



schuhschweiz Bildungs-GmbH
chaussesuisse formation Sàrl
scarpasvizzera formazione S.r.l.

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Schuhe

Lernzielkatalog überbetriebliche Kurse Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann EFZ

für die Handlungskompetenzbereiche

C: Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen
E: Gestalten von Einkaufserlebnissen

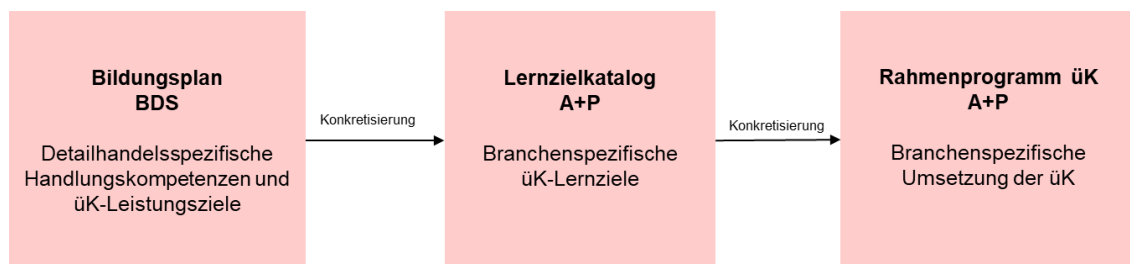
vom 12. Juni 2020

Gültig ab Grundbildungsbeginn 2022

1 Einleitung

Dieses Dokument basiert auf den Handlungskompetenzen und den Leistungszielen zu den überbetrieblichen Kursen (üK) im Bildungsplan Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ). Es übersetzt die Leistungsziele für die überbetrieblichen Kurse aus dem Bildungsplan in branchenspezifische Lernziele. Diese Lernziele werden thematisch in Lernfelder strukturiert und sie bilden die Grundlage für das branchenspezifische üK-Rahmenprogramm sowie für die Drehbücher zu den einzelnen Kurseinheiten.

Auf der Grundlage von 1) Bildungsplan sowie 2) Lernzielkatalog und 3) Rahmenprogramm üK der Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) wird eine konsequente Handlungskompetenzorientierung der überbetrieblichen Kurse verfolgt (vgl. Abbildung).



1) Der **Bildungsplan** zeigt auf, welche Handlungskompetenzen am Ende der Grundbildung zu erreichen sind – unabhängig von der Ausbildungs- und Prüfungsbranche (vgl. zum üK die Handlungskompetenzbereiche C und E im Bildungsplan). Weiter nennt er die Leistungsziele, die am Lernort üK erfüllt werden müssen, um die jeweilige Handlungskompetenz zu erreichen. Dies sind die Grundlagen für die Gestaltung der überbetrieblichen Kurse.

Beispiel «Bildungsplan»:

Handlungskompetenz c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren Die Detailhandelsfachleute führen Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche, ihres Betriebs sowie ihrer Mitbewerber/innen durch. Aus den gesammelten Informationen leiten sie Verkaufsargumente ab und beraten die Kund/innen umfassend.		
Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsfachschule	Leistungsziele überbetrieblicher Kurs
c1.bt1 Sie recherchieren Informationen zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche, ihres Betriebs und ihrer Mitbewerber/innen. (K3)	c1.bs1a Sie führen mithilfe der gängigen Quellen Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen durch. (K3)	c1.ük1a Sie recherchieren Online- und Offline-Informationen zu Produkten, betriebsrelevanten Marken, Herstellern sowie weiteren aktuellen Themen der Branche. (K3)

2) Der **Lernzielkatalog** beinhaltet die branchenspezifische Konkretisierung der Leistungsziele aus dem Bildungsplan gegliedert in Lernfelder. Diese Lernfelder werden den Leistungszielen für die überbetrieblichen Kurse aus dem Bildungsplan zugeordnet. Damit wird die Verbindung zum Bildungsplan hergestellt. In der Summe aller Lernfelder müssen alle Leistungsziele des Bildungsplans abgedeckt werden. Es ist möglich, dass es zu Überschneidungen kommt und ein Leistungsziel aus dem Bildungsplan in mehreren Lernfeldern behandelt wird.

Beispiel «Lernzielkatalog» (branchenspezifisch):

Lernfeld 1: Überblick über die Branche Leistungsziele aus dem Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük1b; c3.ük2a
Lernziel 1.1: Sie stellen die Ergebnisse ihrer Recherche zu den wichtigsten Produktkategorien der Branche «XY» grafisch dar. (K2)
usw.

3) Das branchenspezifische **ük-Rahmenprogramm** basiert auf den Lernzielen und regelt die Umsetzung in Form von üK-Blöcken, Tagen und Kursstunden (1 üK-Tag = 8 Kursstunden). Das Rahmenprogramm zeigt explizit auf, in welchem Lernfeld, an welcher Handlungskompetenz aus dem Bildungsplan im üK gearbeitet wird. Damit ist die Verbindung zum Lernzielkatalog und dem Bildungsplan dokumentiert.

2 Lernziele für die überbetrieblichen Kurse (Handlungskompetenzbereich C)

Lernfeld 1: Rund um den Schuh

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük1c; c1.ük3b

Lernziel 1.1: Sie wenden übliche Fachbegriffe rund um den Schuh bei der Kommunikation mit allen Anspruchsgruppen an. (K3)

Lernziel 1.2: Sie setzen in einem Praxisbeispiel die Vorteile der verschiedenen Verschlussarten im Kundengespräch ein. (K3)

Lernziel 1.3: Sie erklären die Bedeutung der Piktogramme in der Schuhbranche. (K2)

Lernziel 1.4: Sie nennen die wichtigsten Mitbewerber und Hersteller in der Schuhbranche. (K1)

Lernziel 1.5: Sie erzählen die Kult-Story der Entstehung spezieller Schuhe. (K1)

Lernfeld 2: Chaussierung

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c2.ük1b

Lernziel 2.1: Sie begründen eine gute Chaussierung aufgrund unterschiedlicher Masse. (K3)

Lernziel 2.2: Sie wenden die üblichen Längensysteme (EU, UK, US) fehlerfrei an. (K3)

Lernziel 2.3: Sie ermitteln mithilfe der unterschiedlichen Messmethoden die richtige Schuhgrösse. (K3)

Lernziel 2.4: Sie optimieren die Passform durch die richtige Chaussierungshilfe. (K3)

Lernfeld 3: Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz in der Schuhbranche

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a; c2.ük1a

Lernziel 3.1: Sie beschreiben die wichtigsten branchenrelevanten sowie gesetzlichen Vorgaben. (K2)

Lernziel 3.2: Sie ermitteln in ihrer Branche die Themen zur Arbeitssicherheit und zum Gesundheitsschutz. (K3)

Lernfeld 4: Mode und Farben

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük2a; c2.ük3a

Lernziel 4.1: Sie wählen kundenorientiert je nach Stil die passenden Modeartikel aus. (K3)

Lernziel 4.2: Sie wenden die Kenntnisse über Farben bei der Produktvorlage anhand von Praxisbeispielen an. (K3)

Lernziel 4.3: Sie empfehlen modisch passende Artikel im Zusammenhang auf das gesamte Outfit. (K3)

Lernfeld 5: Leder

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a; c2.ük1a

Lernziel 5.1: Sie erläutern an einem Beispiel für ein Verkaufsgespräch den Nutzen von Leder für den Kunden. (K2)

Lernziel 5.2: Sie erklären wichtige Trageeigenschaften von Schuhprodukten anhand unterschiedlicher Leder- und Tierarten. (K2)

Lernziel 5.3: Sie schildern den Verarbeitungsprozess vom Tier zum Leder anschaulich. (K2)

Lernfeld 6: Textilien & weitere Materialien

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c2.ük2a; c2.ük3a

Lernziel 6.1: Sie erläutern die Unterschiede von pflanzlichen und tierischen Rohstoffen sowie von zelluloseischen und synthetischen Chemiefasern. (K2)

Lernziel 6.2: Sie setzen die verschiedenen Eigenschaften der Textilien im Beratungsgespräch ein. (K3)

Lernziel 6.3: Sie heben die Vorteile von Textilien im Vergleich zu Leder im Verkaufsgespräch hervor. (K3)

Lernziel 6.4: Sie benennen die wichtigsten Stoffarten korrekt am Schuh. (K1)

Lernziel 6.5: Sie integrieren den Kundennutzen sowie die Funktion von GORE-Tex in einer Beispielsituation. (K3)

Lernziel 6.6: Sie informieren sich über weitere handelsübliche Tex-Membranen. (K2)

Lernziel 6.7: Sie leiten kundenorientierte Informationen bezüglich Texon und Lefa ab. (K3)

Lernziel 6.8: Sie zeigen die Eigenschaften vom Material Lefa an einem Praxisbeispiel auf. (K2)

Lernziel 6.9: Sie präsentieren an Beispielen die Eigenschaften und Vorteile von Korkprodukten in der Schuhbranche kundenorientiert. (K2)

Lernziel 6.10: Sie bestimmen am Schuh die verschiedenen Korkarten. (K3)

Lernziel 6.11: Sie argumentieren bei synthetischen Schaftmaterialien kundenbezogen. (K3)

Lernziel 6.12: Sie erläutern den Unterschied von Thermoplasten und thermoplastischen Elastomeren sowie von Duromeren und Elastomeren. (K2)

Lernziel 6.13: Sie definieren anhand greifbarer Sohlenmuster die Eigenschaften, welche für den Kunden wichtig sind. (K2)

Lernfeld 7: Schuhpflege

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4b

Lernziel 7.1: Sie wenden die drei Phasen der Schuhpflege kundenorientiert an. (K3)

Lernziel 7.2: Sie empfehlen je nach Material die passenden Pflegeprodukte. (K3)

Lernziel 7.3: Sie wenden an Praxisbeispielen wertvolle Tipps zur Pflege sowie Lagerung von Schuhprodukten an. (K3)

Lernfeld 8: Gesundheitsaspekte des Fusses

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük2a; c2.ük3a

Lernziel 8.1: Sie beschreiben wichtige Begriffe der Anatomie im Zusammenhang mit dem Fuss. (K2)

Lernziel 8.2: Sie erkennen anhand von Beispielen unterschiedliche Fussdeformationen und leiten passende Massnahmen ab. (K4)

Lernziel 8.3: Sie erkennen anhand von Beispielen die unterschiedlichen Fusskrankheiten und geben Tipps im Umgang damit. (K3)

Lernziel 8.4: Sie schildern die Entwicklungsphasen eines Kinderfusses. (K1)

Lernziel 8.5: Sie integrieren in einer Beispielsituation wertvolle Tipps zur Pflege der Füsse. (K3)

Lernfeld 9: Schuhherstellung und Macharten

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a

Lernziel 9.1: Sie beschreiben den Ablauf von der Idee bis zum fertigen Schuh praxisbezogen. (K2)

Lernziel 9.2: Sie erklären die Auswirkungen des Schaftkantenabschlusses am fertigen Schuh für unterschiedliche Fusstypen. (K2)

Lernziel 9.3: Sie erläutern die üblichen Macharten von Schuhprodukten anhand eines Schuhmodells. (K2)

Lernziel 9.4: Sie heben den Kundennutzen der üblichen Machart gezielt im Verkaufsgespräch hervor. (K3)

Lernfeld 10: Ökologie in der Schuhbranche

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a; c1.ük4b; c3.ük2b

Lernziel 10.1: Sie erklären die Bedeutung ökologischer Aspekte in der Schuhbranche. (K2)

Lernziel 10.2: Sie schildern die Auswirkungen der Nachhaltigkeit im Schuhdetailhandel. (K2)

Lernziel 10.3: Sie erläutern anhand von Beispielen die Nachhaltigkeitsentwicklung in der Schuh-Branche. (K2)

Lernziel 10.4: Sie erklären den Zusammenhang zwischen der Lederproduktion und der Umweltbelastung. (K2)

Lernziel 10.5: Sie kennen Lederersatzprodukte wie z.B. Piñatex, Apfel- und Pilzleder. (K2)

Lernziel 10.6: Sie erläutern die Vorteile von PFC-freien Pflegemitteln. (K2)

Lernfeld 11: Entwicklung in der Schuhbranche

Leistungsziele Bildungsplan: c3.ük1a; c3.ük2a

Lernziel 11.1: Sie ermitteln den Stellenwert der Schuhbranche auf dem Schweizer Markt. (K3)

Lernziel 11.2: Sie erläutern aktuelle Produktentwicklungen in der Schuhbranche anhand von Beispielen. (K2)

Lernfeld 12: Online-Informationen

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük2a

Lernziel 12.1: Sie wenden die technologischen, in der Schuhbranche gebräuchlichen Hilfsmittel zur Informationsgewinnung an. (K3)

Lernziel 12.2: Sie verwenden für die Suche nach Branchen und Herstellerinformationen die relevanten On- und Offline-Kanäle. (K3)

Lernziel 12.3: Sie formulieren Argumente, um den Kundennutzen hervorzuheben. (K3)

Lernfeld 13: Kundenbedürfnisse in verschiedenen Lebenssituationen

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük2a; c2.ük3a

Lernziel 13.1: Sie ermitteln die verschiedenen Kundenbedürfnisse und präsentieren passende Lösungsvorschläge. (K4)

Lernziel 13.2: Sie analysieren die unterschiedlichen Lebenseinstellungen des Kunden und ziehen daraus entsprechende Schlüsse für die Beratung. (K4)

Lernziel 13.3: Sie binden die Erkenntnisse der Entwicklungsphasen anhand eines Praxisbeispiels glaubhaft in das Verkaufsgespräch ein. (K3)

Lernziel 13.4: Sie beziehen die Gegebenheiten des Fusses anhand eines Praxisbeispiels sinnvoll in das Verkaufsgespräch mit ein. (K4)

Lernfeld 14: Trends

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c3.ük3a

Lernziel 14.1: Sie analysieren die aktuellen Neuheiten und Trends in der Schuhbranche. (K4)

Lernziel 14.2: Sie beschreiben die aktuelle Wirtschaftslage in der Schuhbranche und informieren sich regelmässig darüber. (K3)

Lernziel 14.3: Sie legen anhand ausgewählter Produkte bzw. Dienstleistungen Prognosen zu Entwicklungen und Trends plausibel dar. (K3)

Lernziel 14.4: Sie forschen in den unterschiedlichen sozialen Medien nach Bloggern, Influencern und Trendsettern in Bezug auf die Schuhbranche.

Lernfeld 15: Verkaufsförderungsmassnahmen

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük2b; c2.ük3a

Lernziel 15.1: Sie analysieren die geeigneten Verkaufsförderungsmittel in der Schuhbranche. (K4)

Lernziel 15.2: Sie verknüpfen verschiedene Schuhproduktgruppen mit unterschiedlichen Kundenbedürfnissen anhand von Beispielen. (K3)

Lernziel 15.3: Sie setzen in einem Praxisbeispiel relevante Hilfsmittel ein, um eine verkaufsfördernde Atmosphäre zu schaffen. (K3)

3 Lernziele für die überbetrieblichen Kurse (Handlungskompetenzbereich E)**Lernfeld 16: Hervorheben des Kundennutzens in der Schuhbranche**

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b; e1.ük1c; e1.ük5a

Lernziel 16.1: Sie wenden in einer anspruchsvollen Beispielsituation wie Reklamationen, Reparaturen oder Retouren die branchenspezifischen Besonderheiten sowie gesetzlichen Richtlinien zur Entsorgung von Retourprodukten umfassend an. (K3)

Lernziel 16.2: Sie leiten anhand eines Beispiels für ein Verkaufsgesprächs die branchenspezifischen Besonderheiten und Unterschiede ab. (K4)

Lernziel 16.3: Sie präsentieren anhand eines Beispiels für ein anspruchsvolles Verkaufsgespräch produkt- und dienstleistungsorientierte Lösungen überzeugend. (K3)

Lernziel 16.4: Sie führen anspruchsvolle Abklärungen und Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen unter Nutzung der branchenspezifischen Informationsquellen erfolgreich durch. (K3)

Lernfeld 17: Gesprächstechniken und Verkaufspsychologie in der Schuhbranche

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b

Lernziel 17.1: Sie bestimmen anhand von Rollenspielen die verschiedenen Kundentypen nach Lebensabschnitten und Bedürfnissen. (K4)

Lernziel 17.2: Sie wenden in Übungsbeispielen zu anspruchsvollen Kundengesprächen die korrekten Gesprächstechniken an. (K3)

Lernziel 17.3: Sie demonstrieren anhand eines Übungsbeispiels ihre Beobachtungsgabe und kundenorientierte Haltung. (K2)

Lernziel 17.4: Sie verdeutlichen anhand eines Praxisbeispiels den Perspektivenwechsel gegenüber dem Kunden situationsgerecht. (K3)

Lernziel 17.5: Sie zeigen in Praxisbeispielen ihre Teamfähigkeit und den Verhaltenskodex situationsgerecht. (K3)

Lernziel 17.6: Sie wenden in Übungssituationen zu Kundengesprächen ihre Reflexionsfähigkeit zielorientiert an. (K3)

Lernziel 17.7: Sie ermitteln an einem Produkt einen berechtigten Mangel. (K3)

Lernziel 17.8: Sie bieten anhand eines Beispiels passende Lösungsvorschläge an. (K4)

Lernfeld 18: Erlebniswelten in der Schuhbranche

Leistungsziele Bildungsplan: e2.ük1a; e2.ük2a; e2.ük4a

Lernziel 18.1: Sie erläutern umfassend, welche Erfolgsfaktoren in ihrer Branche entscheidend sind, um ein Kundenerlebnis zu schaffen. (K2)

Lernziel 18.2: Sie planen an einem Übungsbeispiel ein kundenorientiertes Erlebnis für ein Standardprodukt bzw. eine Standarddienstleistung ihrer Branche. (K3)

Lernziel 18.3: Sie erstellen Beiträge zu Service-/Dienstleistungen auf verschiedenen Kanälen anhand von branchenspezifischen Praxisbeispielen. (K3)

Lernziel 18.4: Sie präsentieren Schuhtrends mit Engagement und Begeisterungsfähigkeit. (K3)

Lernziel 18.5: Sie verwenden aktiv die sozialen Medien, um Produkte und Dienstleistungen bei ihren Kunden nachhaltig zu bewerben. (K3)

Lernziel 18.6: Sie leiten anhand eines Beispiels für ein Verkaufsgespräch die branchenspezifischen Besonderheiten und Unterschiede in der Erfolgsanalyse ab. (K4)

Lernfeld 19: Kundenanlässe

Leistungsziele Bildungsplan: e3.ük1a; e3.ük1b; e3.ük5a

Lernziel 19.1: Sie zeigen anhand von Praxisbeispielen auf, welche Faktoren für die Gestaltung von branchenspezifischen Events (Modeschau) oder Verkaufspromotionen relevant sind. (K2)

Lernziel 19.2: Sie planen an einem Beispiel einen branchenspezifischen Event (Modeschau) oder eine Verkaufspromotion im Team kundenorientiert und unter Berücksichtigung der betrieblichen Vorgaben. (K3)

Lernziel 19.3: Sie entwickeln eigene Ideen für den branchenspezifischen Event (Modeschau) oder eine Verkaufspromotion unter Belastbarkeit und Verantwortungsbewusstsein. (K4)

Lernziel 19.4: Sie nutzen Instrumente zur Analyse eines branchenspezifischen Events (Modeschau) oder einer Verkaufspromotion zielführend und leiten daraus lösungsorientiert Massnahmen zur Verbesserung ab. (K4)

4 Erstellung und Genehmigung

Dieser Lernzielkatalog wurde durch die unterzeichnende Ausbildungs- und Prüfungsbranche erstellt und gestützt auf Art. 24, Abs. 4, Bst. b sowie Art. 25, Abs. 1 der Verordnung des SBFI über die berufliche Grundbildung Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann EFZ vom 18. Mai 2021 nach Stellungnahme der Kommission für Berufsentwicklung und Qualität im Detailhandel von Bildung Detailhandel Schweiz (BDS) genehmigt. Er bezieht sich auf den Bildungsplan vom 18. Mai 2021 über die berufliche Grundbildung für Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ).

Ausbildungs- und Prüfungsbranche «Schuhe»

Gelterkinden, 14. Juni 2021

Leiterin Geschäftsstelle

sig. Christine Müller

Christine Müller

Bern, 12. Juni 2020

Bildung Detailhandel Schweiz (BDS)

Der Präsident

Der Geschäftsführer

sig. René Graf

sig. Sven Sievi

René Graf

Sven Sievi