

2. Semester

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.3.3 Betriebserfolg K2 Lektionen 4	Die Lernenden verstehen ihre Einflussmöglichkeiten auf den Betriebserfolg.	Die Lernenden produzieren ein Referat über die positiven und negativen Einflussmöglichkeiten auf den Betriebserfolg und stellen diese einander gegenüber.	Die Lernenden sind sich bewusst, dass sie den Betriebserfolg entscheidend mitbeeinflussen können.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 1.1 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Referat (Vortrag) erstellen <p>Kapitel 1.1: Schulische Leistungsziele Stoff des 4. Semesters!</p>
<i>Schnittstelle</i>				
5.1.5 Teamarbeit K1 Lektionen 5	Die Lernenden zählen alle Faktoren auf, die für eine erfolgreiche Teamarbeit nötig sind.	Die Lernenden erstellen eine Liste mit den Faktoren, die für eine erfolgreiche Teamarbeit nötig sind.	Die Lernenden sind sich bewusst, dass sie mit ihrem Verhalten wesentlich zu einem guten Team beitragen können.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 1.2 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Liste erstellen, was zu einem Teamfähigen Verhalten gehört <p>Kapitel 1.2: Schulische Leistungsziele Stoff des 4. Semesters!</p>
<i>Schnittstelle</i>				

2. Semester

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.1.1 Erster Eindruck K2 Lektionen 3	Die Lernenden beschreiben, weshalb der erste Eindruck, den die Kundschaft vom Verkaufspersonal und dem Geschäft hat, für den Betriebserfolg entscheidend ist.	Die Lernenden erstellen eine Liste von Faktoren, die bei der Kundschaft positive oder negative Eindrücke hinterlassen.	Die Lernenden pflegen Kontakte mit den Mitmenschen, und müssen bestimmten Erwartungen an ihr Verhalten und den Umgangsformen gerecht werden. Die Lernenden sind mitverantwortlich für die betriebliche und schulische Atmosphäre. Sie sind bereit gewissenhaft zu handeln.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 1.3 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen) ➤ Rollenspiel ➤ Gruppen- und Partnerarbeit <p style="text-align: center;">Kapitel 1.3</p>
<i>Schnittstelle</i>				
5.1.2 Äussere Erscheinung K2 Lektionen 4	Die Lernenden verstehen die Wichtigkeit der äusseren Erscheinung.	Die Lernenden produzieren ein Referat, was zur Körperpflege gehört.	Die Lernenden pflegen bei ihrer Arbeit die unterschiedlichsten Kontakte mit Mitmenschen, die bestimmte Erwartungen an die äussere Erscheinung, das Verhalten und die Umgangsformen ihrer Kontaktpersonen stellen. Die Lernenden sind bereit, in Bezug auf das äussere Erscheinungsbild gewissenhaft und verantwortungsvoll zu handeln.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 1.4 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen) ➤ Rollenspiel <p style="text-align: center;">Kapitel 1.4</p>
<i>Schnittstelle</i>				

2. Semester

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.2.1 Erwartungen der Konsumenten K1 Lektionen 3	Die Lernenden zählen Erwartungen auf, welche die Kundschaft an das Verkaufspersonal stellt.	Die Lernenden erstellen eine Liste mit Erwartungen, die sie als Kundin/Kunde an das Verkaufspersonal stellen würden.	Die Lernenden können ihr Verhalten der Kundschaft anpassen.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 1.5 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen). Kapitel 1.5
<i>Schnittstelle</i>				
5.1.4 Korrekter Umgang K1 Lektionen 2	Die Lernenden nennen Grundsätze des korrekten Umgangs mit Mitmenschen u.a. im betrieblichen und schulischen Bereich.	Die Lernenden schreiben auf, was zum korrekten Verhalten in der Gesellschaft gehört. Sie produzieren ein Referat zu unkorrekten Verhaltensweisen gegenüber der Mitmenschen.	Die Lernenden können ihre Sprache und ihr Verhalten der jeweiligen Situation und den Bedürfnissen der Gesprächspartner anpassen, und sind im betrieblichen und schulischen Bereich pünktlich, ordentlich und zuverlässig.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 1.6 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen) ➤ Rollenspiel ➤ Gruppen- und Partnerarbeit Kapitel 1.6
<i>Schnittstelle</i>				

2. Semester				
Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
<p>5.1.3</p> <p>Zusammenspiel Detailhandel / Konsumment</p> <p>K2</p> <p>Lektionen 3</p>	<p>Die Lernenden erklären, welche verkaufsunterstützenden Massnahmen der Detailhandelsbetrieb ausübt, damit bei der Kundschaft die Sinne und Bedürfnisse geweckt werden.</p>	<p>Die Lernenden informieren sich betriebs- und branchenbezogen über Verkaufsförderungs- und Werbemassnahmen, schreiben diese auf und vergleichen sie in der Klasse.</p>	<p>_____</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 2.1 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen). ➤ Abklärungen im Betrieb ➤ Gruppen- und Partnerarbeit <p>Kapitel 2.1</p>
<p><i>Schnittstelle</i>Wirtschaft: 3.1.2 Wirtschaftssektoren / Produktionsfaktoren</p>				
<p>5.2.2</p> <p>Kundenbedienung</p> <p>K2</p> <p>Lektionen 4</p>	<p>Die Lernenden beschreiben die verschiedenen Formen der Kundenbedienung. Sie erklären, in welchen Betriebsformen und Branchen die Formen der Kundenbedienung eingesetzt werden können.</p>	<p>Die Lernenden stellen die verschiedenen Kundenbedienungen einander tabellarisch gegenüber.</p>	<p>_____</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 2.2 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen) ➤ Abklären, welche Formen der Kundenbedienung im Lehrbetrieb eingesetzt werden, und weshalb sich diese eignen ➤ Rollenspiele ➤ Gruppen- und Partnerarbeit <p>Kapitel 2.2</p>
<p><i>Schnittstelle</i></p>				

2. Semester				
Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
<p>5.2.3 Kommunikation K1 Lektionen 5</p>	<p>Die Lernenden können die Regeln der verbalen und nonverbalen Kommunikation aufzählen. Sie nennen positive und negative Faktoren der nonverbalen Kommunikation (der Körpersprache).</p>	<p>Die Lernenden produzieren ein Referat über positive und negative Faktoren der verbalen und nonverbalen Kommunikation.</p>	<p>DHA können ihre Sprache und ihr Verhalten situativ anpassen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 2.3 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt ➤ Rollenspiel ➤ Betriebs- und branchenbezogenen Regeln erarbeiten <p>Kapitel 2.3</p>
<i>Schnittstelle</i>				
<p>5.2.4 Verkaufsgespräch K1 Lektionen 3</p>	<p>Die Lernenden nennen die Merkmale zur Begrüßung. Sie zählen die Frageformen auf, die eingesetzt werden können. Sie nennen die Regeln der Kaufwunsch- und Kaufmotivermittlung. Sie nennen die Stufen des Verkaufsgesprächs (von der Anbahnung bis zum Kaufabschluss).</p>	<p>Die Lernenden informieren sich im Geschäft über Regeln der einzelnen Stufen des Verkaufsgesprächs, schreiben diese auf und vergleichen sie in der Klasse.</p>	<p>_____</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 2.4 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt ➤ Rollenspiel ➤ Betriebs- und branchenbezogenen Regeln erarbeiten ➤ Gedankenzone ➤ Übung: Wortwahl bei der Preisnennung <p>Kapitel 2.4</p>
<i>Schnittstelle</i>				

3./4. Semester				
Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
<p>5.4.1 Zusatz- und Anschlussverkäufe</p> <p>K2 Lektionen 5</p>	<p>Die Lernenden verstehen die Wichtigkeit der Zusatz – und Anschlussverkäufe für die Konsumentinnen und Detaillisten.</p>	<p>Die Lernenden informieren sich betriebs- und branchenbezogen über die Möglichkeiten von Zusatz- und Anschlussverkäufen, schreiben diese auf und vergleichen sie in der Klasse.</p>	<p>Die Lernenden sind sich bewusst, dass sie mit ihrem Verhalten wesentlich zum erfolgreichen Verkauf von Zusatz- und Anschlussverkäufen beitragen können.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 2.5 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Rollenspiel ➤ Liste oder Gedanken-sonne <p>Kapitel 2.5: Schulische Leistungsziele Stoff des 3./4. Semesters!</p>
<i>Schnittstelle</i>				
<i>Schnittstelle</i>				

3./4. Semester

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.6.1 Handelskette K1 Lektion 1	Die Lernenden nennen die verschiedenen Stufen der Handelskette.	Die Lernenden stellen die Glieder der Handelskette graphisch dar.	_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 4.2 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen) <p>2. Lehrjahr: Kapitel 4.2</p>
<i>Schnittstelle</i>				
5.6.2 Glieder der Handelskette K1 Lektionen 2	Die Lernenden nennen die Hauptaufgaben der einzelnen Glieder der Handelskette.	Die Lernenden schreiben anhand eines Artikels aus dem Lehrbetrieb die Aufgaben der einzelnen Glieder der Handelskette auf.	_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 4.3. ➤ Lehrerhandbuch Kapitel... ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen) ➤ Anhand von Artikeln aus dem Betrieb (mögliche Glieder der Handelskette) <p>2. Lehrjahr: Kapitel 4.3</p>
<i>SchnittstelleWirtschaft: 3.2.1 Gross- und Detailhandelsformen</i>				

3./4. Semester

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.3.1 Dienstleistungen K1 Lektionen 4	Die Lernenden zählen die Dienstleistungen ihres Geschäftes auf, die angeboten werden. Sie nennen Dienstleistungen die an der Ware vorgenommen werden. Sie zählen Dienstleistungen auf, die in Bezug auf die Bezahlung der Ware angeboten werden können.	Die Lernenden listen auf, welche Dienstleistungen in ihrem Geschäft angeboten werden und vergleichen diese in der Klasse.	_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel ... ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblätter ➤ Betriebs- und branchenbezogenen Regeln erarbeiten ➤ Gedankenzone ➤ Rollenspiel <p>2. Lehrjahr: Kapitel 3.1</p>
Schnittstelle				
5.3.2 Zahlungsarten K1 Lektionen 5	Die Lernenden nennen mögliche Zahlungsarten. Sie zählen die Vor- und Nachteile der verschiedenen Zahlungsarten auf.	Die Lernenden informieren sich über die Zahlungsarten, welche vom Geschäft akzeptiert werden und vergleichen diese in der Klasse.	_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel ... ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblätter ➤ Betriebs- und branchenbezogenen Regeln erarbeiten ➤ Gedankenzone <p>2. Lehrjahr: Kapitel 3.2</p>
Schnittstelle				

FÜR DIE DETAILHANDELSPRAXIS 2. LEHRJAHR!!

Detailhandelsfachleute

BZF Rheinfelden

Stoffplan „Detailhandelskenntnisse“

3./4.. Semester

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.2.1 Grundsätze der Warenpräsentation K1 Lektionen 4	Die Lernenden zählen die Grundsätze der Warenpräsentation auf.	Die Lernenden zeichnen/photographieren betriebs- und branchenbezogenen Warenpräsentationsmöglichkeiten.	_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel ... ➤ Lehrerhandbuch ➤ Dias, Video über Warenpräsentation ➤ Gruppenarbeit (branchenbezogen)
<i>Schnittstelle</i>				
5.2.2 Warenpräsentationsmöglichkeiten K2 Lektionen 4	Die Lernenden können die verschiedenen Warenpräsentationsmöglichkeiten beschreiben.	Die Lernenden erstellen eine Liste mit den Warenpräsentationsmöglichkeiten ihres Geschäftes.	_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel ... ➤ Lehrerhandbuch Kapitel... ➤ Video-Analyse ➤ Praxisbezogenes Arbeitsblatt ➤ Abklärungen im Betrieb
<i>Schnittstelle</i>				

3./4. Semester				
Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
<p>5.2.3 Verkaufsunterstützende Massnahmen K1 Lektionen 2</p>	<p>Die Lernenden zählen die verkaufsunterstützenden Massnahmen auf und nennen deren Ziele.</p>	<p>Die Lernenden informieren sich im Geschäft über verkaufsunterstützende Massnahmen und schreiben diese auf.</p>	<p>_____</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel ... ➤ Lehrerhandbuch Kapitel... ➤ Liste mit Gewichtung der verkaufsunterstützenden Massnahmen
<p><i>Schnittstelle</i></p>				

5.2.4 Hilfsmittel der Warenpräsentation K2 Lektion 1	Die Lernenden beschreiben die möglichen Warenträger und andere Hilfsmittel, die bei der Warenpräsentation eingesetzt werden.	Die Lernenden erarbeiten in der Klasse betriebs- und branchenbezogene mögliche Hilfsmittel der Warenpräsentation und schreiben diese auf.	<hr/>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel ... ➤ Lehrerhandbuch Kapitel.. ➤ Abklären, welche Warenträger und andere Hilfsmittel im Lehrbetrieb eingesetzt werden, und weshalb sich diese eignen.
<i>Schnittstelle</i>				

Detailhandelsfachleute

BZF Rheinfelden

Stoffplan „Detailhandelskenntnisse“

1. Semester				
Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.9.3 Produktequalität K1 Lektion 1	Die Lernenden zählen Massnahmen auf, die zur Sicherstellung der Produktequalität gehören. Sie nennen Massnahmen zur Warenpflege und Lagerorganisation. Sie geben wieder, wie wichtig die Warenqualität und die Garantie des Lieferanten ist.	Die Lernenden informieren sich im Geschäft über Massnahmen, die zur Sicherung der Produktequalität gehören und schreiben diese auf. In der Klasse vergleichen sie diese Massnahmen.	<hr/>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel ... ➤ Lehrerhandbuch Kapitel... ➤ Im Betrieb abklären, welche Methoden eingesetzt werden, um die Produktequalität zu sichern.
<i>Schnittstelle</i>				

1. Semester				
Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
<p>5.1.1 Strukturen des Detailhandels K 2 Lektionen 4</p>	<p>Die Lernenden verstehen die Strukturen des Detailhandels und können die verschiedenen Marktanbieter beschreiben.</p>	<p>Die Lernenden sammeln aktuelle Daten zu den Strukturen des Detailhandels und werten diese aus.</p>	<p>_____</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel ... ➤ Lehrerhandbuch Kapitel... ➤ Aktuelle Daten zu den Strukturen des Detailhandels und den verschiedenen Marktanbieter u.a. branchen- und betriebsbezogen sammeln und erklären
<p><i>Schnittstelle</i></p>				

<p>5.5.1</p> <p>Kennzahlen</p> <p>K 2</p> <p>Lektionen 4</p>	<p>Die Lernenden verstehen die relevanten Kennzahlen des Detailhandels Schweiz.</p>	<p>Die Lernenden sammeln aktuelle Daten zu den Kennzahlen des Detailhandels Schweiz und werten diese aus</p>	<hr/>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel ... ➤ Lehrerhandbuch Kapitel... ➤ Aktuelle Daten zu den Kennzahlen des Detailhandels Schweiz sammeln und erklären
<p><i>Schnittstelle</i></p>				