

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 <ul style="list-style-type: none"> - Elektrizität - Metalle - Kunststoffe 		1: Kochen <ul style="list-style-type: none"> - Kochplatten - Mehrschichtkochgeschirr, Bratpfannen - Doppelwandkochgeschirr, Schnell- und Dampfkochtopf - Gusseisenkochgeschirr, Fondue-Caqueulons, Steinzeug-Potterie - schmoren, dämpfen, garen 		2: Backen <ul style="list-style-type: none"> - Backformen 		15: Markt und Messe <ul style="list-style-type: none"> - Verkaufsförderungsmassnahmen vergleichen - Unterlagen erstellen - Entwicklungen aufzeigen 	
	4: Messgeräte <ul style="list-style-type: none"> - Hohlmassinstrumente - Timer/Schaltuhren 		3: Schneidwaren <ul style="list-style-type: none"> - Messer/Klingen - Taschenmesser - Scheren 		4: Messgeräte <ul style="list-style-type: none"> - Thermometer, Hygrometer, Barometer - Waagen 		16: Argumentation im Kundengespräch <ul style="list-style-type: none"> - Kundentypen bestimmen - Gesprächstechniken anwenden 	
5: Elektrokleingeräte <ul style="list-style-type: none"> - Toaster - Stabmixer - Raffeln und Hobel - Fritteusen 		5: Elektrokleingeräte <ul style="list-style-type: none"> - Küchenmaschinen - Mikrowellengeräte - Wasserkocher - Vakuuierer - Kaffeemaschinen 		5: Elektrokleingeräte <ul style="list-style-type: none"> - Staubsauger - Haarschneidegeräte - Luftbefeuchter/-reiniger - Bügelgeräte/Systeme - Haartrockner - Dampf- und Teppichreiniger 		17: Verkaufspsychologie im Kundengespräch <ul style="list-style-type: none"> - Besonderheiten ableiten - Argumentarium erstellen 		
7: Kochen am Tisch <ul style="list-style-type: none"> - Rechaudbrennerarten 		8: Glas, Keramik und Porzellan <ul style="list-style-type: none"> - Glaszusammensetzung, Herstellung, Veredelung 		6: Reinigung <ul style="list-style-type: none"> - Wäscheständer - Besen, Bürsten, Mikrofaser, Schwämme, Eimer, Mops 		18: Erlebniswelten <ul style="list-style-type: none"> - Warenpräsentation analysieren, Stärken und Schwächen evaluieren und Verbesserungsmassnahmen ableiten - Erlebnis planen - Trends präsentieren - Beiträge erstellen 		
12: Küchenhelfer <ul style="list-style-type: none"> - Rahmbläser - Sodageräte 		9: Bestecke <ul style="list-style-type: none"> - der gedeckte Tisch - Dekorationsarten und Pflege 		8: Glas, Keramik und Porzellan <ul style="list-style-type: none"> - Isoliiergefässe 		19: Kundenanlässe und Promotionen <ul style="list-style-type: none"> - Event/Verkaufspromotion organisieren - Analyse durchführen und Verbesserungen aufzeigen 		
7: Kochen am Tisch		11: Konservieren		10: Boutique <ul style="list-style-type: none"> - Kerzen - Haushaltstextilien - Raumdüfte - Korb/Flechtwaren 				
12: Küchenhelfer <ul style="list-style-type: none"> - Korkenzieher 		12: Küchenhelfer <ul style="list-style-type: none"> - Aus Holz 						
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.	