

# Schullehrplan Detailhandelskenntnisse Bewirtschaftung und Beratung Detailfachhandelsfachfrau/-mann EFZ

- Grundlagen**
- Verordnung des SBFI über die berufliche Grundbildung Detailhandelsfachfrau/ Detailhandelsfachmann mit EFZ vom 8. Dezember 2004 (Stand 1. Januar 2018)
  - Schulische Leistungsziele Detailhandelsfachfrau/Detailhandelsfachmann
- Lehrmittel**
- Thomas Hofmänner: DHK Prüfungsaufgaben
  - D. Flury, W. Widmer: Detailhandelskenntnisse (Widmer)
  - KLV Verlag: Detailhandelskenntnisse
- Medien**
- Verschiedene Lern- und Erklärungsvideos zum Thema Verkauf und Menschenkenntnisse
  - Ergänzende Blended Learning Medien wie: Teams, Learning Apps, Kahoot, Mentimeter
  - Diverse weitere ergänzende Lernmaterialien aus der Praxis

Erstellt von: Frederik Schweighauser, am 16. August 2020

Klasse	Semester	Thema / Stoff	Inhalt	Lektionen
<b>D1</b>	<b>1</b>	- Allgemeine Branchenkunde		Je nach Branche
				<b>0</b>
	<b>2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Einführung</li> <li>- Der wichtige erste Eindruck</li> <li>- Die Erwartungen des Kunden</li> <li>- Das Verkaufsgespräch</li> <li>- DH im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld</li> <li>- Aktuelle Herausforderungen im DH</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ankommen / Erwartungen</li> <li>- Auftrittskompetenz</li> <li>- Mit den Augen des Kunden</li> <li>- Die einzelnen Phasen</li> <li>- Platzverkauf versus Online</li> <li>- Platzverkauf versus Online</li> </ul>	
				<b>60</b>
Klasse	Semester	Thema/Stoff	Inhalt	Lektionen
<b>D2</b>	<b>3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Warenbewirtschaftung</li> <li>- Warenbeschaffung</li> <li>- Warenlagerung</li> <li>- Die Wertschöpfungskette</li> <li>- Logistik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ware verkauft Ware</li> <li>- Vom Einkauf zum Verkauf</li> <li>- First in First Out</li> <li>- Margenberechnungen</li> <li>- Clever Vorausplanen</li> </ul>	
				<b>60</b>
	<b>4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Berufswettbewerb</li> <li>- Vorbereitung</li> <li>- Durchführung</li> <li>- Marketing</li> <li>- Marketinginstrumente</li> <li>- Marktleistungen</li> </ul>	- Interne Ausscheidung	
				<b>60</b>

Klasse	Semester	Thema/Stoff	Inhalt	Lektionen
<b>D3</b>	<b>5</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marketing</li> <li>- Verkaufsunterstützende Massnahmen</li> <li>- Kennzahlen</li> <li>- Kundenbindung</li> <li>- Preisgestaltung 1</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beeinflussung Kaufentscheid</li> <li>- Merchandising</li> <li>- Berechnungen</li> <li>- Vom Kunden zum Stammkunden</li> <li>- Berechnungen</li> </ul>	
				<b>40</b>
	<b>6</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Preisgestaltung 2</li> <li>- Spezielle Verkaufsgespräche</li> <li>- Diebstahl</li> <li>- Repetition / Vertiefung / QV Training</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Berechnungen</li> <li>- Rollenspiele</li> <li>- Kommunikation / Konsequenzen</li> <li>- QV Training</li> </ul>	
				<b>40</b>
				<b>260</b>