

Ausbildungsplan überbetriebliche Kurse A+P «Haushalt»

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	0: Werkstoffe - Elektrizität - Metalle - Kunststoffe 4: Messgeräte - Hohlmassinstrumente - Timer/Schaltuhren 5: Elektrokleingeräte - Toaster - Stabmixer - Raffeln und Hobel - Fritteusen 7: Kochen am Tisch - Rechaudbrennerarten 12: Küchenhelfer - Rahmbläser - Sodageräte		1: Kochen - Kochplatten - Mehrschichtkochgeschirr, Bratpfannen - Doppelwandkochgeschirr, Schnell- und Dampfkochtopf - Gusseisenkochgeschirr, Fondue-Caquelons, Steinzeug-Potterie - schmoren, dämpfen, garen 3: Schneidwaren - Messer/Klingen - Taschenmesser - Scheren 5: Elektrokleingeräte - Küchenmaschinen - Mikrowellengeräte - Wasserkocher - Vakuuierer - Kaffeemaschinen 8: Glas, Keramik und Porzellan - Glaszusammensetzung, Herstellung, Veredelung 9: Bestecke - der gedeckte Tisch - Dekorationsarten und Pflege 7: Kochen am Tisch 11: Konservieren 12: Küchenhelfer - Korkenzieher		2: Backen - Backformen 4: Messgeräte - Thermometer, Hygrometer, Barometer - Waagen 5: Elektrokleingeräte - Staubsauger - Haarschneidegeräte - Luftbefeuchter/-reiniger - Bügelgeräte/Systeme - Haartrockner - Dampf- und Teppichreiniger 6: Reinigung - Wäscheständer - Besen, Bürsten, Mikrofaser, Schwämme, Eimer, Mops 8: Glas, Keramik und Porzellan - Isoliergefässe 10: Boutique - Kerzen - Haushaltstextilien - Raumdüfte - Korb/Flechtwaren 12: Küchenhelfer - Aus Holz		15: Markt und Messe - Verkaufsförderungsmassnahmen vergleichen - Unterlagen erstellen - Entwicklungen aufzeigen 16: Argumentation im Kundengespräch - Kundentypen bestimmen - Gesprächstechniken anwenden 17: Verkaufspsychologie im Kundengespräch - Besonderheiten ableiten - Argumentarium erstellen 18: Erlebniswelten - Warenpräsentation analysieren, Stärken und Schwächen evaluieren und Verbesserungsmassnahmen ableiten - Erlebnis planen - Trends präsentieren - Beiträge erstellen 19: Kundenanlässe und Promotionen - Event/Verkaufspromotion organisieren - Analyse durchführen und Verbesserungen aufzeigen		
	Wissen/Verständnis								
Handlungs- kompetenzbereich	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.	