

Ausbildungsplan überbetriebliche Kurse A+P «Farben»

ük	ük1-1 3 Tage		ük1-2 5 Tage		ük2 5 Tage		ük3 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 - Farbtonsysteme - 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 Beschichtungstoffen <ul style="list-style-type: none"> - Beschichtungstoffe - Bindemittel - Lösungsmittel - Verdünnungsmittel - Pigmenten - Füllstoffen - Additiven - Trocknungs- und Härtingsprozesse - Physikalische und chemische Grundbegriffe 		3: Einteilen und Prüfen von Untergründen		5: Anstrichmittel und Beschichtungsstoffe <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 	
Handlungs-kompetenzbereich			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"> - Alkydharzfarbe - Zwei- und Mehrkomponentenprodukte - Korrosionsschutzfarben - Korrosionsschutzdeckanstrich - Polymerisatharzfarben - Wärme- und hitzebeständige Lacke - Holzimprägnierungen und Holzlasuren - Holzbeizen - Klarlacke und farblose Überzüge - Effektlacke - Nanolacke, Nanotechnik - Bodenbeschichtungen 		13: Verkaufspsychologie im Kundengespräch <ul style="list-style-type: none"> - Besonderheiten ableiten - Argumentarium erstellen 	
			5: Anstrichmittel und Beschichtungsstoffe <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 		14: Erlebniswelten <ul style="list-style-type: none"> - Warenpräsentation analysieren, Stärken und Schwächen evaluieren und Verbesserungsmaßnahmen ableiten - Erlebnis planen - Trends präsentieren - Beiträge erstellen 	
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)	