



Auto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile

Informationsveranstaltung AGVS Detailhandelsberufe ab 2022

Online (Teams)

Ziele dieser Informationsveranstaltung

Sie...

...bekommen einen Überblick über das Projekt Verkauf 2022+

...verstehen, was die Änderungen für die Automobil-Branche bedeutet

...wissen, wo Sie benötigte Informationen und Dokumente finden

...sind im Besitz der Kontakte, falls Sie Fragen haben

...kennen die nächsten Schritte, wenn Sie ab 2022 Lernende ausbilden wollen

...haben die Möglichkeit, Ihre Fragen zu stellen

Wir stellen uns vor...

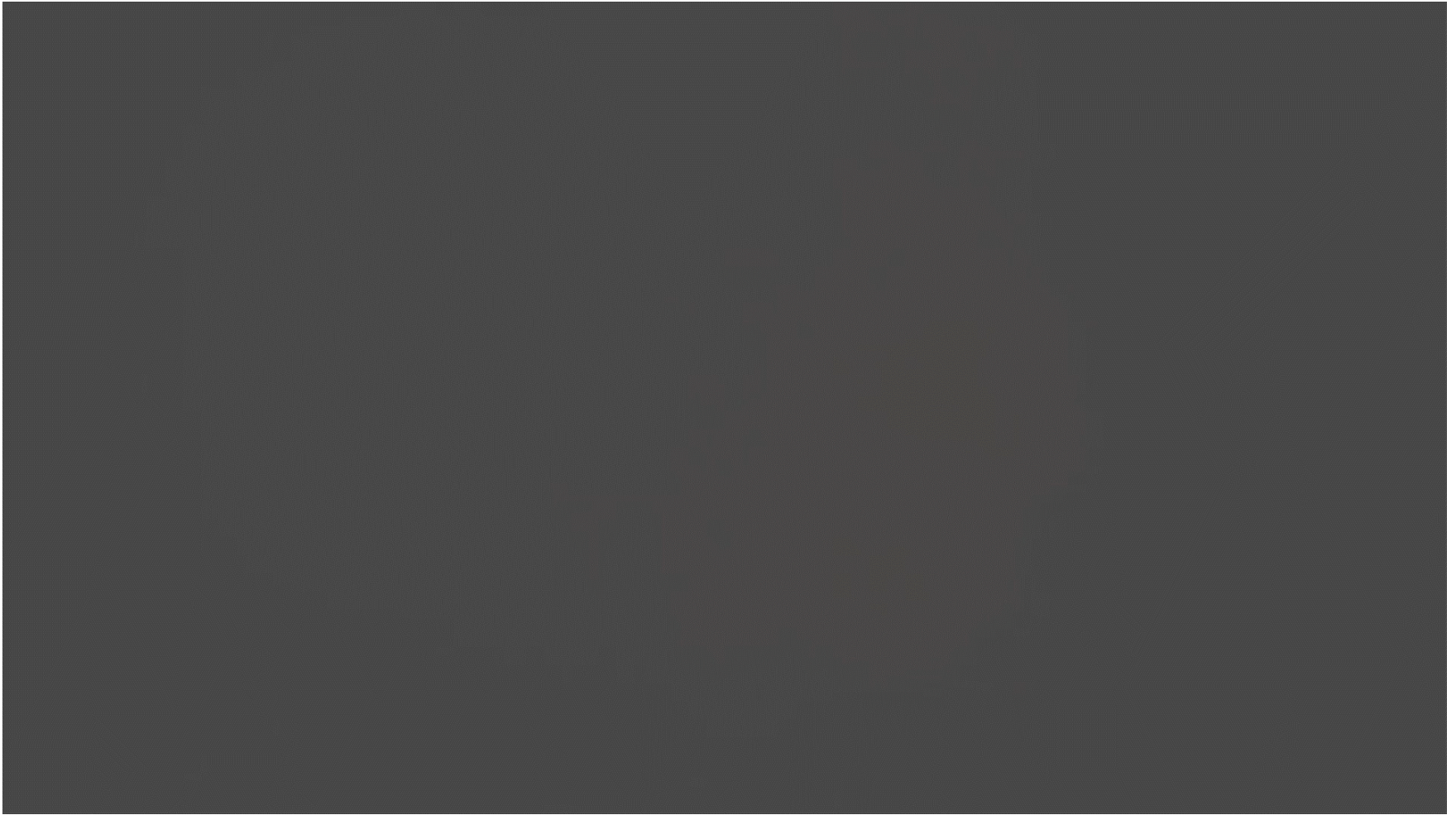


Andreas Billeter
Präsident Kommission Detailhandel



Olivier Maeder
Leiter Bildung AGVS

Intro: Die Detailhändler*innen der Zukunft



Das Projekt Verkauf 2022+

Entwurf vom 17.08.2020 (Anpassungen nach der Anhörung des SBFI bleiben vorbehalten)

Verordnung des SBFI über die berufliche Grundbildung

Detailhandelsassistentin/Detailhandelsassistent mit eidgenössischem Berufsattest (EBA)

vom ...

[Berufsnummer]	Detailhandelsassistentin EBA / Detailhandelsassistent EBA Assistante du commerce de détail AFP / Assistant du commerce de détail AFP Assistente del commercio al dettaglio CFP
----------------	--

Das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI), gestützt auf Artikel 19 des Berufsbildungsgesetzes vom 13. Dezember 2002¹, auf Artikel 12 der Berufsbildungsverordnung vom 19. November 2003² (BBV) und auf Artikel 4 Absatz 4 der Jugendarbeitsschutzverordnung vom 28. September 2007³ (ArGV 5),
verordnet:

1. Abschnitt: Gegenstand, Ausbildungs- und Prüfungsbranchen und Dauer

Art. 1 Berufsbild

Detailhandelsassistentinnen und Detailhandelsassistenten auf Stufe EBA beherrschen namentlich die folgenden Tätigkeiten und zeichnen sich durch folgende Kenntnisse, Fähigkeiten und Haltungen aus:

¹ SR 412.10
² SR 412.101
³ SR 822.115



Entwurf vom 01.09.2020 (Anpassungen nach der Anhörung des SBFI bleiben vorbehalten)

Bildungsplan

zur Verordnung des SBFI vom [Erfassdatum der BVo neu] über die berufliche Grundbildung für

Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ)

vom [Erstell- bzw. Unterschriftsdatum des Bildungsplan, vgl. S. 10 dieses Dokuments]

Berufsnummer [Zahl]

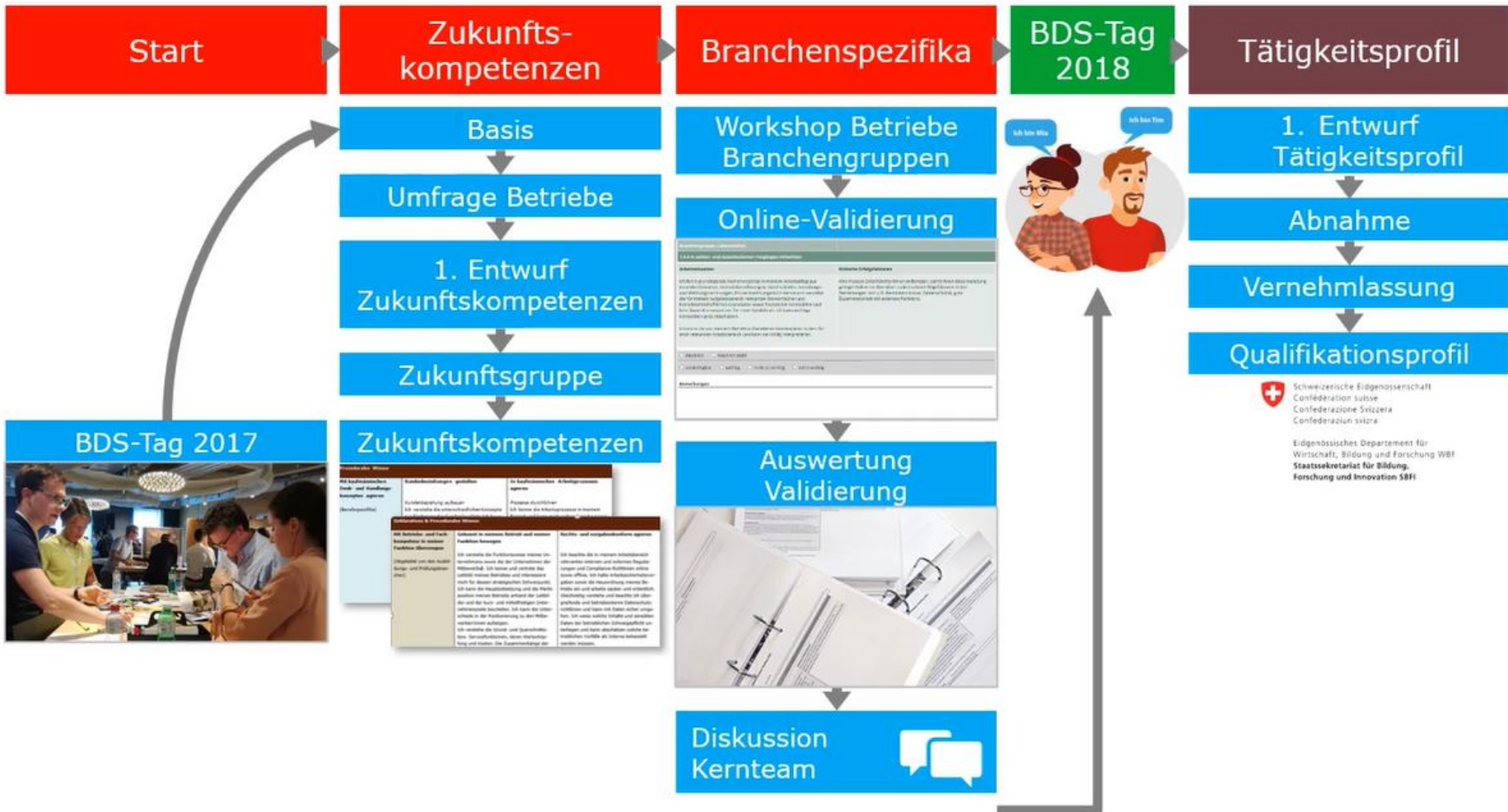


Grundbildung im Detailhandel

Nationaler Lehrplan
ALLGEMEINBILDUNG

Detailhandelsfachleute EFZ

Die Ereignislandkarten



Die Ereignislandkarten



Welche Kompetenzen brauchen die Detailhandelsfachleute von morgen?



Anstelle von Leistungszielen werden **KOMPETENZEN** mittels **PRAXISAUFTRÄGEN** erarbeitet.

Die neuen Handlungskompetenzen der Detailhandelsfachleute EFZ

Handlungskompetenzbereiche		Berufliche Handlungskompetenzen					
		1	2	3	4	5	6
A	Gestalten von Kundenbeziehungen	a1: Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten	a2: Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren	a3: Verkaufsgespräch abschliessen und nachbearbeiten	a4: Kundenanfragen im Detailhandel auf verschiedenen Kanälen bearbeiten	a5: Kundenbindung für den Detailhandel über unterschiedliche Kanäle aufbauen und pflegen	a6: In anspruchsvollen Kundensituationen im Detailhandel kommunizieren in anspruchsvollen Kundensituationen im Detailhandel kommunizieren
B	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen	b1: Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess umsetzen	b2: Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren	b3: Betriebsrelevante Kennzahlen, Kundendaten und Informationen bearbeiten			
C	Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen	c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren	c2: Produkte der eigenen Branche bearbeiten und Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen	c3: Aktuelle Entwicklungen in der eigenen Branche erkennen und in den Arbeitsalltag integrieren			
D	Interagieren im Betrieb und in der Branche	d1: Informationsfluss im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen	d2: Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten	d3: Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und neue Aufgaben übernehmen	d4: Eigene Arbeiten im Detailhandel organisieren und koordinieren	d5: Teilaufgaben im eigenen Verantwortungsbereich delegieren	
E	Gestalten von Einkaufserlebnissen	e1: Anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche im Detailhandel führen	e2: Produkte- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten im Detailhandel gestalten	e3: Kundenanlässe und Verkaufspromotionen mitgestalten			
F	Betreuen von Online-Shops	f1: Artikeldaten für den Online-Shop pflegen	f2: Daten zu Onlineverkäufen und Kundenverhalten auswerten	f3: Warenpräsentation und Abläufe im Online-Shop betreuen			

Schwerpunkte

Die Schwerpunkte müssen bei der Lehrvertragsunterzeichnung gewählt werden!

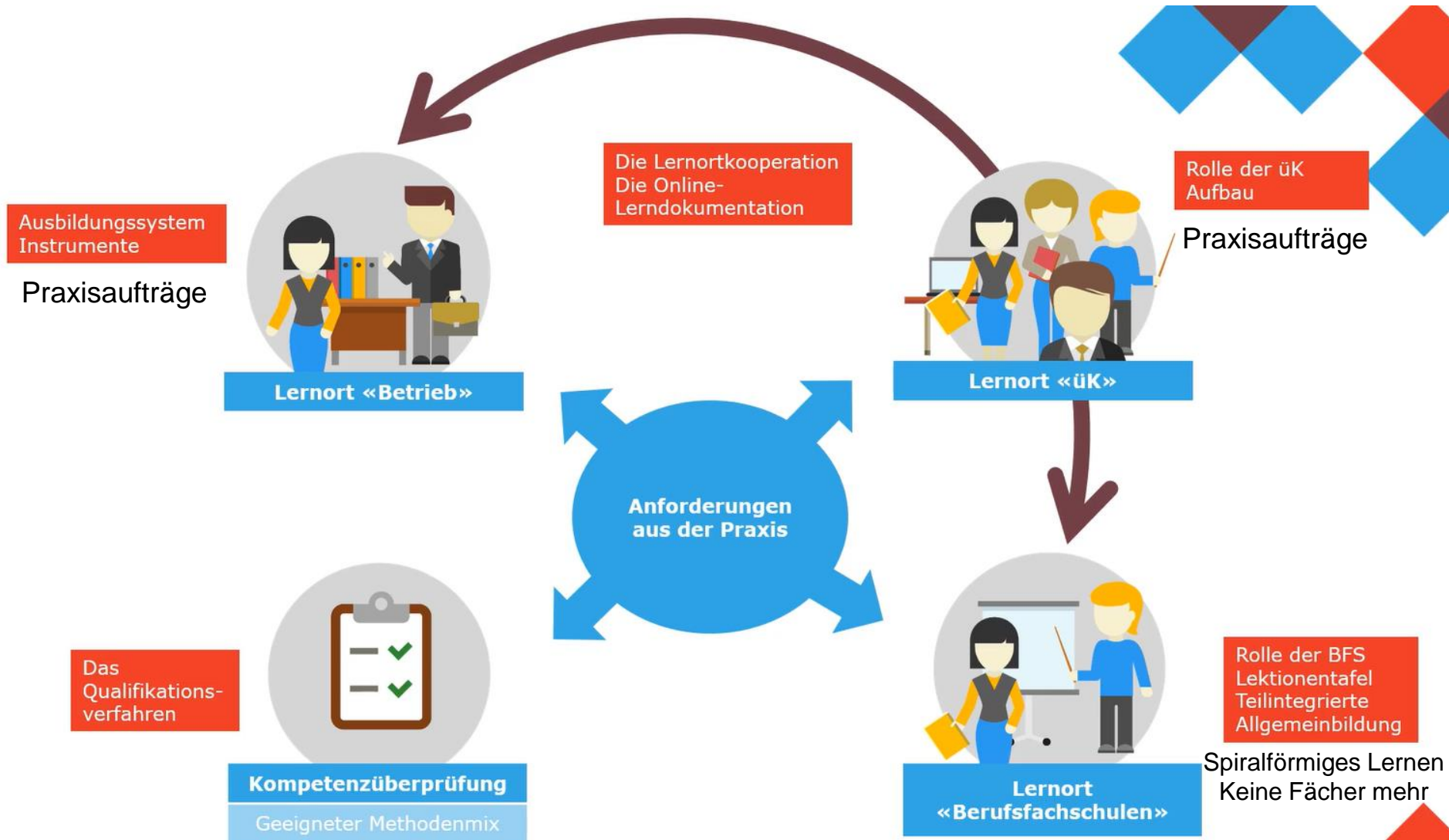
oder

Die neuen Handlungskompetenzen der Detailhandelsassistenten EBA

Handlungskompetenzbereiche		Berufliche Handlungskompetenzen					
		1	2	3	4	5	6
A	Gestalten von Kundenbeziehungen	a1: Ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten	a2: Kundenbedürfnis im Detailhandel analysieren und Lösungen präsentieren	a3: Verkaufsgespräche abschliessen und nachbearbeiten	a4: Kundenanfragen im Detailhandel auf verschiedenen Kanälen bearbeiten		
B	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen	b1: Aufgaben im Warenbewirtschaftungsprozess unter Anleitung umsetzen	b2: Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel unter Anleitung kundenorientiert präsentieren	b3: Betriebsrelevante Kundendaten und Informationen unter Anleitung nutzen			
C	Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen	c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren	c2: Produkte der eigenen Branche bearbeiten und Dienstleistungen der eigenen Branche kundenorientiert bereitstellen	c3: Aktuelle Entwicklungen in der eigenen Branche erkennen und unter Anleitung in den Arbeitsalltag integrieren			
D	Interagieren im Betrieb und in der Branche	d1: Informationsfluss im Detailhandel auf allen Kanälen sicherstellen	d2: Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams im Detailhandel gestalten	d3: Betriebliche Entwicklungen im Detailhandel erkennen und unter Anleitung neue Aufgaben übernehmen	d4: Eigene Arbeiten im Detailhandel unter Anleitung organisieren		

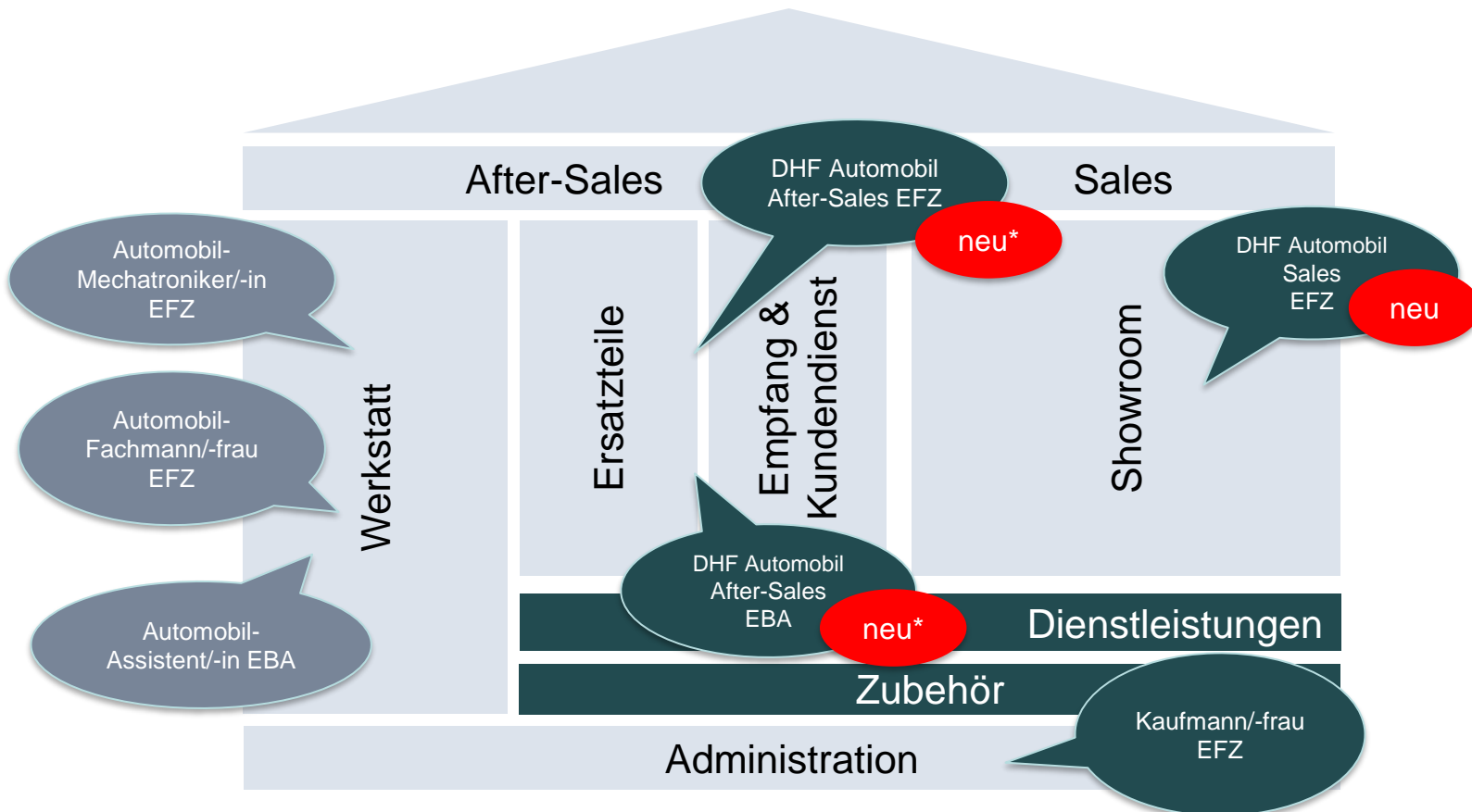
- Die gleichen Grundkompetenzen wie bei den EFZ-Berufen
- Reduzierte Anzahl Handlungskompetenzen
- Reduzierte Komplexität
- Keine Schwerpunkte

Die Lernortkooperation – die Frage nach dem «wie»?



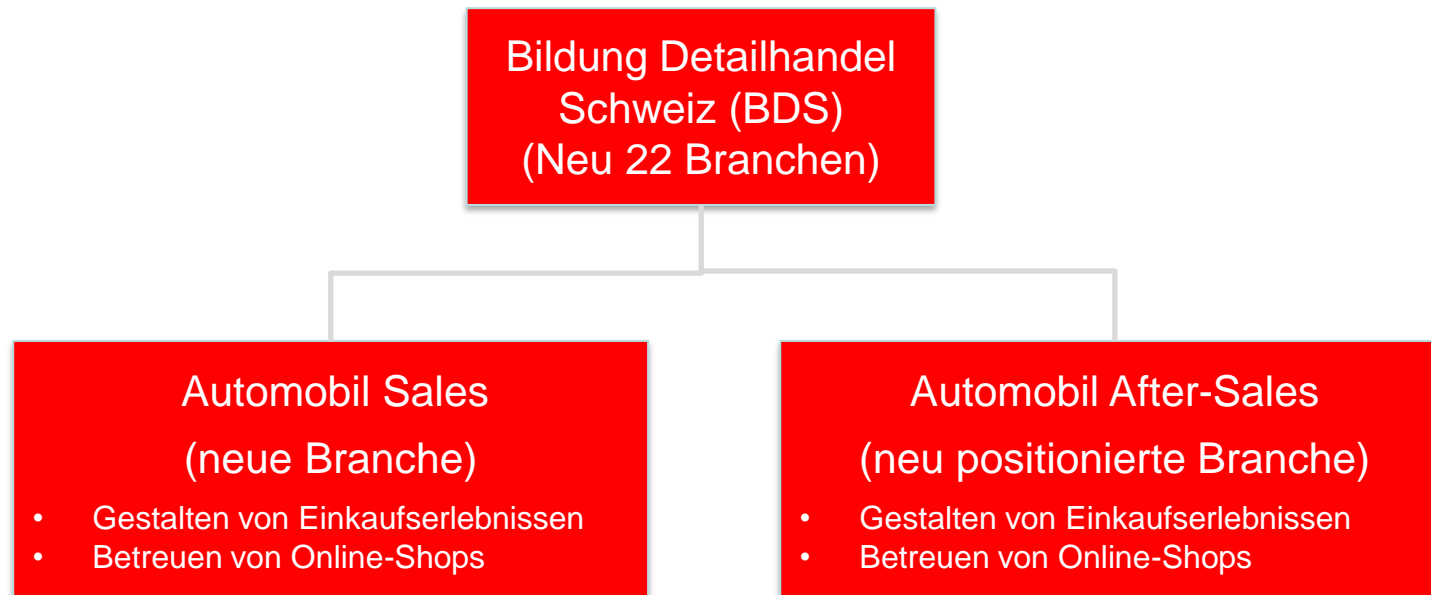
Der Praxisauftrag

Was bedeutet dies für unsere Branche?



neu* = neu positioniert

Was bedeutet dies für unsere Branche?



Wichtigste Änderungen kurz und kompakt

- Es gibt keine allgemeine Branchenkunde (ABK) mehr
- Neu: 14 statt 10 üK-Tage (EFZ)
- Neu: 10 statt 8 üK-Tage (EBA)
- Praktische Prüfung wird zur Fall-Note
- Neues Lernmedium mit digitaler Lerndokumentation (Lernende brauchen einen Laptop!)
- Das Führen von anspruchsvollen Kunden- und Verkaufsgesprächen gehört bei beiden Branchen zu den geforderten Kompetenzen
- Alle Betriebe müssen auf Lehrbeginn 2022 für beide Branchen neue Ausbildungsbewilligungen bei den Kantonen einholen

Was bedeutet dies für unsere Branche?

Automobil Sales



Handlungskompetenzbereiche:

- A Gestalten von Kundenbeziehungen
- B Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen
- C Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen
- D Interagieren im Betrieb und in der Branche
- E Gestalten von Einkaufserlebnissen*
oder
- F Betreuen von Online-Shops**

Automobil After-Sales



3 JAHRE LEHRZEIT

1 BIS 2 TAGE BERUFSFACHSCHULE PRO WOCHE

14 TAGE ÜBERBETRIEBLICHE KURSE WÄHREND DER GRUNDBILDUNG

6 HANDLUNGSKOMPETENZBEREICHE

*üK's werden vom AGVS durchgeführt

**4 üK Tage werden von BDS durchgeführt

Detailhandelsfachmann/-frau EFZ Automobil Sales

- **Beraten** und **bedienen** im Showroom, am Telefon und online.
- **Gestalten** ein attraktives Kundenerlebnis beim Verkauf von Fahrzeugen oder anderen Mobilitätsdienstleistungen.
- Zeigen den **Nutzen**, die **Varianten** und die **Optionen** eines Fahrzeuges oder einer Mobilitätsdienstleistung auf.
- **Erörtern** Vor- und Nachteile der verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten
- **Koordinieren** den Fahrzeugbeschaffungsprozess
- **Kalkulieren** Verkaufspreise und **erstellen** Ankaufs- und Eintauschangebote



Detailhandelsfachmann/-frau EFZ Automobil After-Sales



- **Beraten** und **bedienen** telefonisch, online oder im persönlichen Kontakt im Verkauf des Autoersatzteildienstes, im Zubehörbereich und im Kundendienst.
- **Recherchieren, präsentieren und bestellen** Autoersatzteile sowie Zubehör und weitere Dienstleistungen
- **Präsentieren** Produkte und Dienstleistungen attraktiv
- **Behandeln** Rücknahmen und Garantiefälle professionell
- **Gestalten** Verkaufspromotionen und saisonale Ausstellungen mit
- **Überwachen** den Warenbewirtschaftungsprozess von der Bestellung bis zur Ablieferung

Wo finde ich die wichtigsten Informationen zum Projekt?

Online:

www.bds-fcs.ch

www.autoberufe.ch

www.agvs-upsa.ch

www.sbf.admin.ch

Persönlich:



Mail: brigitte.hostettler@agvs-upsa.ch
Tel.: +41 31 307 15 28



Mail: olivier.maeder@agvs-upsa.ch
Tel.: +41 31 307 15 15

Was muss ein Betrieb tun, wenn er sich entscheidet, Lernende auszubilden?

Administrativ


- Neue Bildungsbewilligung beim Kanton beantragen (Sales & After Sales)
- Mindestsortimentsliste beachten
- Lizenz für Lernmedium Konvink beantragen

Personell

- Schulung BDS Info Hub 2 (ca. 120 Minuten)
- AGVS Branchenschulungen für Berufsbildner*innen (1 Tag)


<https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy>


Das neue Lernmedium mit digitaler Lerndokumentation (Lernende)


Übersicht 

Was finden Sie hier? – Lernende EFZ

Wie kann dich diese Lernumgebung auf dem Weg durch deine Grundbildung unterstützen? Hier erfährst du es! Nutze die Übersichtsgrafik, um dir einen ersten Überblick über die Umgebung zu verschaffen, und erfahre Schritt für Schritt, wie du Konvink gewinnbringend für deine Grundbildung...


Zum Inhalt 




Lerndokumentation 

Online-Lerndokumentation

Deine Online-Lerndokumentation hilft dir deinen Lernprozess während deiner gesamten Grundbildung zu planen und umzusetzen. Hier dokumentierst und reflektierst du die Umsetzung deiner Praxisaufträge, schätzt deine Kompetenzen ein, sammelst Hilfsmittel und Ressourcen aus den Lernorten Betrieb, Berufsfachschule und überbetrieblicher Kurs und legst so nach und...

Zum Inhalt 



Das neue Lernmedium mit digitaler Lerndokumentation (Berufsbildner*innen)



Hoch



Home



Lesemodus

Übersicht



Für Berufsbildner/innen

Sie bilden als Berufsbildner/in den Nachwuchs in Ihrer Branche aus. Eine spannende und herausfordernde Aufgabe, bei der Sie diese digitale Arbeitsumgebung zielgerichtet unterstützt. Schmökern Sie durch Grundlagendokumente, tauschen Sie sich mit anderen Berufsbildner/innen aus und repetieren Sie in kurzen Tutorials und Praxishilfen die wichtigsten Grundlagen zur Ausbildung von Lernenden im Betrieb.



Hilfsmittel



Tutorials

Wie geht das nun genau? Hier finden Sie Tutorials und Hilfsmittel, die Ihnen die Umsetzung Ihrer Aufgaben kurz und bündig aufzeigen.



Hilfsmittel



Fit für die Aufgabe

Sie sind Berufsbildner/in und sorgen somit dafür, dass es in Ihrem Beruf motivierten und kompetenten Nachwuchs gibt. Nutzen Sie diese Box als Hilfsmittel für diese spannende und abwechslungsreiche Aufgabe: Klicken Sie sich durch das Schaubild, schmökern Sie durch Tipps und Anregungen und holen Sie sich praktische Hilfsmittel für Ihren Ausbildungsalltag.

[Zum Inhalt](#)


Open-Space



Herzlichen Dank für Ihr Engagement



**AUTO-
BERUFE
HABEN
ZUKUNFT**

 **AGVS | UPSA**
Auto Gewerbe Verband Schweiz



4000 AGVS-Garagen brauchen dich. www.autoberufe.ch