Übersicht Praxisaufträge (Konvink)
für das erste Lehrjahr / DHA EBA

HKB	Praxisauftrag	Inhalte	Zeitperiode
A	Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten (2) • Kunden willkommen heissen • Anliegen aufnehmen	**LF 1 Kundenkontakt und Einkaufserlebnis gestalten** • Wesentliche Aspekte des Erstkundenkontakts • Vertrauensvolle Atmosphäre und Kundenbedarfsanalyse • Die wichtigsten Aspekte für ein positives Einkaufserlebnis • Kulturelle Unterschiede	August – Oktober
A	Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren (1) • Kundenbedürfnisse verstehen	**LF 2 Verbale und nonverbale Kommunikation** • Kundenbedürfnisse analysieren	Januar – Februar
A	Verkaufsgespräche abschliessen und nachbearbeiten (2) • Positive Einkaufserlebnisse beim Zahlungsvorgang schaffen • Kasse bedienen	**LF 3 Verkaufsgespräch führen und abschliessen** • Der Abschluss des Verkaufsgesprächs • Preisunterschiede erklären • Rechtliche Aspekte des Kaufvertrags **LF 4 In schwierigen Verkaufssituationen sicher handeln** • Diebstahl	Oktober – Januar
B	Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess unter Anleitung umsetzen (2) • Wareneingang abwickeln • Warenausgänge abwickeln	**LF 1 Warenbewirtschaftungs- und Unternehmensabläufe inkl. Arbeits- und Gesundheitsschutz erläutern** • Wareneingang • Ware auszeichnen und einräumen • Warenausgang • Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz	August – Januar
B	Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel unter Anleitung kundenorientiert präsentieren (1) • Warenpräsentationen selbständig durchführen	**LF 2 Produkt- und Dienstleistungsplatzierung** • Verkaufsförderungs-massnahmen und Werbung • Rechtliche Grundlagen der Preisauszeichnung • Produkt- und Dienstleistungsplatzierung • konkrete Umsetzung einer WP im Lehrbetrieb	Februar – April

BERUFS - UND WEITERBILDUNGSZENTRUM URI
Attinghauserstrasse 12, 6460 Altdorf
www.bwzuri.ch

041 875 29 30
iwan.wyrsch@bwzuri.ch
Abteilung Wirtschaft / Verkauf

C	Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren (2) • Sich über Mitbewerber informieren • Verkaufsargumente formulieren	**LF 1 Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen einbringen** • Quellen kennenlernen • Sortiment, Produkte und Dienstleistungen • Verkaufsargumente anwenden	Oktober – Februar
C	Produkte der eigenen Branche bearbeiten oder Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen (2) • Passende Dienstleistungen anbieten • Produkte bearbeiten und bereitstellen	**LF 2 Ökologische Aspekte miteinbeziehen** • Rohstoffgewinnung und Herstellung • Transport und Lagerung von Produkten • Nutzung und Entsorgung von Produkten	Februar – Juli
D	Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten (2) • Teamspirit leben • Arbeitsaufträge entgegennehmen • Lerntechniken zielführend einsetzen	**LF 1 Sich kompetent im beruflichen Umfeld bewegen** • Teamarbeit / Kommunikation / Meinung begründen • Organisation Ihres Betriebes, Zuständigkeiten • Umgang mit Veränderungen • 4 Kompetenzen • Ziele setzen und Lerntechniken • Organisieren, Planen und Prioritäten setzen • Eigene Leistungsfähigkeit	November – Februar
D	Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und neue Aufgaben übernehmen (2) • Aktiv an Standortgesprächen und Beurteilungen teilnehmen	**LF 1 Sich kompetent im beruflichen Umfeld bewegen** • Digital Kommunizieren • Regeln digitale Kommunikation • E-Mail • Informationen weiterleiten • Notfallsituationen • Kommunikationstechniken	Februar – April

HKB Handlungskompetenzbereich
LF Lernfeld