

Ausbildungsplan überbetriebliche Kurse A+P «Farben»

ük	ük1 3 Tage		ük2 5 Tage		ük3 5 Tage		ük4 5 Tage	
	1. Semester		2. Semester		3. Semester		4. Semester	
	1. Lehrjahr		2. Lehrjahr		3. Lehrjahr (nur EFZ)			
Lernfelder	1: Farbenlehre <ul style="list-style-type: none"> - Farbphysik - Lichttechnik - Farbwahrnehmung - Farbmischung - Farbeffekte - Farbtoneysteme - Kontraste 		0: Werkstoffe <ul style="list-style-type: none"> - Holz und Holzwerkstoffe - Metalle - Mineralische Baustoffe - Kunststoffe - Bestehende Beschichtungen - Andere Untergründe 		4: Künstlerfarben, Zubehör und Kunstgewerbe <ul style="list-style-type: none"> - Pinsel, Malmesser, Praxis 		11: Markt und Messe <ul style="list-style-type: none"> - Verkaufsförderungsmaßnahmen vergleichen - Unterlagen erstellen - Entwicklungen aufzeigen 	
	2: Zusammensetzung von Beschichtungsmitteln <ul style="list-style-type: none"> - Beschichtungsmittel - Bindemittel - Lösungsmittel - Verdünnungsmittel - Pigmenten - Füllstoffen - Additiven - Trocknungs- und Härtingsprozesse - Physikalische und chemische Grundbegriffe 		3: Einteilen und Prüfen von Untergründen		5: Anstrichmittel und Beschichtungsmittel <ul style="list-style-type: none"> - Ölfarben - Naturharzlacke - Öllacke - Nirozelluloselacke - Alkydharzfarbe - Zwei- und Mehrkomponentenprodukte - Korrosionsschutzfarben - Korrosionsschutzdeckanstrich - Polymerisatharzfarben - Wärme- und hitzebeständige Lacke - Holzimprägnierungen und Holzlasuren - Holzbeizen - Klarlacke und farblose Überzüge - Effektlacke - Nanolacke, Nanotechnik - Bodenbeschichtungen 		12: Argumentation im Kundengespräch <ul style="list-style-type: none"> - Kundentypen bestimmen - Gesprächstechniken anwenden 	
		4: Künstlerfarben, Zubehör und Kunstgewerbe <ul style="list-style-type: none"> - Ölfarben - Acrylfarben - Aquarellfarben - Temperafarben/ - Kreiden und Stifte 		6: Hilfsmittel zur Untergrundvorbereitung <ul style="list-style-type: none"> - Kalkfarben - Leimfarben - Kaseinfarben - Silikatfarben und -putze - Dispersionsfarben - Wasserverdünnbare Lackfarben - Silikonprodukte 		6: Hilfsmittel zur Untergrundvorbereitung <ul style="list-style-type: none"> - Abdeckmaterialien - Schleifmittel 		
		5: Anstrichmittel und Beschichtungsmittel <ul style="list-style-type: none"> - Kalkfarben - Leimfarben - Kaseinfarben - Silikatfarben und -putze - Dispersionsfarben - Wasserverdünnbare Lackfarben - Silikonprodukte 		7: Hilfsmittel zur Untergrundvorbereitung <ul style="list-style-type: none"> - Füllstoffe, Spachtel- und Dichtungsmassen - Spraydosen 		13: Verkaufspsychologie im Kundengespräch <ul style="list-style-type: none"> - Besonderheiten ableiten - Argumentarium erstellen 		
		6: Hilfsmittel zur Untergrundvorbereitung <ul style="list-style-type: none"> - Abdeckmaterialien - Schleifmittel 		8: Hilfsmaterialien <ul style="list-style-type: none"> - Füllstoffe, Spachtel- und Dichtungsmassen - Spraydosen 		14: Erlebniswelten <ul style="list-style-type: none"> - Warenpräsentation analysieren, Stärken und Schwächen evaluieren und Verbesserungsmaßnahmen ableiten - Erlebnis planen - Trends präsentieren - Beiträge erstellen 		
		8: Malerwerkzeuge und Geräte <ul style="list-style-type: none"> - Farbspritzgeräte und -anlagen 		8: Malerwerkzeuge und Geräte <ul style="list-style-type: none"> - Zur Vorbereitung von Untergründen - Für die Zubereitung und Applikation von Farben und Lacken - Messgeräte und Verschiedenes 		15: Kundenanlässe und Promotionen <ul style="list-style-type: none"> - Event/Verkaufspromotion organisieren - Analyse durchführen und Verbesserungen aufzeigen 		
		9: Arbeitssicherheit <ul style="list-style-type: none"> - Augen- und Gesichtsschutz - Haut- und Gehörschutz 		10: Umweltschutz und Nachhaltigkeit				
Handlungs- kompetenzbereich	Wissen/Verständnis							
	Sie bearbeiten schriftlich verschiedene offene und geschlossene Aufgabenstellungen (z.B. Single Choice, Multiple Choice, Reihenfolge, Zuordnung) und zeigen, dass Sie über die erforderlichen Fachkenntnisse der Ausbildungs- und Prüfungsbranche verfügen. (schriftlich)							
	Sozialkompetenz				Handlungssimulationen			
	Sie werden während den Kursen entlang vorgegebener Kriterien auf Basis Ihres Verhaltens bewertet.		HK c1 + HK c2 Sie recherchieren Online- und Offline-Informationen zu Produkten, betriebsrelevanten Marken, Herstellern sowie weiteren aktuellen Themen der Branche. (schriftlich, mündlich)		HK c3 Sie erläutern den Aufbau des Detailhandels und die Anspruchsgruppen und führen eine Marktanalyse durch. (schriftlich, mündlich)		HK e Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen» Sie gestalten Kundenanlässe und Verkaufspromotionen mit, schaffen produktorientierte Erlebniswelten und führen anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche. (schriftlich, mündlich)	