bis 5 Jahre berufsspezifisch – je nach Beruf) 	<ul style="list-style-type: none"> 5 Jahre generelle Berufserfahrung, (davon 2 bis 5 Jahre berufsspezifisch – je nach Beruf)
Dauer und Modus	<ul style="list-style-type: none"> 2 bis 4 Jahre (Vollzeit, Teilzeit auf Gesuch möglich) 	<ul style="list-style-type: none"> 1 bis 2 Jahre verkürzte Lehre (Vollzeit oder Mindestpensum) 	<ul style="list-style-type: none"> je nach Vorbildung/Praxiserfahrung (berufsbegleitend) 	<ul style="list-style-type: none"> je nach Vorbildung/Praxiserfahrung (berufsbegleitend)
Vorgehen	<ul style="list-style-type: none"> Ausbildung, Abschlussprüfung 	<ul style="list-style-type: none"> verkürzte Ausbildung, Abschlussprüfung 	<ul style="list-style-type: none"> individuelle Vorbereitung, Abschlussprüfung 	<ul style="list-style-type: none"> Dossier erstellen, Dossierbeurteilung, Beurteilungsgespräch, ergänzende Bildung
Abschluss	<ul style="list-style-type: none"> eidg. Fähigkeitszeugnis oder eidg. Berufsattest 	<ul style="list-style-type: none"> eidg. Fähigkeitszeugnis oder eidg. Berufsattest 	<ul style="list-style-type: none"> eidg. Fähigkeitszeugnis oder eidg. Berufsattest 	<ul style="list-style-type: none"> eidg. Fähigkeitszeugnis oder eidg. Berufsattest
Kosten	<ul style="list-style-type: none"> kostenlos 	<ul style="list-style-type: none"> kostenlos 	<ul style="list-style-type: none"> ohne Erstausbildung kostenlos 	<ul style="list-style-type: none"> ohne Erstausbildung kostenlos

Unter folgendem Link können Sie sich detailliert über die verschiedenen Wege informieren.

BIZ Berufsberatungs- und Informationszentren Bern: www.be.ch/bae

Validierungsverfahren

Das Validierungsverfahren ist ein Qualifikationsverfahren gemäss Berufsbildungsgesetzgebung, das einen Berufsabschluss ohne Grundbildung und ohne formale Abschlussprüfung ermöglicht. Die Teilnehmenden zeigen auf andere Art und Weise, dass sie die beruflichen und allgemeinbildenden Handlungskompetenzen im angestrebten Beruf besitzen.

Für das Validierungsverfahren wird ab dem 1. Januar 2020 im Kanton Bern eine prozessunterstützende Software (Validierungstool) eingesetzt.

2 Nutzungsbestimmungen Validierungstool

1 Gegenstand

Das Mittelschul- und Berufsbildungsamt des Kantons Bern führt im Kanton Bern das vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation anerkannte Validierungsverfahren von Bildungsleistungen und die direkte Zulassung zur Abschlussprüfung durch. Die Validierungsverfahren werden in der Regel für Teilnehmende aus der gesamten Deutschschweiz angeboten.

In einem Validierungsverfahren wird belegt, über welche Fähigkeiten und Kompetenzen eines bestimmten Berufes die Teilnehmenden bereits verfügen. Hierzu werden allgemeinbildende und berufliche Handlungskompetenzen in einem Validierungsdossier dokumentiert, und es wird nachgewiesen, was der/die Teilnehmende in seinem/ihrer Beruf oder auch ausserhalb des Berufes theoretisch gelernt und in der Praxis angewendet hat. In der anschliessenden Validierung erhält man eine Bestätigung, die detailliert aufzeigt, welche Bildungsleistungen angerechnet werden. Das vorliegende Validierungstool wird für die Dossiererstellung benötigt und leitet durch das Validierungsverfahren.

Im Zulassungsverfahren wird belegt, dass der/die Teilnehmende über mindestens fünf Jahre Berufserfahrung (spezifische Berufserfahrung gemäss der Bildungsverordnung im angestrebten Beruf) verfügt. Wenn die erforderlichen Berufskennnisse belegt sind, kann der Berufsabschluss durch Absolvieren der Abschlussprüfung erworben werden. Das vorliegende Zulassungstool dient zur Abklärung der vorhandenen Berufskennnisse und möglichen Dispensationen.

2 Nutzerinnen und Nutzer/Zugriffsberechtigte

Das Validierungs- und Zulassungstool kann von Kandidatinnen und Kandidaten sowie von Expertinnen und Experten genutzt werden.

Die Teilnehmenden im Validierungs- und im Zulassungsverfahren sind als die Nutzerinnen und Nutzer zum wahrheitsgetreuen und selbstständigen Verfassen des Inhalts der Dossiers verpflichtet.

3 Registrierung/Kosten/Freischaltung

Die Teilnehmenden müssen bei der erstmaligen Registrierung die folgenden Angaben zu ihrer Person machen:

- Name/Vorname
- Geburtsdatum
- AHV-Nummer (13-stellig)
- Nationalität und Heimatort
- Telefonnummer
- E-Mail-Adresse
- Privatadresse

Für den Erwerb des Logins wird von den Kandidatinnen und Kandidaten eine Nutzungsgebühr in der Höhe von CHF 90.- erhoben. Erfolgt die Bezahlung der Nutzungsgebühr nicht innerhalb der auf der Rechnung festgelegten Zahlungs- und Mahnfrist, wird den Teilnehmenden das Login entzogen.

Experten/-innen, ebenso wie Mitarbeitende der Berufsberatung Bern, bzw. des Mittelschul- und Berufsbildungsamtes Bern erhalten ein Login zur Ausübung ihrer Tätigkeit im Rahmen des Validierungs- und Zulassungsverfahrens. Die genannten Personengruppen können sich nicht selbst registrieren, sondern erhalten die Zugangsdaten von den verantwortlichen kantonalen Stellen.

Der Benutzername und das Passwort sind nicht übertragbar und dürfen nur von der berechtigten Person benutzt werden.

Für die Nutzung des Tools muss eine Natelnummer hinterlegt werden, an die ein persönlicher Code geschickt wird. Die Natelnummer wird im Profil nicht angezeigt und wird zu keinem anderen Zweck als zur erhöhten Sicherheit im Loginverfahren verwendet.

4 Datenschutz

Das Mittelschul- und Berufsbildungsamt des Kantons Bern ist zur Wahrung der Datenschutzgesetzgebung verpflichtet. Persönliche Daten, die beim Ausfüllen von Formularen über das Zulassungs- und Validierungstool übermittelt werden, sind vertraulich und werden nicht an Dritte weitergegeben.

Daten zu den Validierungsverfahren sowie auch Daten von abgebrochenen Validierungsverfahren werden zu Statistikzwecken in anonymisierter Form gespeichert. Dasselbe gilt für Daten aus Zulassungsverfahren und abgebrochenen Zulassungsverfahren.

Die während des Validierungs- und Zulassungsverfahrens erstellen Dossiers werden bis zum Ablauf der Beschwerdefrist bzw. bis zur rechtskräftigen Erledigung allfälliger Beschwerden aufbewahrt, mindestens jedoch während eines Jahres. Anschliessend werden sie vollständig gelöscht. Dossiers aus abgebrochenen Verfahren werden innerhalb eines Jahres ohne Systemzugriff unwiderruflich gelöscht.

5 Datensicherung

Die Datensicherheit wird durch angemessene technische und organisatorische Massnahmen gewährleistet. Nur die freigeschalteten Nutzerinnen und Nutzer des Tools sowie die ins Validierungs- und Zulassungsverfahren involvierten Mitarbeitenden des Mittelschul- und Berufsbildungsamtes des Kantons Bern haben Zugriff auf die Daten.

Daten werden über einen gesicherten elektronischen Kanal übertragen. Passwörter werden verschlüsselt abgelegt. Demgegenüber werden Informationen betreffend Statusänderungen des Dossiers per E-Mail und damit auf einem ungesicherten Kanal übermittelt. Somit besteht das Risiko, dass jeweils die Sender- und Empfängeradressen durch Drittpersonen abgefangen und eingesehen werden können.

Für die Geheimhaltung des Passworts tragen die Nutzer und Nutzerinnen die Verantwortung.

Bei der Nutzung des Tools ausserhalb der Räumlichkeiten des Mittelschul- und Berufsbildungsamtes des Kantons Bern sind die Nutzer und Nutzerinnen dazu verpflichtet, dass keine sensitiven Informationen an unbeteiligte Personen gelangen. Dazu gehört die Einsicht auf und die Ansteuerung von peripheren Geräte (Monitore, Drucker, etc.), welche nur für die berechtigten Personen möglich sein dürfen.

6 Urheberrecht

Das Mittelschul- und Berufsbildungsamt des Kantons Bern ist Lizenznehmer des Zulassungs- und Validierungstools der Ivaris AG und für den Inhalt des Tools verantwortlich.

Sämtliche Online-Dokumente und Webseiten sowie ihre Teile sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nur zum privaten Gebrauch kopiert und ausgedruckt werden. Ohne vorgängige schriftliche Erlaubnis des Mittelschul- und Berufsbildungsamtes Bern dürfen die Dokumente und Webseiten sowie ihre Teile weder vervielfältigt noch auf anderen Servern gespeichert, in Newsgroups oder Online-Dienste eingespeist oder auf einer CD-ROM oder anderen Datenträgern gespeichert werden.

7 Gewährleistung / Haftungsausschluss

Für die Haftung wird auf die allgemeinen Hinweise für die Nutzung der Internetseiten des Kantons Bern verwiesen.

Die Chefexperten/-innen und Experten/-innen und die Mitglieder der Prüfungskommissionen unterliegen den Bestimmungen der kantonalen Staatshaftung (Art. 100 ff. des Personalgesetzes vom 16. September 2004, PG, BSG 153.01). Wenn Dritten gegenüber widerrechtlich Schaden zugefügt wird, kann der Kanton auf die verantwortliche Person Rückgriff nehmen, wenn diese den Schaden vorsätzlich oder grobfahrlässig verursacht hat.

8 Annahme der Nutzungsbestimmungen

Bevor die Kandidatinnen und Kandidaten sowie die Expertinnen und Experten das Tool benutzen, müssen sie den Nutzungsbedingungen zustimmen. Die Annahme der vorliegenden Nutzungsbestimmungen erfolgt elektronisch.

3 Eingangsportale der Kantone

Folgender Link dient den Kandidatinnen und Kandidaten, die zuständige Ansprechperson / die zuständige Institution im Validierungsverfahren zu finden.

www.berufsberatung.ch/dyn/show/115332

4 Qualifikationsprofil Detailhandelsfachfrau/-mann EFZ

Kann auf der Seite des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) eingesehen werden:

www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/71199

5 Bestehensregeln Validierung von Bildungsleistungen Detailhandelsfachfrau-/ mann EFZ

Kann auf der Seite des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) eingesehen werden:

www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/71199

6 Selbstbeurteilung

Handlungskompetenzen Bereich: 4.1 Betriebskenntnisse

4.1.1 Organisation eines Detailhandelsunternehmens

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Organisation / Struktur meiner Unternehmung aufzeigen (4.1.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Rechtsform meiner Unternehmung beschreiben (4.1.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Vor- und Nachteile zu anderen Unternehmen und deren Organisation / Struktur im näheren Marktumfeld beschreiben (4.1.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Vor- und Nachteile zu anderen Unternehmen und deren Rechtsform im näheren Marktumfeld beschreiben (4.1.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.1.2 Hauptziele und Marktposition

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Strategie und Verkaufsschwerpunkte meines Detailhandelsunternehmens beschreiben (4.1.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Strategie bzw. Zielsetzungen meiner wichtigsten Mitbewerber beschreiben (4.1.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Stärken und Schwächen der Strategie meines Unternehmens in Bezug auf die verschiedenen Faktoren wie Kommunikation, Mitarbeiter, Zielerreichung usw. aufzeigen (4.1.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.1.3 Reglemente, Weisungen und Gesetzgebung

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Anhand von drei unterschiedlichen und praktischen Beispielen die konkreten Auswirkungen von relevanten Gesetzgebungen auf meine Arbeit und/oder betrieblichen Abläufe zeigen (4.1.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Anhand von drei unterschiedlichen und praktischen Beispielen die konkreten Auswirkungen von internen Reglementen und Weisungen auf meine Arbeit und/oder betrieblichen Abläufe zeigen (4.1.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.1.4 Branchen und Zusammenhänge

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Verschiedenen Branchen des Detailhandels benennen (4.1.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Verschiedenen Branchen des Detailhandels beschreiben (4.1.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Beschreiben, wie die Branchen zusammenhängen und in welcher Form mein Unternehmen mit anderen Branchen zusammenarbeitet (4.1.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Die daraus entstehenden Einflüsse auf meine tägliche Arbeit und mein Handeln beschreiben (4.1.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Handlungskompetenzen Bereich: 4.2 Sortimentskenntnisse

4.2.1 Produkte und Dienstleistungen

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Drei wichtigsten Produkte meines Unternehmens umfassend vorstellen und deren Kundennutzen erklären (4.2.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Die drei wichtigsten Dienstleistungen meines Unternehmens umfassend vorstellen und deren Kundennutzen erklären (4.2.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Verschiedene Produkte und Massnahmen beschreiben, welche mein Unternehmen im Bereich Kundenbindung anbietet (4.2.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.2.2 Kritische Meinung zum Sortiment

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Stärken und Schwächen der verschiedenen Produktlinien und / oder Warengruppen aus meinem Detailhandelsunternehmen nennen (4.2.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Konkrete Verbesserungsvorschläge für die ausgewiesenen Schwächen aufzeigen (4.2.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.2.3 Unterschiede und Verwendungsarten der Produkte

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Die meist verkauften Artikel (Leaderprodukte) aus mindestens zwei Warengruppen nennen (4.2.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Zu den ausgewählten (Leaderprodukten) die dazu notwendigen Produktkenntnisse erklären (4.2.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Die Unterschiede der beschriebenen Produkte beschreiben und die Verwendungsarten aufzählen (4.2.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.2.4 Auswirkungen von Veränderungen auf die Sortimentsgestaltung

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Anhand von aktuellen Veränderungen und Entwicklungen in den Bereichen Wirtschaft und Gesellschaft aufzeigen, wie diese Veränderungen die Sortimentsgestaltung und –Entwicklung beeinflussen (4.2.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Die dadurch entstehenden Chancen und Gefahren für meine Detailhandelsunternehmen beschreiben (4.2.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Handlungskompetenzen Bereich: 4.3 Bewirtschaftung

4.3.1 Warenlieferung und Warenpräsentation

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Ablauf und die verschiedenen Aufgaben bezüglich folgender Tätigkeit beschreiben: Wareneingangskontrolle (4.3.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Ablauf und die verschiedenen Aufgaben bezüglich folgender Tätigkeit beschreiben: Warenlagerung (4.3.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Ablauf und die verschiedenen Aufgaben bezüglich folgender Tätigkeit beschreiben: Warenpräsentation (4.3.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Anforderungen meines Detailhandelsbetriebes an diese Aufgaben stellt beschreiben (4.3.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Abläufe Punkt für Punkt anhand eines Produktes oder einer Produktgruppe erklären (4.3.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.3.2 Kassen- und Warenbestellsystem

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Anhand von praktischen Beispielen mein Kassensystem erklären (4.3.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Anhand von praktischen Beispielen mein Warenbestellsystem erklären (4.3.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Genauen Ablauf meines Kassensystems im Alltag beschreiben (4.3.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Genauen Ablauf meines Warenbestellsystems im Alltag beschreiben (4.3.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.3.3 Warenbestellung

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Anhand von Beispielen die wichtigsten Faktoren, welche auf eine optimale Warenbestellung Einfluss haben erklären (4.3.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Bereits erlebte Beispiele von Erfolg und Misserfolg unter Berücksichtigung der beschriebenen Faktoren aufzuführen (4.3.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.3.4 Warenpräsentation

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Aufzeigen wie ich Waren für unterschiedliche Geschäftssituationen optimal präsentiere (4.3.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Regeln in Bezug auf die Präsentation der Produkte erklären (4.3.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Verschiedene Verkaufszonen des Ladens benennen (4.3.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Verschiedene Zonen eines Warenregals mit entsprechender Erklärung benennen (4.3.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Vorgehen bei einer speziellen Verkaufsaktivität beziehend auf die Vorgaben des Betriebs oder des Herstellers erklären (4.3.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.3.5 Marketingstrategie

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Anhand der Marketingstrategie meines Detailhandelsunternehmens aufzeigen, wie die Marketingstrategie den Kunden beeinflusst und zum Kaufen bewegt (4.3.5)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Aufzeigen wie meine Produkte durch die Marketingstrategie erfolgreich sind (4.3.5)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Handlungskompetenzen Bereich: 4.4 Beratung

4.4.1 Verhalten gegenüber Kundinnen und Kunden

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Anhand von unterschiedlichen Beispielen aufzeigen, worauf ich bei verschiedenen Kunden und Situationen im Alltag bezüglich Auftreten und Verhalten achte (4.4.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Diese anhand von möglichst erlebten Situationen in der Praxis entsprechend beschreiben (4.4.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.4.2 Kundengespräche

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Möglichst umfassend drei Beratungssituationen, welche ich erlebt habe und erfolgreich gemeistert habe beschreiben (4.4.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Eine Reklamationssituation, welche ich gemeistert habe umfassend beschreiben (4.4.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.4.3 Kundenbedürfnisse

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Drei konkrete Situationen beschreiben, welche ich mit verschiedenen Kundentypen erlebt habe (4.4.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Aufzeigen welche Kundenbedürfnisse diese Kunden hatten und wie mein Verhalten dabei zu Zufriedenheit und Erfolg geführt haben (4.4.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Handlungskompetenzen Bereich: 4.5 Schwerpunkt-Beratung

4.5.1 Bedienung und Beratung

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Anhand von drei konkreten Beispielen mein Vorgehen beschreiben um die Kaufmotive und die Bedürfnisse meiner Kundinnen und Kunden möglichst genau zu ermitteln (4.5.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.5.2 Verbale und nonverbale Kommunikation

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Besonderheiten und Auswirkungen der verbalen Kommunikation auf den Kunden anhand von drei persönlich erlebten Verkaufssituationen erklären (4.5.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Besonderheiten und Auswirkungen der nonverbalen Kommunikation auf den Kunden anhand von drei persönlich erlebten Verkaufssituationen erklären (4.5.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Besonderheiten von verbaler und nonverbaler Kommunikation analysieren und diese in Zusammenhang mit meinen Situationen bringen (4.5.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.5.3 Fragetechniken

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Anhand von typischen Beispielen aus meinem Berufsalltag die verschiedenen Fragetechniken, welche ich erfolgreich in Verkaufsgesprächen einsetze erklären (4.5.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Beschreiben in welcher Phase des Verkaufsgesprächs ich welche Fragetechnik einsetze und dies entsprechend begründen (4.5.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Handlungskompetenzen Bereich: 4.6 Schwerpunkt-Bewirtschaftung

4.6.1 Kennzahlen

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Die sechs wichtigsten Kennzahlen im Bereich Warenbewirtschaftung und Wirtschaftlichkeit nennen, welche für mein Detailhandelsunternehmen von grösster Bedeutung sind (4.6.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Den Nutzen dieser Kennzahlen für meinen Betrieb erklären (4.6.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.6.2 Bewirtschaften eines Sortimentsbereiches

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Gestützt auf meine beruflichen Erfahrungen die Faktoren welche für eine optimale Bewirtschaftung eines Sortimentsbereiches zu berücksichtigen sind beschreiben (4.6.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Probleme, die sich durch die Faktoren ergeben beschreiben und die Konkurrenz diesbezüglich beleuchten (4.6.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.6.3 Vertiefte Kenntnisse der Warenpräsentation

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Aufzeigen, worauf ich bei einer erfolgreichen Warenpräsentation in meinem Unternehmen achte (4.6.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Den Ablauf einer mustergültigen Warenpräsentation im Betrieb von der Warenbestellung bis zur Erfolgskontrolle beschreiben (4.6.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.6.4 Entwicklung der Verkaufszahlen

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Beschreiben, wie ich die Entwicklung der Verkaufszahlen in meinem Betrieb überprüfe / beobachte (4.6.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Geeignete Massnahmen nennen, welche ich bei einer unerfreulichen Entwicklung der Zahlen oder Margen einsetze (4.6.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Mögliche Chancen und Risiken der vorgeschlagenen Massnahmen aufzeigen (4.6.4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Handlungskompetenzen Bereich: 4.7 Wirtschaft-und Gesellschaft

4.7.1 Einflüsse der gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Kann aktuelle gesamtwirtschaftliche Entwicklungen im In- und Ausland analysieren (4.7.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Anhand von geeigneten Unterlagen (z.B. Zeitungsartikel, Bilanz, Geschäftsbericht, Tabellen, usw.), Datenanalysen und einer eigenen Beschreibung aufzeigen, wie sich die gesamtwirtschaftliche Entwicklung auf den Detailhandel auswirkt (4.7.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.7.2 Einflüsse gesellschaftlicher Entwicklungen

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Kann aktuelle gesellschaftliche Entwicklungen und Trends in In- und Ausland analysieren (4.7.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Anhand von geeigneten Unterlagen (z.B. Zeitungsartikel, Bilanz, Geschäftsbericht, Tabellen, usw.), Datenanalysen und einer eigenen Beschreibung aufzeigen, wie sich die gesellschaftliche Entwicklung auf den Detailhandel auswirkt (4.7.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.7.3 Analyse der finanziellen Lage

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Bilanz und Erfolgsrechnung meines Betriebes analysieren (4.7.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Begründete Auswahl von 12 aussagekräftigen Kennzahlen aufzeigen (4.7.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Bilanz und Erfolgsrechnung mit einer aussagekräftigen Darstellung, die sich auf drei Geschäftsjahre wie auch auf einen Branchenvergleich bezieht analysieren (4.7.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Finanziellen Lage mit Stärken und Schwächen der beiden Rechnungen über die drei Geschäftsjahre und im Branchenvergleich, beurteilen (4.7.3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Handlungskompetenzen Bereich: 4.8 Lokale Landessprache

4.8.1 lokale Landessprache – schriftlich

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Das Dossier verständlich, fehlerfrei und sprachlich korrekt verfassen (4.8.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.8.2 lokale Landessprache – mündlich

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Mündlich sicher, überzeugend und gewandt argumentieren (4.8.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Verbale und nonverbale Kommunikation stimmig gestalten (4.8.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Gedanken adressaten- und situationsgerecht zu strukturieren und diese darzulegen (4.8.2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Handlungskompetenzen Bereich: 4.9 Fremdsprache

4.9.1 Fremdsprache - Nachweis A2

Präzisierung	trifft zu	trifft eher zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
1. Kompetenz in einer Fremdsprache (Englisch oder Französisch) auf dem Niveau A2 belegen (4.9.1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

7 Anerkennung der Berufserfahrung

Der Nachweis der Berufserfahrung ist das Zulassungskriterium zum Validierungsverfahren. Sie muss vor Beginn des Qualifikationsverfahrens belegt werden. Die Berufserfahrung wird durch den Verfahrenskanton in der Phase 1 anhand der aufgeführten Kriterien und Vorgaben überprüft. Das Dossier kann erst eingereicht werden, wenn die erforderliche Berufserfahrung belegt wurde und die Zulassungsverfügung vorliegt:

Kriterien

Kriterium	Erläuterungen
Formale Vorgabe im Validierungsverfahren	<p>Gem. Art. 32 der Berufsbildungsverordnung (BBV) müssen mindestens 5 Jahre belegt werden. In der jeweiligen Verordnung über die berufliche Grundbildung (BiVO) ist der Anteil an spezifischer Berufserfahrung festgelegt.</p> <p>5 Jahre (60 Monate) erforderliche Berufserfahrung, wovon mindestens drei Jahre (36 Monate) zu 80% im Bereich der Detailhandelsfachfrau / des Detailhandelsfachmanns, gem. Art. 18 der BiVO Detailhandelsfachfrau/-mann EFZ 2018. Eine Validierungsverfahren ist nur in den folgenden Branchen möglich: Nahrungs- und Genussmittel, Textil, Consumer Electronics, Kiosk.</p>
Form der Berufserfahrung	<ul style="list-style-type: none"> • Anstellung • Selbstständigkeit • Praktika • Hilfstätigkeiten <p>werden als Berufserfahrung akzeptiert. Ausser der Kompetenz-«Radius» bei der spezifischen Berufserfahrung ist zu klein oder es liegen branchenspezifische Empfehlungen der OdA vor. Allenfalls wird durch den Zulassungskanton ein zusätzlicher Tätigkeitsbeschreibung eingefordert.</p>
Form des Nachweises	<ul style="list-style-type: none"> • Arbeits-/ Zwischenzeugnis • Arbeitsbestätigung • Kassenauszüge (Versicherungsnachweis) u.a. • Fremdsprachige Belege für im Ausland erworbene Berufserfahrung müssen amtlich beglaubigt übersetzt werden
Gültigkeitsdauer	<p>Keine Vorgabe</p> <p>Spezifische Berufserfahrung ist immer gültig. Ausser eine grundlegende Weiterentwicklung des Berufsfeldes führt zu einer neuen Ausgangslage.</p>
Erforderlicher Beschäftigungsgrad / Kumulierbarkeit	<p>80% und mehr (niedrig prozentige Beschäftigungsgrade sind kumulierbar)</p> <p>Ausser es liegt eine explizite OdA-Empfehlung vor.</p>
Anrechnung von Ausbildungen	<p>In dualen Ausbildungen erworbene Berufserfahrung wird zu 50% angerechnet (entsprechend SBBK-Empfehlung Nr. 3)</p>

8 Mustererfahrungsbericht

4.1 Betriebskenntnisse	
Betriebskenntnisse – Organisation eines Detailhandelsunternehmens	
Versteht die operationelle und rechtliche Organisation eines Detailhandelsunternehmens und kann diese anhand unterschiedlicher Unternehmungs- und Betriebsformen erklären.	
4.1.1	Auftrag
Ich zeige die Organisation / Struktur sowie die Rechtsform meiner Unternehmung auf und beschreibe konkret die Vor- und Nachteile zu anderen Unternehmen und deren Organisation / Struktur sowie Rechtsform in meinem näheren Marktumfeld.	
4.1.1	Detailbeschreibung
<p>Der Bioladen:</p> <p>Unser Biogeschäft ist ein Verein. Vor 30 Jahren wurde dieser Verein von ein paar mutigen Frauen gegründet mit dem Zweck, Ideen von umwelt-, menschen- und tiergerechten Produkten zu unterstützen, zu fördern und zu verteilen. Zur Erfüllung dieses Zwecks organisiert der Verein beispielsweise Kurse, Vorträge, Exkursionen und Degustationen zu Themen wie Ernährung, natürliche Lebensweise, ökologisches Waschen und Haushalten. Im Rahmen seiner Öffentlichkeitsarbeit führt der Verein einen Laden. Mit dem Gewinn unterstützt er Projekte, welche die dezentrale und ökologisch sinnvolle Produktion und Verteilung fördern.</p> <p>Ich habe mir überlegt, wieso die Frauen auf die Rechtsform Verein gekommen sind und bin auf folgendes gekommen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zur Gründung braucht es kein Kapital und es entstehen auch keine Gründungskosten. Ich weiss, dass die Gründungsmitglieder Sponsoren suchten. Dieses Geld reichte gerade für eine einfache Ladeneinrichtung anzuschaffen und um die ersten Lebensmittel einzukaufen. Aber grössere Geldreserven waren keine Vorhanden. • Wenn ein Verein gegründet wird, gilt er als juristische Person. Als juristische Person kann er in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Verpflichtungen eingehen. Das heisst, es machte Sinn, die Kornblume im Handelsregister eintragen zu lassen, damit sie gegen Aussen eine grössere Seriosität und Kreditwürdigkeit signalisierte. Ausserdem ist es mir jetzt als Angestellte möglich, eine grössere Menge Produkte einzukaufen oder einen Umbau in die Wege zu leiten, ohne dass ich persönlich haften müsste. • Die Vereinsversammlung hat im Vergleich zur Generalversammlung einer AG grössere Macht. Das bedeutet für uns als Team, dass wir viel mehr mitbestimmen können. Wir haben keinen Chef der alles selber entscheidet. Wir sind ein Team und entscheiden zusammen. Das macht die Arbeitssituation spannend und wertschätzend. <p>Vereinsgründung: Gründung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • mindestens 2 Personen gründen einen Verein • sie legen die Statuten fest • die Mitglieder des Vorstandes werden bestimmt • es wird ein Gründungsprotokoll geschrieben <p>Vorstand:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ein Vorstandsmitglied unterzeichnet die Statuten die notwendigen Funktionäre werden bestimmt (Präsident, Sekretär, Kassier) • zeichnungsberechtigte Personen werden bestimmt • sie führen ein Vorstandsprotokoll 	

Handelsregistereintrag:

- ist nicht Pflicht, macht aber in unserem Fall Sinn, weil die Mitwirkenden juristisch abgesichert sind.

Statuten:

- Angaben über: Zweck, Mittel, seine Organisation

Organe:

- Mitgliederversammlung: Sie sind das gesetzgebende Organ und beschliessen über die wichtigsten Fragen wie Statutenänderung, Wahl der Vorstandsmitglieder, Aufnahme von Mitgliedern.

Vorstand:

- Vertritt den Verein nach Aussen und bildet das ausführende Organ. Er entscheidet über die Geschäfte.

Vergleiche zu anderen Geschäften: Käserei:

Die Käserei in meinem Wohnort ist eine Einzelfirma. Eine Einzelfirma ist auch im Handelsregister eingetragen. Sie braucht zwar auch keine Kapitaleinlage, der Inhaber haftet aber unbeschränkt mit dem persönlichen Vermögen. Für die Gründung und die Geschäfte braucht es nur eine einzige Person, im Geschäftsnamen muss der Name des Inhabers enthalten sein. Die getätigten Geschäfte werden in der privaten Steuererklärung angegeben, keine Doppelbesteuerung. Für eine einzelne Person kann diese Form Sinn machen, aber für uns, wo die einzelnen Mitarbeiter/Vereinsmitglieder alle zum Gelingen beitragen, geht das natürlich nicht.

Reformfachgeschäft:

In unserer Nachbarschaft gibt es auch noch ein Reformfachgeschäft: diese Firma ist eine Aktiengesellschaft. Schon die Gründung kostet zwischen CHF 3'000–5'000. Als Kapitaleinlage werden weitere CHF 100'000 benötigt. Die Aktiengesellschaft ist eine Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit, für deren Verbindlichkeit nur das Gesellschaftsvermögen haftet. Separate Steuererklärung, Doppelbesteuerung. Wenn bei der Gründung der Kornblume Kapital vorhanden gewesen wäre, wäre eine AG wohl eine Option gewesen. Die Namen aller Aktionäre sind im Handelsregister eingetragen. Schon das macht es sehr kompliziert, wenn die Arbeiter zuoberst mitbestimmen sollen. Ausserdem hätten wir uns in einer AG als Mitglieder einkaufen müssen, was ja auch nicht sinnvoll wäre.

Fazit:

Ich bin froh, ist die Kornblume ein Verein. Wir haben zwar nicht einen grossen Lohn, aber dadurch sind die Mitarbeiter aus Überzeugung im Bioladen tätig. Alle können mitbestimmen und mitgestalten. Wir haben keinen Chef der uns Vorgaben macht. Die Motivation und das Engagement der Mitarbeiter sind sehr hoch und deshalb kann ich mit Freude zur Arbeit gehen.

Ect. ...

9 Dokumentenkontrolle

Version	Datum	Initialen	Bemerkungen
0.1	25.10.2019	FBE	Initialversion
0.2	10.02.2020	FBE	Änderung
0.3	15.04.2020	FBE	Anpassung Adressen
0.4	04.12.2020	FBE	Nutzungsbestimmungen
0.5	07.01.2021	FBE	Anpassung Eingangsportale
0.6	16.02.2021	FBE	Anpassung Auflösung