

Übersicht Unterrichtsthemen pro HKB - für das dritte Lehrjahr / KV EFZ



Inhaltsverzeichnis

1	Übersicht Unterrichtsthemen HKB A.....	2
2	Übersicht Unterrichtsthemen HKB B.....	5
3	Übersicht Unterrichtsthemen HKB C.....	6
4	Übersicht Unterrichtsthemen HKB D.....	8
5	Übersicht Unterrichtsthemen HKB E.....	10

1 Übersicht Unterrichtsthemen HKB A

HKB	Handlungskompetenz	Beschreibung	Zeitperiode
A	a1: Kaufmännische Kompetenzentwicklung überprüfen und weiterentwickeln (LF1) <ul style="list-style-type: none"> a1.bs3c: Sie wählen geeignete Weiterbildungsmöglichkeiten aus. (K4) 	Kaufleute nehmen regelmässig eine persönliche Standortbestimmung vor, um ihre beruflichen Ergebnisse sowie ihre Stärken und Schwächen zu erkennen und systematisch festzuhalten (z.B. persönliches Portfolio). Sie leiten basierend darauf Schlussfolgerungen für die Weiterentwicklung ihrer berufsbezogenen Kompetenzen ab. Kaufleute informieren sich über Entwicklungsmöglichkeiten in ihrem Berufsfeld. Sie nutzen ihr Arbeitsumfeld, um die eigenen Stärken gezielt weiterzuentwickeln. In Absprache mit ihren Vorgesetzten definieren sie bestimmte betriebliche Aufgaben und Weiterbildungen, die die Weiterentwicklung ihrer Kompetenzen fördern.	August/September
A	a.2: Netzwerke im kaufmännischen Bereich aufbauen und nutzen (LF3) <ul style="list-style-type: none"> a2.bs2a: Sie entwickeln und präsentieren eine Strategie, um das persönliche Netzwerk aufzubauen und zu pflegen. (K3) 	Kaufleute bauen ein berufsspezifisches Netzwerk auf und pflegen ihre Kontakte. Sie vernetzen sich mit anderen Berufspersonen dabei über verschiedene Kanäle (digital, persönlich, telefonisch). Kaufleute nutzen die Kontakte, um bei Fragen und Unklarheiten an relevante Informationen zu gelangen und sich für Aufgaben und Aufträge intern oder extern zu präsentieren.	November/Dezember
A	a.3: Kaufmännische Aufträge entgegennehmen und bearbeiten (LF1) <ul style="list-style-type: none"> a3.bs1a: Sie wenden zentrale Faktoren des Selbstmarketings an. (K3) a3.bs1b: Sie präsentieren ihre Kompetenzen auftragsbezogen und zielgerichtet. (K3) a3.bs1c: Sie bewerben sich adäquat auf eine neue Arbeitsstelle. (K5) a3.bs3a: Sie wenden gängige Instrumente zur Messung der Zufriedenheit der Auftraggebenden an. (K3) a3.bs4a: Sie schätzen die Fremdwahrnehmung ihrer Leistung ein und geben ihrem Umfeld eine adäquate Rückmeldung auf Inputs. (K4) 	Kaufleute vermarkten ihr Kompetenzprofil in inner- und ausserbetrieblichen Wettbewerbssituationen für kaufmännische Aufträge. Kaufleute erbringen berufsbezogene Dienstleistungen im Sinne der erteilten Aufträge. Sie überprüfen die Ausführung und Zufriedenheit der Auftraggebenden. Sie reflektieren den Erfolg, analysieren ihr Handeln und leiten Konsequenzen ab.	August/September

<p>A</p>	<p>a4: Als selbstverantwortliche Person in der Gesellschaft handeln (LF2)</p> <ul style="list-style-type: none"> • a4.bs4: Sie beurteilen verschiedene Wohnungsangebote aufgrund ihrer Bedürfnisse und finanziellen Möglichkeiten. (K3) • a4.bs9: Sie füllen ihre eigene Steuererklärung aus. (K3) • a4.bs10: Sie erläutern Entwicklungen der regionalen, nationalen und globalen Mobilität, deren Hauptursachen sowie Einflüsse der • Mobilität auf Natur, Mensch und Wirtschaft. (K2) • a4.bs11a: Sie analysieren, welchen Einfluss ihre Lebensgestaltung auf die Natur hat. (K4) • a4.bs11b: Sie entwickeln Massnahmen für persönliches ökologisches Handeln. (K4) • a4.bs11c: Sie analysieren, welchen Einfluss ihre Lebensführung auf gesellschaftliche Aspekte einer nachhaltigen Entwicklung hat. • (K4) • a4.bs11d: Sie untersuchen, welchen Einfluss ihr Konsumverhalten auf wirtschaftliche Aspekte einer nachhaltigen Entwicklung hat. • (K4) • a4.bs11e: Sie entwickeln Massnahmen für persönliches nachhaltiges Handeln in Bezug auf gesellschaftliche und/oder wirtschaftliche • Faktoren. (K4) • a4.bs11a: Sie analysieren, welchen Einfluss ihre Lebensgestaltung auf die Natur hat. (K4) • a4.bs12: Sie entwickeln ein Zukunftsszenario für ihr eigenes Leben. (K5) 	<p>Kaufleute agieren selbstverantwortlich in persönlichen und gesellschaftlichen Themenstellungen, welche sich aus Arbeits- und Wohnungsmarkt und in Geld-, Kredit-, Versicherungs-, Vorsorge- und Steuerfragen usw. ergeben.</p> <p>Sie planen ihr Handeln bei entsprechenden Themenstellungen bewusst und leiten daraus Schlussfolgerungen für sich und ihr Handeln als Kaufleute ab. Kaufleute bauen ihre digitale Identität bewusst auf und vergegenwärtigen die Wirkung in der Gesellschaft und im Betrieb, die damit erzielt wird.</p>	<p>Oktober/ November</p>
----------	--	--	--------------------------

<p>A</p>	<p>a5: Politische Themen und kulturelles Bewusstsein im Handeln einbeziehen (LF4)</p> <ul style="list-style-type: none"> • a5.bs1a: Sie skizzieren die Gliederung und den Aufbau der Rechtsordnung. (K2) • a5.bs1b: Sie erläutern die Bedeutung der Bundesverfassung und der Bundesgesetze in der Rechtsordnung. (K2) • a5.bs2a: Sie erläutern wichtige Grundsätze der schweizerischen Demokratie. (K2) • a5.bs2b: Sie beschreiben die Gewaltenteilung in der Schweiz sowie die Aufgaben von Legislative, Exekutive und Justiz auf Bundesebene. (K2) • a5.bs3: Sie erklären die Möglichkeiten zur aktiven Teilnahme am politischen Leben. (K2) 	<p>Kaufleute analysieren aktuelle politische Fragen und Themen und identifizieren die Interessen und Werte der Beteiligten. Sie entwickeln ihre Einstellungen und Werte, um sich ihren eigenen ethischen Bezugsrahmen zu schaffen. Durch ihr Verständnis der politischen Institutionen und Akteure auf nationaler Ebene üben sie ihre Rechte aus, nehmen an politischen Ereignissen teil und beziehen die relevanten politischen Fragen und Themen situativ und stufengerecht als Kaufleute in ihr Handeln ein. Kaufleute sind sich der gestalterischen und ästhetischen Welt bewusst und verstehen verschiedene kulturelle Ausdrucksmittel, -möglichkeiten und -formen. Sie entwickeln und erweitern ihre eigenen Gestaltungs- und Ausdrucksformen. Sie leiten daraus Schlussfolgerungen und Massnahmen für sich und ihr Handeln als Kaufleute (Kommunikation, Kundengespräche usw.) ab.</p>	<p>Januar – April</p>
----------	---	---	-----------------------

2 Übersicht Unterrichtsthemen HKB B

HKB	Handlungskompetenz	Beschreibung	Zeitperiode
B	<p>b.3 In wirtschaftlichen Fachdiskussionen mitdiskutieren (LF1)</p> <ul style="list-style-type: none"> • b3.bs1a: Sie beschreiben grundlegende gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge und Entwicklungen (volkswirtschaftliche Zusammenhänge, marktwirtschaftliche Prinzipien, konjunkturelle Entwicklung, Wirtschafts-, Geld- und Finanzpolitik, Sozial- und Arbeitsmarktpolitik). (K2) • b3.bs1b: Sie identifizieren in aktuellen wirtschaftlichen Fachthemen Aspekte und Themen der Ethik, Moral, Technologie, Ökologie, Nachhaltigkeit sowie des Rechts und bringen diese in wirtschaftliche Fachdiskussionen ein. (K3) • b3.bs4a: Sie beurteilen die Auswirkungen wirtschaftlicher und wirtschaftspolitischer Entwicklungen auf ein Unternehmen. (K4) 	<p>Kaufleute diskutieren wirtschaftliche Themen mit Kolleginnen und Kollegen im Betrieb. Sie bilden sich eine eigene Meinung und bringen sich aktiv ein, wobei sie im Rahmen der Möglichkeiten auch Themen der Ethik, Moral, Technologie, Ökologie, Nachhaltigkeit sowie des Rechts berücksichtigen. Bei Unklarheiten fragen sie nach oder recherchieren im Internet. Dabei hinterfragen sie die Seriosität und Qualität von Informationen aus Medien und anderen Informationsquellen auf Basis ihres Vorwissens.</p> <p>Kaufleute reflektieren aktuelle wirtschaftspolitische Entwicklungen im Zusammenhang mit dem Wirtschaftszweig bzw. dem Betrieb, in dem sie als Berufsperson tätig sind. Kaufleute erläutern die spezifische Interessenlage des Betriebs gegenüber verschiedenen Anspruchsgruppen.</p>	August – Mai

3 Übersicht Unterrichtsthemen HKB C

HKB	Handlungskompetenz	Beschreibung	Zeitperiode
C	Entwicklungen im Kommunikationsbereich recherchieren und Massnahmen ableiten (LF 1) <ul style="list-style-type: none"> c4.bs3a Sie analysieren ihre zielgruppengerechte Kommunikation und leiten Verbesserungsmassnahmen ab. (K4) c4.bs4a Sie recherchieren Entwicklungen im Kommunikationsbereich. (K3) 	Kaufleute kommunizieren gemäss dem Informations- und Kommunikationskonzept ihres Betriebs in ihrer regionalen Landessprache, in Englisch oder in einer zweiten Landessprache. Kaufleute informieren sich regelmässig über die Entwicklungen im Kommunikationsbereich (Mittel, Formen usw.). Sie erarbeiten Ideen, wie Neuerungen im Betrieb eingesetzt werden können. Sie führen entsprechende Testversuche durch, wobei sie die betrieblichen Vorgaben berücksichtigen. Sie planen Kommunikationsaktivitäten über verschiedene Kommunikationskanäle. Dabei berücksichtigen sie die Besonderheiten des jeweiligen Kanals (Häufigkeit, Sprache, formell/informell usw.) und dessen Wirkungsgrad (Anzahl erreichte Personen, Nutzen/Kosten usw.).	August – Mai

<p>C</p>	<p>c.6 Option «Finanzen»: Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen bearbeiten</p> <ul style="list-style-type: none"> • c6.bs1a Sie erläutern die grundlegenden Elemente und Zusammenhänge des Finanz- und Rechnungswesen (Bilanz, Erfolgsrechnung, Liquidität, Hilfsbücher Deckungsbeitragsrechnung und Betriebsabrechnungsbogen) unter Berücksichtigung der relevanten rechtlichen Vorgaben. (K2) • c6.bs1b Sie wenden die grundlegenden Elemente des Rechnungswesens (Erfolgsrechnung, Bilanz, Hilfsbücher, Deckungsbeitragsrechnung) an. (K3) • c6.bs1c Sie verbuchen Geschäftsfälle entsprechend den relevanten rechtlichen Vorgaben. (K3) • c6.bs2a Sie beschreiben die zentralen Merkmale einer Lohnbuchhaltung inklusive der Sozialabgaben korrekt. (K2) • c6.bs2b Sie erklären den Aufbau einer Lohnabrechnung und einer Lohndeklaration. (K2) • c6.bs3a Sie erläutern die grundlegenden Prinzipien beim Jahresabschluss im finanziellen Rechnungswesen. (K2) • c6.bs4a Sie ermitteln Abweichungen der Budget- von den effektiven Zahlen und interpretieren diese. (K4) 	<p>Kaufleute führen die Hilfsbücher (Kreditoren, Debitoren usw.), verbuchen Geschäftsfälle und legen entsprechende Belege ab. Dabei berücksichtigen sie die betrieblichen sowie die rechtlichen Vorgaben.</p> <p>Kaufleute führen die Lohnbuchhaltung. Sie informieren Mitarbeitende über die entsprechenden rechtlichen und betrieblichen Vorgaben und geben diesbezüglich kompetent Auskunft.</p> <p>Kaufleute führen Aufgaben und Aufträge bei der Erstellung des Jahresabschlusses aus.</p> <p>Kaufleute arbeiten mit Budgetzielen und erkennen rechtzeitig, wenn Budgetziele überschritten sind. Überschreitungen, Fehler und Ungereimtheiten melden sie zeitnah den zuständigen Stellen.</p>	<p>August – Mai</p>
----------	--	--	---------------------

4 Übersicht Unterrichtsthemen HKB D

HKB	Handlungskompetenz	Beschreibung	Zeitperiode
D	<p>d.5 Option «Kommunikation in der Landessprache»: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Landessprache gestalten</p> <ul style="list-style-type: none"> d5.bs1a Sie wenden Small Talk-Techniken an. (K3) d5.bs1b Sie prüfen die Angemessenheit der Inhalte und die Qualität des Small Talks. (K3) d5.bs2a Sie wenden die wichtigsten Punkte bei der schriftlichen Kommunikation mit anspruchsvollen Kund/innen und Lieferant/innen an. (K3) d5.bs2b Sie führen anspruchsvolle Beratungs- und Verhandlungsgespräche durch. (K3) d5.bs4a Sie erklären das Modell der Eskalationsstufen eines Konflikts. (K2) d5.bs4b Sie wenden Konfliktlösungstechniken an. (K3) d5.bs5a Sie führen anspruchsvolle Konflikt- und Reklamationsgespräche durch. (K3) d5.bs6a Sie analysieren anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche und leiten Optimierungen für zukünftige Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche ab. (K4) 	<p>Kaufleute führen komplexe Beratungs- und Verkaufsgespräche sowie Verhandlungen auf verschiedenen Kanälen differenziert durch und drücken sich fachgerecht in der regionalen Landessprache aus. Sie wenden das Fachvokabular zielgruppenorientiert an.</p> <p>Kaufleute zeigen eine grundlegende Rhetorik in der Lösungsfindung von komplexen Gesprächen. Sie interagieren mit anspruchsvollen Kunden/Lieferanten situationgerecht sowohl im Small Talk als auch im Beratungsgespräch oder in Verhandlungen.</p>	August – Mai

<p>D</p>	<p>d.6 Option «Kommunikation in der Fremdsprache»: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Fremdsprache gestalten</p> <ul style="list-style-type: none"> • d6.bs1a Sie wenden Small Talk-Techniken an. (K3) • d6.bs1b Sie prüfen die Angemessenheit der Inhalte und die Qualität des Small Talks. (K3) • d6.bs2a Sie wenden die wichtigsten Punkte bei der schriftlichen Kommunikation mit anspruchsvollen Kund/innen und Lieferant/innen an. (K3) • d6.bs2b Sie führen anspruchsvolle Beratungs- und Verhandlungsgespräche durch. (K3) • d6.bs2c Sie kommunizieren sowohl in der regionalen Landessprache als auch in Englisch oder in einer zweiten Landessprache. (K3) • d6.bs4a Sie erklären das Modell der Eskalationsstufen eines Konflikts. (K2) • d6.bs4b Sie wenden Konfliktlösungstechniken an. (K3) • d6.bs5a Sie führen anspruchsvolle Konflikt- und Reklamationsgespräche durch. (K3) • d6.bs6a Sie analysieren anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche und leiten Optimierungen für zukünftige Beratungs-, Verkaufs und Verhandlungsgespräche ab. (K4) 	<p>Kaufleute führen komplexe Beratungs- und Verkaufsgespräche sowie Verhandlungen auf verschiedenen Kanälen differenziert durch und drücken sich fachgerecht in Englisch oder in einer zweiten Landessprache aus. Sie wenden das Fachvokabular zielgruppenorientiert an. Kaufleute zeigen eine grundlegende Rhetorik in der Lösungsfindung von komplexen Gesprächen. Sie interagieren mit anspruchsvollen Kunden/Lieferanten situationsgerecht sowohl im Small Talk als auch im Beratungsgespräch oder in Verhandlungen.</p>	<p>August – Mai</p>
----------	---	--	---------------------

5 Übersicht Unterrichtsthemen HKB E

HKB	Handlungskompetenz	Beschreibung	Zeitperiode
E	<p>e.5 Option Technologie: Technologien im kaufmännischen Bereich einrichten und betreuen</p> <ul style="list-style-type: none"> e5.bs1a Sie erstellen Strukturen für Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme. (K3) e5.bs2a Sie bauen Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme (CMS) auf und pflegen sie. (K3) e5.bs3a Sie beantworten anspruchsvolle Fragen zur Anwendung von gängigen Anwendungsprogrammen sowie von Datenbanken und Inhaltsverwaltungssystemen im Rahmen des First-Level-Supports. (K3) e5.bs4a Sie erläutern die grundlegende Logik von Programmiersprachen. (K2) e5.bs5a Sie erläutern qualitative und quantitative Kriterien für die Auswahl von Technologien im kaufmännischen Bereich. (K2) e5.bs5b Sie vergleichen verschiedene Angebote für die Anschaffung und Anpassung von technologischen Infrastrukturen im kaufmännischen Bereich und leiten Empfehlungen ab. (K4) 	<p>Kaufleute bilden nach Vorgaben und Anweisungen Strukturen in Inhaltsverwaltungs- oder Datenbanksystemen. Dabei arbeiten sie mit den entsprechenden Fachverantwortlichen zusammen.</p> <p>Kaufleute betreuen die Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme ihres Arbeitsbereichs. Sie konfigurieren diese so, dass sie den Ansprüchen des Betriebs entsprechen. Sie beantworten Fragen der Mitarbeitenden und unterstützen sie bei Schwierigkeiten.</p> <p>Kaufleute beantworten Fragen zur Anwendung der branchen- und betriebspezifischen Software. Sie leisten für die Soft- und Hardware ihres Betriebs/Arbeitsbereichs den ersten Support bei Fragen oder Problemen und beheben kleinere Probleme. Bei der Anpassung oder Neuanschaffung technischer Infrastruktur schätzen sie die Qualität der verschiedenen Angebote ein und geben Empfehlungen ab.</p>	August – Februar

E	<p>e.6 Option Technologie: Grosse Datenmengen im Unternehmen auftragsbezogen auswerten</p> <ul style="list-style-type: none"> • e6.bs1a Sie wenden die Vorgehensschritte bei Erfassung, Verarbeitung und Analyse von Daten an. (K3) • e6.bs1b Sie werten grosse Datenmengen aus. (K3) • e6.bs1c Sie wenden fortgeschrittene Strategien für die Informationssuche im Internet an. (K3) • e6.bs2a Sie suchen und filtern relevante Informationen aus grossen Datenmengen. (K4) • e6.bs3a Sie präsentieren Datenauswertungen adressatengerecht mit geeigneten Hilfsmitteln und Programmen. (K3) • e6.bs4a Sie analysieren die Ergebnisse ihrer Recherche und leiten Schlussfolgerungen ab. (K5) 	<p>Kaufleute werten grosse Datensätze aus unterschiedlichen Quellen auftragsbezogen aus. Sie filtern und suchen relevante Informationen aus grossen Datenmengen heraus. Dafür nutzen sie entsprechende Auswertungsprogramme. Kaufleute stellen auftrags- und themenbezogen Datenauswertungen korrekt und nachvollziehbar dar. Sie verweisen auf Grenzen, Lücken oder Schwierigkeiten und schätzen deren Auswirkungen auf das Ergebnis ein.</p>	März – Mai
---	--	--	------------