

2. Semester

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.3.1 Erster Eindruck K1 Lektionen 3	Die Lernenden zählen auf, 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 1.1 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen) ➤ Rollenspiel ➤ Gruppen- und Partnerarbeit Kapitel 1.1
<i>Schnittstelle</i>				
5.3.2 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 1.2 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen) ➤ Rollenspiel Kapitel 1.2
<i>Schnittstelle</i>				

2. Semester

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.4.1 Korrekter Umgang K1 Lektionen 4	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 Kundschaft.	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 1.3 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen) ➤ Rollenspiel ➤ Gruppen- und Partnerarbeit Kapitel 1.3
<i>Schnittstelle</i>				
5.9.1 Handelskette K1 Lektion 1	Die Lernenden nennen die verschiedenen Stufen der Handelskette.		_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 1.4 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen) Kapitel 1.4

2. Semester

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.9.2 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.	<hr style="width: 50%; margin-left: 0;"/>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 1.5 u. 1.6 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen) ➤ Anhand von Artikeln aus dem Betrieb (mögliche Glieder der Handelskette) <p style="text-align: right;">Kapitel 1.5 u. 1.6</p>
<i>Schnittstelle ...Wirtschaft: 3.7.2 Wirtschaftssectoren</i>				
5.3.4 Erwartungen der Konsumenten K1 Lektionen 3	Die Lernenden zählen Erwartungen auf, welche die Kundschaft an das Verkaufspersonal stellt.	Die Lernenden erstellen eine Liste von Erwartungen, die sie als Kunde/Kundin an das Verkaufspersonal stellen würden	Die Lernenden können ihr Verhalten der Kundschaft anpassen.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 1.7 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (branchen- und betriebsbezogen). <p style="text-align: right;">Kapitel 1.7</p>
<i>Schnittstelle</i>				

2. Semester				
Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
<p>5.3.3</p> <p>Zusammen- spiel Detail- handel / Kon- sument</p> <p>K2</p> <p>Lektionen 4</p>	<p>Die Lernenden erklären, welche ver- kaufsunterstützenden Massnahmen der Detailhandelsbetrieb ausübt, damit bei der Kundschaft die Sinne und Bedürfnis- se geweckt werden.</p>	<p>Die Lernenden informieren sich betriebs- und branchenbezogen über Verkaufsförderungs- und Werbemassnahmen, schreiben diese auf, um sie dann in der Klasse zu vergleichen.</p>	<p>_____</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 1.8 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (bran- chen- und betriebsbe- zogen). ➤ Abklärungen im Be- trieb ➤ Gruppen- und Part- nerarbeit <p>Kapitel 1.8</p>
<i>Schnittstelle</i>				
<p>5.4.2</p> <p>Teamarbeit</p> <p>K1</p> <p>Lektionen 3</p>	<p>Die Lernenden nennen Ziele die im Team erreicht werden sollen. Sie kennen ihre Stellung und Aufgaben im Team. Sie zählen Regeln auf, die bei Teamsit- zungen und Diskussionen eingehalten werden müssen.</p>	<p>Die Lernenden erarbeiten in Grup- pen die Regeln der Zusammenar- beit im Team und schreiben diese auf.</p>	<p>Die Lernenden sind fähig im Team zu arbeiten, und sie ken- nen die Regeln erfolgreicher Teamarbeit im betrieblichen und schulischen Bereich.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 1.9 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (bran- chen- und betriebsbe- zogen) ➤ Rollenspiele ➤ Gruppenarbeiten <p>Kapitel 1.9</p>
<i>Schnittstelle</i>				

2. Semester

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
<p>5.3.5 Kundenbedien- ung K2 Lektionen 4</p>	<p>Die Lernenden beschreiben die ver- schiedenen Formen der Kundenbedie- nung. Sie erklären, in welchen Betriebsformen und Branchen die Formen der Kunden- bedienung eingesetzt werden können.</p>	<p>Die Lernenden stellen tabellarisch die verschiedenen Kundenbedie- nungsformen einander gegenüber.</p>	<p>_____</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 2.1 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt (bran- chen- und betriebsbe- zogen) ➤ Abklären, welche Formen der Kunden- bedienung im Lehrbe- trieb eingesetzt wer- den, und weshalb sich diese eignen ➤ Rollenspiele <p>Gruppen- und Partnerarbeit</p> <p>Kapitel 2.1</p>

Schnittstelle

2. Semester

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.6.4 Ablauf des Verkaufsgesprächs K1 Lektionen 4	Die Lernenden nennen die verschiedenen Stufen des Verkaufsgesprächs von der Anbahnung bis zum Abschluss.	Die Lernenden informieren sich im Geschäft, was zu den verschiedenen Stufen des Verkaufsgesprächs gehört und schreiben diese auf.	<hr style="width: 50%; margin-left: 0;"/>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 2.2 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Gedankenzone: Begrüßung ➤ Arbeitsblatt (branchenbezogen) Kapitel 2.2
<i>Schnittstelle</i>				
5.6.1 Eröffnung des Verkaufsgesprächs K3 Lektionen 3	Die Lernenden bestimmen, welche Merkmale zur Begrüßung wichtig sind. Sie leiten davon ab, wie wichtig ein interessiertes, sicheres Auftreten und die verbale und nonverbale Kommunikation bei der Eröffnung des Verkaufsgesprächs ist.	Die Lernenden informieren sich im Betrieb über Merkmale der Begrüßung, das Auftreten, die Kommunikation und die Eröffnung des Verkaufsgesprächs und schreiben diese auf.	Die Lernenden setzen beim Eröffnen eines Verkaufsgesprächs die Regeln der verbalen und nonverbalen Kommunikation erfolgreich ein.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 2.3 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Rollenspiel ➤ Betriebs- und branchenbezogene Regeln erarbeiten ➤ Arbeitsblatt Kapitel 2.3
<i>Schnittstelle</i>				

2. Semester

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.6.3 Bedarfsermittlung K1 Lektionen 2	Die Lernenden nennen die Aufgaben der Kaufwunsch- und Kaufmotiv-Ermittlung.	Die Lernenden erstellen Fallbeispiele zu den Aufgaben der Kaufwunsch- und Kaufmotivvermittlung und schreiben die Regeln auf.	_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 2.4 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Arbeitsblatt Motivgruppen ➤ Wortwahl bei Preisnennung <p>Kapitel 2.4</p>
<i>Schnittstelle</i>				
5.6.2 Frageformen K3 Lektionen 3	Die Lernenden können die verschiedenen Frageformen bei den entsprechenden Verkaufsschritten anwenden.	Die Lernenden erstellen Fallbeispiele zu den einzelnen Frageformen und wenden diese praxisbezogen an.	_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 2.5 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Puzzle ➤ Anwendungssituationen ➤ Arbeitsblatt Frageformen (branchenbezogen formulieren) <p>Kapitel 2.5</p>
<i>Schnittstelle</i>				

2. 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 2.6 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Dias, Video über Warenpräsentation ➤ Gruppenarbeit (branchenbezogen) Kapitel 2.6
<i>Schnittstelle</i>				
5.2.2 Warenpräsentationsmöglichkeiten K2 Lektionen 4	Die Lernenden können die verschiedenen Warenpräsentations- Möglichkeiten beschreiben.	Die Lernenden erstellen betriebs- und branchenbezogen eine Liste mit den Warenpräsentationsmöglichkeiten ihres Geschäftes.	_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 2.7 ➤ Lehrerhandbuch ➤ Video-Analyse ➤ Praxisbezogenes Arbeitsblatt ➤ Abklärungen im Betrieb Kapitel 2.7
<i>Schnittstelle</i>				

2. Semester

5.2.4

Hilfsmittel der
Warenpräsen-
tation

K2

Lektion 1

Die Lernenden beschreiben die möglichen Warenträger und andere Hilfsmittel, die bei der Warenpräsentation eingesetzt werden.

Die Lernenden vergleichen in der Klasse betriebs- und branchenbezogene mögliche Hilfsmittel der Warenpräsentation und schreiben diese auf.

- Lehrmittel Kapitel 2.8
- Lehrerhandbuch
- Abklären, welche Warenträger und andere Hilfsmittel im Lehrbetrieb eingesetzt werden, und weshalb sich diese eignen

Kapitel 2.8

Schnittstelle

2. Lehrjahr

Thema	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Sozialkompetenz	Hilfsmittel/Tipps
5.9.3 Produkte- qualität K1 Lektion 1	Die Lernenden zählen Massnahmen auf, die zur Sicherstellung der Produktequalität gehören. Sie nennen Massnahmen zur Waren- pflege und Lagerorganisation. Sie geben wieder, wie wichtig die Wa- renqualität und die Garantie des Liefe- ranten 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.	_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel ➤ Lehrerhandbuch ➤ Im Betrieb abklären, welche Methoden ein- gesetzt werden, um die Produktequalität zu sichern 2. Lehrjahr: Kapitel 3.5 Wa- renbeschaffung u. 3.7 / 3.8 Warenlagerung/ Warenbewirtschaftung
<i>Schnittstelle</i>				
5.2.3 Verkaufs- unter- stützende Massnahmen K1 Lektionen 2	Die Lernenden zählen die verkaufsunter- stützenden Massnahmen auf und nennen deren Ziele.	Die Lernenden informieren sich im Geschäft über verkaufsunterstüt- zende Massnahmen und schrei- ben diese auf.	_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel 3.9 ➤ Lehrerhandbuch Kapi- tel... ➤ Liste mit Gewichtung der verkaufsunter- stützenden Massnah- men 2. Lehrjahr: Kapitel 3.9
<i>Schnittstelle</i>				

2. Lehrjahr				
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>2. Lehrjahr: Kapitel 3.2</p>
<i>Schnittstelle</i>				
<p>5.5.1 Kennzahlen K 2 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>	<p>_____</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lehrmittel Kapitel ... ➤ Lehrerhandbuch Kapitel... ➤ Aktuelle Daten zu den Kennzahlen des Detailhandels Schweiz sammeln und erklären <p>2. Lehrjahr: Kapitel 3.2</p>
<i>Schnittstelle</i>				