

Informationsveranstaltung für Berufsbildner/innen im Detailhandel



SERVICE FASHION & STYLE

Nationales Bildungszentrum Detailhandel SFS AG
Centre de formation national pour le Commerce de détail
Centro di formazione Nazionale per il Commercio al dettaglio

 **smfv | asna | asdm**

Schweizerischer Möbelfachverband
Association suisse du négoce de l'ameublement
Associazione svizzera del mobile



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Parfümerie
Branche pour la formation et les examens parfumerie
Settore di formazione esame profumeria



schuhschweiz Bildungs-GmbH
chaussuresuisse formation Sàrl
scarpasvizzera formazione S.r.l.



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Textil
Branche de formation et d'examens textile
Ramo di formazione e d'esame tessile



VSGU-ASHB

Verband Schweizer Goldschmiede-
und Uhrenfachgeschäfte (VSGU)
Association Suisse des maisons spécialisées
en Horlogerie et Bijouterie (ASHB)
www.vsgu-ashb.ch

Inhalt

- ▶ Begrüssung
- ▶ Allgemeine Informationen
- ▶ Qualifikationsverfahren (QV) 2025 EBA
- ▶ Qualifikationsverfahren (QV) 2025 EFZ
- ▶ Unterstützung QV
- ▶ Fragen

Abkürzungen

- ▶ A+P Ausbildungs- und Prüfungsbranche
- ▶ BBK Berufsbildungskommission
- ▶ BDS Bildung Detailhandel Schweiz
- ▶ B+Q Berufsentwicklung und Qualität
- ▶ EHB Eidgenössisches Institut für Berufsbildung
- ▶ FK Fachkommission
- ▶ FakoPP Fachkommission Praktische Prüfungen
- ▶ HKB Handlungskompetenzbereich
- ▶ PA Praktische Arbeiten
- ▶ QSK Qualitätssicherungskommission
- ▶ QV Qualifikationsverfahren
- ▶ OdA Organisation der Arbeitswelt
- ▶ SBFI Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation
- ▶ üK überbetriebliche Kurse

Allgemeine Informationen

5 Branchen - 1 Veranstaltung

- ▶ Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) Möbel (SMFV)
- ▶ Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) Parfumerie
- ▶ Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) Schuhe (schuhschweiz)
- ▶ Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) Textil
- ▶ Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) Schmuck-Edelsteine-Uhren (VSGU)

**1 von 3 Verbundpartnern
Heute geht es um Ihre Branche**

Der Aufbau im Überblick 1. und 2. Lehrjahr

üK 1A <Basisblock 1>, HKB C 2 Tage, 1. Lehrjahr

- ▶ Verschiedene Lernfelder (Themen)
(Siehe Lernzielkatalog auf der jeweiligen Branchen-Webseite)

üK 1B <Basisblock 2>, HKB C 4 Tage, 1. Lehrjahr

- ▶ Verschiedene Lernfelder (Themen)
(Siehe Lernzielkatalog auf der jeweiligen Branchen-Webseite)

üK 2 <Vertiefung / Basisblock 3>, HKB C 4 Tage, 2. Lehrjahr

- ▶ Verschiedene Lernfelder (Themen)
(Siehe Lernzielkatalog auf der jeweiligen Branchen-Webseite)

Der Aufbau im Überblick 3. Lehrjahr

üK 3 <Gestalten von Einkaufserlebnissen>, HKB E 4 Tage, 3. Lehrjahr

- ▶ Anspruchsvolle Kunden- und Verkaufsgespräche führen
- ▶ Produkte- und Dienstleistungsorientierte Erlebnisswelten gestalten
- ▶ Kundenanlässe und Verkaufspromotionen mitgestalten

üK 3 <Betreuen von Online-Shops>, HKB F 4 Tage, 3. Lehrjahr

Organisation BDS
+ QV-Protokolle

Der Aufbau im Überblick 3. Lehrjahr

3

Lernziele für die überbetrieblichen Kurse (Handlungskompetenzbereich E)

Lernfeld 25: Hervorheben des Kundennutzens

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b; e1.ük1c; e1.ük5a

Lernziel 25.1: Sie berücksichtigen in einer anspruchsvollen Beispielsituation wie Reklamationen, Reparaturen oder Retouren die branchenspezifischen Besonderheiten sowie gesetzlichen Richtlinien zur Entsorgung von Retourprodukten umfassend. (K3)

Lernziel 25.2: Sie leiten anhand eines Beispiels für ein Verkaufsgespräch die branchenspezifischen Besonderheiten und Unterschiede ab. (K4)

Lernziel 25.3: Sie präsentieren anhand eines Beispiels für ein anspruchsvolles Verkaufsgespräch produkt- und dienstleistungsorientierte Lösungen überzeugend. (K3)

Lernziel 25.4: Sie führen anspruchsvolle Abklärungen und Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen unter Nutzung der branchenspezifischen Informationsquellen erfolgreich durch. (K3)

Lernfeld 26: Gesprächstechniken und Verkaufspsychologie

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b

Lernziel 26.1: Sie bestimmen anhand von Rollenspielen die verschiedenen Kundentypen nach Lebensabschnitten und Bedürfnissen (K4)

Lernziel 26.2: Sie wenden in Übungsbeispielen zu anspruchsvollen Kundengesprächen die korrekten Gesprächstechniken an. (K3)

Lernziel 26.3: Sie zeigen anhand eines Übungsbeispiels auf, wie sie in anspruchsvollen Situationen die geeigneten Gesprächstechniken anwenden. (K3)

Lernziel 26.4: Sie demonstrieren anhand eines Übungsbeispiels ihre Beobachtungsgabe und kundenorientierte Haltung. (K2)

Lernziel 26.5: Sie verdeutlichen anhand eines Praxisbeispiels den Perspektivenwechsel gegenüber dem Kunden situationsgerecht. (K3)

Lernziel 26.6: Sie beweisen in Praxisbeispielen ihre Teamfähigkeit und den Verhaltenskodex situationsgerecht. (K3)

Lernziel 26.7: Sie wenden in Übungssituationen zu Kundengesprächen ihre Reflexionsfähigkeit zielorientiert an. (K3)

Der Aufbau im Überblick 3. Lehrjahr

Lernfeld 27: Textile Erlebniswelten

Leistungsziele Bildungsplan: e2.ük1a; e2.ük2a; e2.ük4a

Lernziel 27.1: Sie erläutern umfassend, welche Erfolgsfaktoren in ihrer Branche entscheidend sind, um ein Kundenerlebnis zu schaffen. (K2)

Lernziel 27.2: Sie planen an einem Übungsbeispiel ein kundenorientiertes Erlebnis für ein Standardprodukt bzw. eine Standarddienstleistung ihrer Branche. (K3)

Lernziel 27.3: Sie erstellen Beiträge zu Service-/Dienstleistungen auf verschiedenen Kanälen anhand von branchenspezifischen Praxisbeispielen. (K3)

Lernziel 27.4: Sie präsentieren Textiltrends mit Engagement und Begeisterungsfähigkeit. (K3)

Lernziel 27.5: Sie verwenden aktiv die sozialen Medien, um Produkte und Dienstleistungen bei ihren Kunden nachhaltig zu werben. (K3)

Lernziel 27.6: Sie leiten anhand eines Beispiels für ein Verkaufsgespräch die branchenspezifischen Besonderheiten und Unterschiede ab. (K4)

Lernfeld 28: Kundenanlässe

Leistungsziele Bildungsplan: e3.ük1a; e3.ük1b; e3.ük5a

Lernziel 28.1: Sie zeigen anhand von Praxisbeispielen auf, welche Faktoren für die Gestaltung von branchenspezifischen Events (Modeschau) oder Verkaufspromotionen relevant sind. (K2)

Lernziel 28.2: Sie planen an einem Beispiel einen branchenspezifischen Event (Modeschau) oder eine Verkaufspromotion im Team kundenorientiert und unter Berücksichtigung der betrieblichen Vorgaben. (K3)

Lernziel 28.3: Sie entwickeln eigene Ideen für den branchenspezifischen Event (Modeschau) oder eine Verkaufspromotion unter Belastbarkeit und Verantwortungsbewusstsein. (K3)

Lernziel 28.4: Sie nutzen Instrumente zur Analyse eines branchenspezifischen Events (Modeschau) oder einer Verkaufspromotion zielführend und leiten daraus lösungsorientiert Massnahmen zur Verbesserung ab. (K3)

Impressionen üK 3



Didaktischer Aufbau vom üK-Kompetenznachweis

Schriftliche Prüfung (Basis, 1. Lehrjahr)

- ▶ Wissens- und Verständnisfragen
- ▶ Praxisauftrag/ Vorbereitungsauftrag
- ▶ Situative Fragen (Handlungssimulationen, Fallbeispiele)

Schriftliche Prüfung (Vertiefung, 2. Lehrjahr)

- ▶ Wissens- und Verständnisfragen
- ▶ Praxisauftrag/Vorbereitungsauftrag
- ▶ Situative Fragen (Handlungssimulationen, Fallbeispiele)

Schriftliche Prüfung (3. Lehrjahr)

- ▶ Wissens- und Verständnisfragen
- ▶ Praxisauftrag/ Vorbereitungsauftrag
- ▶ Situative Fragen (Handlungssimulationen, Fallbeispiele)

Kompetenznachweis
üK-Beurteilung (1. Lehrjahr)



Firma Muster

1 x pro Lehrjahr

Geschätzte Damen und Herren

Untenstehend erhalten Sie den Kompetenznachweis (üK-Beurteilung) vom
1. Lehrjahr aus dem üK 1A und üK 1B.

Name: **Muster**

Vorname: **Max**

Firma: **Musterfirma**

1. Lehrjahr (6 üK-Tage)	Mögliche Punktzahl	Erreichte Punktzahl
üK 1A Wissen/Verständnis / Handlungssimulationen Spezielle Branchenkunde	10	8
üK 1B Wissen/Verständnis / Handlungssimulationen Spezielle Branchenkunde	38	35
Total Wissen/Verständnis / Handlungssimulationen Spezielle Branchenkunde	48	43
Total Sozialkompetenz üK 1A+B	12	10
TOTALPUNKTZAHL	60	53
	Note	5.5

Datum: 15.06.2023

Stempel/Visum:

Lernplattform Style (App)

<https://www.ap-style.ch/engage-home-screen>

Neu «Pushnachrichten» an Lernende bei Noten und üK-Daten



Live-Demo

Lernmedien EBA und EFZ an den BFS

- ▶ Die uns bekannten 2 Lernmedien:

myDHF / myDHA (hep)

Konvink (BDS)

- ▶ Die Berufsfachschule entscheidet mit welchem Lehrmittel gearbeitet wird. Kontaktieren Sie Ihre Berufsfachschule.

- ▶ Lerndokumentation / Praxisaufträge

time2learn (hep)

Konvink (BDS)

- ▶ Lerndokumentationen und Praxisaufträge sind für beide Lernmedien anwendbar.

The background features abstract, overlapping geometric shapes in various shades of green, ranging from light lime to dark forest green. The shapes are primarily triangles and polygons, creating a dynamic, layered effect. The text is centered in the white space between these shapes.

Praktisches Qualifikationsverfahren (QV)

Praktisches Qualifikationsverfahren (QV)

Die ersten Qualifikationsverfahren für Detailhandelsassistentinnen / Detailhandelsassistenten unter verkauf 2022+ fanden im Frühling 2024 statt. Dieses Jahr erstmals EFZ.

Diese finden weiterhin in Ihrem Lehrbetrieb statt.

Neu: Fallnote (mindestens Note 4 im praktischem QV)

Expertenschulungen (PEX)

- ▶ Aktuell finden PEX-Schulungen für bisherige PEX statt
- ▶ 2 Tage obligatorisch
- ▶ Neu-PEX 3 Tage
- ▶ Standorte

Grosshöchstetten

St. Gallen

Zollikofen

Zürich

Renens (VD)

Bellinzona (TI)

Praktisches Qualifikationsverfahren EBA (QV)

Vorgegebene praktische Arbeit (VPA) Detailhandelsassistent/innen



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Textil
Branche de formation et d'examens textile
Ramo di formazione e d'esame tessile

Variante 1, Option 2, Branchenschwerpunkt: _____

Kandidat/in-Nr.		Name		Vorname	
Prüfungsort & Adresse				Datum / Zeit	
Name, Vorname Unterschrift Expert:in			Name, Vorname Unterschrift Expert:in		
Gesundheitsfrage	Fühlen Sie sich in der Lage, die Prüfung zu absolvieren?	Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>		
Ausweiskontrolle	Personalausweis kontrolliert:	Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>		
Besondere Vorkommnisse:					

Pos. BiVo	Teil	Prüfungsbereiche	Zeit	Maximal-Punktzahl	Erreichte Punkte	Ge-wich-tung	Note
1	1.1	Kundenbeziehungen (HKB A+C)	40'	30		70%	
2	1.3	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B)	20'	12		30%	

Gesamtnote*

Live-Demo

Praktisches Qualifikationsverfahren EFZ (QV)

Vorgegebene praktische Arbeit (VPA) Detailhandelsfachleute

Variante 1, Option 2, Branchenschwerpunkt: _____



Kandidat/in-Nr.		Name		Vorname	
Prüfungsort & Adresse				Datum / Zeit	
Name, Vorname Visum Expert:in			Name, Vorname Visum Expert:in		
Gesundheitsfrage	Fühlen Sie sich in der Lage, die Prüfung zu absolvieren?	Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>		
Ausweiskontrolle	Personalausweis kontrolliert:	Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>		
Besondere Vorkommnisse:					

Pos. BiVo	Teil	Prüfungsbereiche	Zeit	Maximal-Punktzahl	Erreichte Punkte	Ge-wichtung	Note
1	1.1	Kundenbeziehungen (HKB A+C)	40'	30		50%	
3	1.2	Gestalten von Einkaufserlebnissen (HKB E)	30'	18		30%	
2	1.3	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B)	20'	12		20%	

Gesamtnote*

Live-Demo

Pause

(15 Minuten)



Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für diese Tabelle

Sie können nur in die weissen Notenfelder schreiben!

Qualifikationsbereiche	Erfahrungsnoten				Erfahrungsnoten	Prüfungsnoten	Noten- ausweis
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester			
A. Praktische Arbeit (30% / Fallnote)							
1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A) und Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte und Dienstleistungskennnissen (HKB C): 70%						5.0	
2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 30%						6.0	5.3
B. Berufskennnisse (30%)							
1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A): 50%						5.0	
2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 25%						4.0	
3) Interagieren im Betrieb und in der Branche (HKB D): 25%						6.0	5.0
C. Allgemeinbildung (10%)							
1) Erfahrungsnote: 50%	4.0	6.0	5.5		5.0		
2) Vertiefungsarbeit: 50%						5.0	5.0
D. Erfahrungsnote (30%)							
a. Bildung in beruflicher Praxis: 25%		5.0	5.5		5.5		
b. Unterricht in den Berufskennnissen: 50%	4.5	5.0	5.5	6.0	5.5		
c. Note für die überbetrieblichen Kurse: 25%		4.0		5.5	5.0		5.4
Gesamtnote							5.2
Praktische Arbeit							5.3
Prüfungsbefund	bestanden						

Die Gesamtnote und die Note des QV-Bereichs Praktische Arbeit müssen je mindestens 4.0 betragen.

Live-Demo

Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für diese Tabelle

Sie können nur in die weissen Notenfelder schreiben!

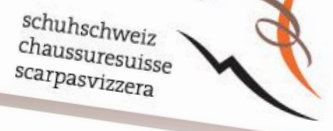
Qualifikationsbereiche	Erfahrungsnoten						Erfahrungsnoten	Prüfungsnoten	Notenausweis
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester			
A. Praktische Arbeit (30% / Fallnote)									
1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A) und Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte und Dienstleistungskennnissen (HKB C): 50%								3.0	
2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 20%								4.5	
3) Gestalten von Einkaufserlebnissen (HKB E) oder Betreuen von Online-Shops (HKB F): 30%								4.5	3.8
B. Berufskennnisse (30%)									
1) Gestalten von Kundenbeziehungen (HKB A): 50%								5.0	
2) Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B): 25%								4.5	
3) Interagieren im Betrieb und in der Branche (HKB D): 25%								5.0	4.9
C. Allgemeinbildung (10%)									
1) Erfahrungsnote: 33.3%	6.0	5.0	5.5	5.0	4.5		5.0		
2) Vertiefungsarbeit: 33.3%								5.5	
3) Schlussprüfung (mündlich): 33.3%								5.0	5.2
D. Erfahrungsnote (30%)									
a. Bildung in beruflicher Praxis: 25%		5.0		5.0		5.5	5.0		
b. Unterricht in den Berufskennnissen: 50%	5.0	4.5	5.0	5.5	5.5	6.0	5.5		
c. Note für die überbetrieblichen Kurse: 25%		5.0		6.0		5.5	5.5	5.4	
Gesamtnote									4.8
Praktische Arbeit									3.8
Prüfungsbefund									nicht bestanden

Die Gesamtnote und die Note des QV-Bereichs Praktische Arbeit müssen je mindestens 4.0 betragen.

Live-Demo

QV-Vorbereitungskurse

Prüfungsvorbereitung QV praktische Prüfung für DHF und DHA



Liebe Lernende
Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung.
Erleben Sie 1:1 eine Abschlussprüfung.
Sie erhalten eine Standortbestimmung und können sich **optimal** auf ihre Prüfung vorbereiten.

Tagungsdaten

2. April 2025	9.30 – 16.00 Uhr
7. April 2025	9.30 – 16.00 Uhr

Prüfungsvorbereitung QV praktische Prüfung für DHF und DHA



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Parfumerie
Branche de formation et d'examen parfumerie
Ramo di formazione e d'esame profumeria



Liebe Lernende
Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung.
Erleben Sie 1:1 eine Abschlussprüfung.
Sie erhalten eine Standortbestimmung und können sich **optimal** auf ihre Prüfung vorbereiten.

Tagungsdaten

Dienstag	25. März 2025	9.30 – 16.00 Uhr
Donnerstag	27. März 2025	9.30 – 16.00 Uhr

ort:
Bildungszentrum BBZ Olten
strasse 30
4601 Olten
kosten: CHF 150.00

Prüfungsvorbereitung QV praktische Prüfung für DHF und DHA

smfv | asna | asdm
Schweizerischer Möbelfachverband
Association suisse du négoce de l'ameublement
Associazione svizzera del mobile
Ausbildungs- und Prüfungsbranche Möbel
Branche de formation et d'examen ameublement
Ramo di formazione e d'esame mobili



Liebe Lernende
Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung.
Erleben Sie 1:1 eine Abschlussprüfung.
Sie erhalten eine Standortbestimmung und können sich **optimal** auf ihre Prüfung vorbereiten.

Tagungsdaten

Montag	10.02.2025	9.30 – 16.00 Uhr
Donnerstag	13.02.2025	9.30 – 16.00 Uhr
Freitag	28.02.2025	9.30 – 16.00 Uhr
Dienstag	04.03.2025	9.30 – 16.00 Uhr

Tagungsort:
Hotel Amaris
Tannwaldstrasse 34
4600 Olten
Tagungskosten: CHF 150.00



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Textil
Branche de formation et d'examen textile
Ramo di formazione e d'esame tessile

Prüfungsvorbereitung QV praktische Prüfung für DHF und DHA



Liebe Lernende
Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung.
Erleben Sie 1:1 eine Abschlussprüfung.
Sie erhalten eine Standortbestimmung und können sich **optimal** auf ihre Prüfung vorbereiten.

Tagungsdaten

Zürich		
Mittwoch	19.02.2025	9.30 – 16.00 Uhr
Donnerstag	20.02.2025	9.30 – 16.00 Uhr
Freitag	14.03.2025	9.30 – 16.00 Uhr
Olten		
Dienstag	11.03.2025	9.30 – 16.00 Uhr
Montag	17.03.2025	9.30 – 16.00 Uhr
Luzern		
Mittwoch	19.03.2025	9.30 – 16.00 Uhr

Berufsschule für Detailhandel
Niklausstrasse 16
8090 Zürich
Berufsbildungszentrum BBZ Olten
Aarauerstrasse 30
4601 Olten
Benedict-Schule Luzern
Inseliquai 12B
6005 Luzern

Tagungskosten: CHF 150.00

ohne Angst | sicher | motiviert



«Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung»

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Textil | Rössligasse 15 | Postfach 436 | 4460 Gelterkinden
061 500 05 05 | info@aptextil.ch | www.aptextil.ch

ohne Angst | sicher | motiviert



«Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung»

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Parfumerie
Rössligasse 15 | Postfach 436 | 4460 Gelterkinden
061 500 05 05 | info@apparfumerie.ch | www.apparfumerie.ch

ohne Angst | sicher | motiviert



«Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung»

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Möbel
Branche de formation et d'examen ameublement
Ramo di formazione e d'esame mobili

«Machen Sie sich fit für die praktische Prüfung»

061 500 05 05 | Postfach 436 | 4460 Gelterkinden
schweiz.ch

QV-Videos



Textil

EBA: <https://www.youtube.com/watch?v=aKLuZKpeV5Q>

EFZ: <https://www.youtube.com/watch?v=9ySvUPMQ1h8&t=837s>

Möbel

EBA: <https://www.youtube.com/watch?v=Ps2FyqSh5Sg>

EFZ: <https://www.youtube.com/watch?v=Zc-dlXPa8dY>

Parfumerie

EBA: <https://www.youtube.com/watch?v=Gn6zjmxWx7U&t=1s>

EFZ: <https://www.youtube.com/watch?v=dSFfjTnplh0>

Schuhe

In Erarbeitung

Nullserien

Finden Sie auf unseren Webseiten

www.apmoebel.ch

www.apparfumerie.ch

www.schuhschweiz.ch

www.aptextil.ch

www.vsgu-ashb.ch

Voranzeige

Erste Nationale QV-Feier
Donnerstag, 21. August 2025

Für Rangkandidat/innen
ab Note 5,3



STYILLE

Ihre Fragen



MIT EINEM

Lächeln

IST MAN IMMER

*passend
gekleidet!*



