

## Übersicht Praxisaufträge (Konvink) für das erste Lehrjahr / DHF EFZ

HKB	Praxisauftrag	Inhalte	Zeitperiode
A	Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten (2) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kunden willkommen heissen</li> <li>• Anliegen aufnehmen</li> </ul>	<b>LF 1 Kundenkontakt und Einkaufserlebnis gestalten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wesentliche Aspekte des Erstkundenkontakts</li> <li>• Vertrauensvolle Atmosphäre und Kundenbedarfsanalyse</li> <li>• Die wichtigsten Aspekte für ein positives Einkaufserlebnis</li> </ul>	August – Oktober
A	Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren (2) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenbedürfnisse verstehen</li> <li>• Sortimentskenntnisse einsetzen</li> </ul>	<b>LF 2 Verbale und nonverbale Kommunikation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenbedürfnisse analysieren, Lösungen präsentieren</li> </ul>	Februar – April
A	Verkaufsgespräche abschliessen und nachbearbeiten (3) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkaufsgespräche verbessern</li> <li>• Einkaufserlebnisse beim Zahlungsvorgang schaffen</li> <li>• Kasse bedienen</li> </ul>	<b>LF 3 Preisgestaltung und Zahlungsabwicklung umsetzen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Abschluss des Verkaufsgesprächs</li> </ul> <b>LF4 Verkaufsgespräch führen und abschliessen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechtliche Aspekte des Kaufvertrags</li> </ul>	Oktober – April
B	Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess umsetzen (2) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wareneingang abwickeln</li> <li>• Warenausgänge abwickeln</li> </ul>	<b>LF 1 Handelswege &amp; Lieferketten überblicken</b> <b>LF 2 Warenbewirtschaftungs- und Unternehmensabläufe erläutern</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz</li> </ul>	August – Oktober
B	Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren (1) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Warenpräsentation selbständig durchführen</li> </ul>	<b>LF 3 Produkt- und Dienstleistungsplatzierung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkaufsförderung Massnahmen und Werbung</li> <li>• Rechtliche Grundlagen der Preiskennzeichnungen</li> <li>• Diebstahl</li> <li>• Warenpräsentation umsetzen</li> </ul>	Februar – April

<b>C</b>	<p>Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sich über Mitbewerber informieren</li> <li>• Verkaufsargumente formulieren</li> </ul>	<p><b>LF 1 Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen einbringen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quellen kennenlernen</li> <li>• Sortiment, Produkte und Dienstleistungen</li> <li>• Verkaufsargumente anwenden</li> </ul>	August – Oktober
<b>C</b>	<p>Produkte der eigenen Branche bearbeiten oder Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Passende Dienstleistungen anbieten</li> <li>• Produkte bearbeiten und bereitstellen</li> </ul>	<p><b>LF 2 Ökologische Aspekte miteinbeziehen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rohstoffgewinnung und Herstellung</li> <li>• Transport und Lagerung von Produkten</li> <li>• Nutzung und Entsorgung von Produkten</li> </ul>	Mai – Juli
<b>D</b>	<p>Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teamspirit leben</li> <li>• Arbeitsaufträge entgegennehmen</li> </ul>	<p><b>LF 1 Sich kompetent im beruflichen Umfeld bewegen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teamarbeit / Kommunikation / Meinung begründen</li> <li>• Unternehmensführung / Organisation Ihres Betriebes</li> </ul>	November – Januar
<b>D</b>	<p>Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und neue Aufgaben übernehmen (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lerntechniken zielführend einsetzen</li> <li>• Aktiv an Standortgesprächen und Beurteilungen teilnehmen</li> </ul>	<p><b>LF 2 Berufliche Entwicklungen reflektieren und eigenständig vorantreiben</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lerntypen und Lerntechniken</li> <li>• Kompetenzen, Kompetenzbereiche und Kompetenzaufbau</li> <li>• Mit Veränderungen umgehen und Veränderungen mitgestalten</li> </ul>	Februar – April

HKB Handlungskompetenzbereich  
 LF Lernfeld