

Detailhandelsberufe Automobil Sales und Automobil After-Sales

Sich im Neuland zurechtfinden

Seit diesem Sommer werden Lernende in einigen Betrieben in den neuen Grundbildungen der Detailhandelsberufe Automobil Sales und Automobil After-Sales ausgebildet. Um sich als Berufsbildner/-in eine Übersicht über die damit einhergehenden Pflichten zu verschaffen, bietet der AGVS auch 2023 wieder einen Einführungskurs an. Inwiefern dieser im Ausbildungsalltag hilft, wissen jene, die den Kurs besucht haben. **Cynthia Mira**



Andreas Billeter, Inhaber der Beratungsfirma ABC-Bildungsmanagement

Die meisten Fragen, die Referent Andreas Billeter, Inhaber der Beratungsfirma ABC-Bildungsmanagement, in seinen Schulungen zu den revidierten Grundbildungen im Detailhandel beantwortet, betreffen die neue Ausbildungsrichtung Automobil Sales. Das erstaunt nicht, ist dies doch im Gegensatz zum Lehrgang After-Sales ein komplett neuer Bildungsweg. «Man betritt Neuland, die Betriebe haben damit noch keinerlei Erfahrung», sagt Billeter. Es gebe deshalb auch Teilnehmende, die den AGVS-Kurs präventiv absolvierten. «Sie planen erst noch, Lernende im neuen Lehrgang auszubilden, wollen sich aber jetzt mit den Änderungen auseinandersetzen.» Das sei auch zu empfehlen, schliesslich müsse man wissen, welche Neuerungen mit der neuen Bildungsverordnung (BiVo 2022) einhergehen und was diese konkret bedeuten.

«Man sollte die Schulung unbedingt besuchen», findet auch Marc Stettler, Verkaufsleiter Emil Frey AG im Autocenter Safenwil AG. Er bildet seit August eine Lernende in der Fachrichtung Sales aus und hat die Schulung bereits hinter sich. Zudem werden noch drei weitere Lernende im Bereich After-Sales ausgebildet. Für ihn sei das Wertvollste die Präsentation des digitalen Arbeitsinstruments Konvink gewesen. Die Dachorganisation für Berufe im Detailhandel, Bildung Detailhandel Schweiz (BDS), entwickelte diese neue, branchenübergreifende, dreisprachige Lernplattform. Alle angehenden Detailhandelsfachleute, die 2022 mit einer Lehre starteten, arbeiten in der Schule und im Betrieb mit diesem Instrument. «Es ist wirklich ein cooles Tool, das die Bedürfnisse der Jungen abholt. Die Möglichkeiten sind vielfältig

und richtig eingesetzt, kann es eine wirkliche Hilfe beim Lernen sein», sagt Stettler. Natürlich gebe es aber Beispiele, die auf die Automobilbranche spezifisch adaptiert werden müssten. Das sei die Erfahrung, die er im Alltag mache.

Konvink ist in seiner Handhabung eigentlich selbsterklärend. Aber: «Es ist sehr zeitaufwendig, sich alles selbst beizubringen», betont Billeter. Zudem müsse man die Zusammenhänge verstehen. «Viele Teilnehmende wünschen sich nach dem Kurs gleich ein Vertiefungsmodul zur



Für die Umsetzung der neuen
Bildungsverordnung (BiVo 2022) sind
die Berufsbildner/-innen respektive
Praxisbildner/-innen zuständig. Die
Ausbildungsverantwortliche sind
von Gesetzes wegen verpflichtet, die
Inhalte der neuen Verordnung korrekt
umzusetzen. Foto: AGVS-Medien



Plattform.» Dazu gebe es aber die eigenen Supportlinie von Konvink
selbst. «Unser Ziel ist die Einführung», so der Bildungsexperte. Dazu
gehört auch die Erfüllung weiterer Lernziele. Zum Beispiel vermittelt er
den Teilnehmenden, was mit handlungskompetenzorientiertem Lern-
verhalten, dem Kern der neuen Lernstrategie, gemeint ist. «In unserem
dualen Bildungssystem haben wir die Idee hinter dieser Lernstrategie

Fortsetzung Seite 58

SIEMENS

Siemens – Treiber der eMobility

Die Entwicklung bei Elektrofahrzeugen, bei der Ladeinfrastruktur und im Energiemanagement verändert die Welt der Mobilität von Menschen und Gütern, wie wir sie kennen. Siemens ist wichtiger Treiber dieser Veränderung und verbessert gemeinsam mit seinen Kunden die Antriebstechnik und Ladelösungen für eine nachhaltige Zukunft der eMobility.

[siemens.ch/e-mobility](https://www.siemens.ch/e-mobility)

