

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Bäckerei–Confiserie

Lernzielkatalog überbetriebliche Kurse Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann EFZ für die Handlungskompetenzbereiche

C: Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen
E: Gestalten von Einkaufserlebnissen

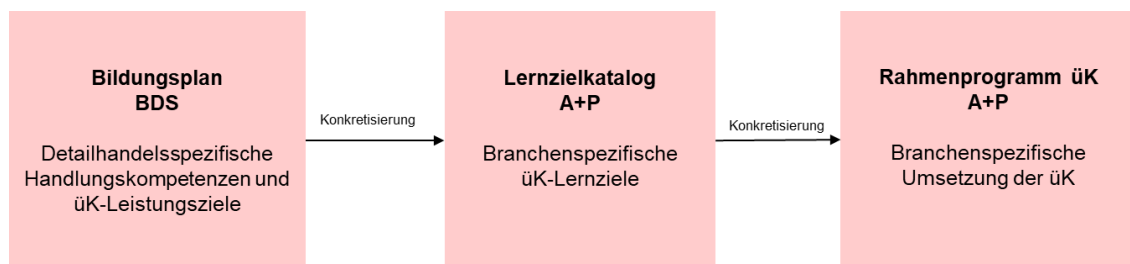
vom 12. Juni 2020

Gültig ab Grundbildungsbeginn 2022

1 Einleitung

Dieses Dokument basiert auf den Handlungskompetenzen und den Leistungszielen zu den überbetrieblichen Kursen (üK) im Bildungsplan Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ). Es übersetzt die Leistungsziele für die überbetrieblichen Kurse aus dem Bildungsplan in branchenspezifische Lernziele. Diese Lernziele werden thematisch in Lernfelder strukturiert und sie bilden die Grundlage für das branchenspezifische üK-Rahmenprogramm sowie für die Drehbücher zu den einzelnen Kurseinheiten.

Auf der Grundlage von 1) Bildungsplan sowie 2) Lernzielkatalog und 3) Rahmenprogramm üK der Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) wird eine konsequente Handlungskompetenzorientierung der überbetrieblichen Kurse verfolgt (vgl. Abbildung).



1) Der **Bildungsplan** zeigt auf, welche Handlungskompetenzen am Ende der Grundbildung zu erreichen sind – unabhängig von der Ausbildungs- und Prüfungsbranche (vgl. zum üK die Handlungskompetenzbereiche C und E im Bildungsplan). Weiter nennt er die Leistungsziele, die am Lernort üK erfüllt werden müssen, um die jeweilige Handlungskompetenz zu erreichen. Dies sind die Grundlagen für die Gestaltung der überbetrieblichen Kurse.

Beispiel «Bildungsplan»:

Handlungskompetenz c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren Die Detailhandelsfachleute führen Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche, ihres Betriebs sowie ihrer Mitbewerber/innen durch. Aus den gesammelten Informationen leiten sie Verkaufsargumente ab und beraten die Kund/innen umfassend.		
Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsfachschule	Leistungsziele überbetrieblicher Kurs
c1.bt1 Sie recherchieren Informationen zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche, ihres Betriebs und ihrer Mitbewerber/innen. (K3)	c1.bs1a Sie führen mithilfe der gängigen Quellen Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen durch. (K3)	c1.ük1a Sie recherchieren Online- und Offline-Informationen zu Produkten, betriebsrelevanten Marken, Herstellern sowie weiteren aktuellen Themen der Branche. (K3)

2) Der **Lernzielkatalog** beinhaltet die branchenspezifische Konkretisierung der Leistungsziele aus dem Bildungsplan gegliedert in Lernfelder. Diese Lernfelder werden den Leistungszielen für die überbetrieblichen Kurse aus dem Bildungsplan zugeordnet. Damit wird die Verbindung zum Bildungsplan hergestellt. In der Summe aller Lernfelder müssen alle Leistungsziele des Bildungsplans abgedeckt werden. Es ist möglich, dass es zu Überschneidungen kommt und ein Leistungsziel aus dem Bildungsplan in mehreren Lernfeldern behandelt wird.

Beispiel «Lernzielkatalog» (branchenspezifisch):

Lernfeld 1: Überblick über die Branche Leistungsziele aus dem Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük1b; c3.ük2a
Lernziel 1.1: Sie stellen die Ergebnisse ihrer Recherche zu den wichtigsten Produktkategorien der Branche «XY» grafisch dar. (K2)
usw.

3) Das branchenspezifische **ük-Rahmenprogramm** basiert auf den Lernzielen und regelt die Umsetzung in Form von üK-Blöcken, Tagen und Kursstunden (1 üK-Tag = 8 Kursstunden). Das Rahmenprogramm zeigt explizit auf, in welchem Lernfeld, an welcher Handlungskompetenz aus dem Bildungsplan im üK gearbeitet wird. Damit ist die Verbindung zum Lernzielkatalog und dem Bildungsplan dokumentiert.

2 Lernziele für die überbetrieblichen Kurse (Handlungskompetenzbereich C)

Lernfeld 1: Branchenüberblick und gesetzliche Bestimmungen
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük1c; c1.ük2a
Lernziel 1.1: Sie beschreiben die Besonderheiten und die wichtigsten Akteure der Branche Bäckerei-Confiserie. (K2)
Lernziel 1.2: Sie stellen einen umfassenden Überblick über die Sortimentsgruppen der Branche grafisch dar. (K2)
Lernziel 1.3: Sie stellen fünf Branchenlieferanten anhand ihrer Besonderheiten einander gegenüber. (K3)
Lernziel 1.4: Sie recherchieren und ordnen wichtige Informationen zur Lage/zu aktuellen Themen der Branche gemäss Checkliste ein. (K3)
Lernziel 1.5: Sie beschreiben praxisorientiert die wichtigsten branchenrelevanten gesetzlichen Vorgaben mit deren Bedeutung für ihren Berufsalltag. (K2)
Lernziel 1.6: Sie wenden die Ziele des Lebensmittelgesetzes anhand von Praxisbeispielen an. (K3)
Lernziel 1.7: Sie wenden den Begriff «Zusatzstoffe» sowie die Datierungsvorschriften anhand von Praxisbeispielen an. (K3)
Lernziel 1.8: Sie erläutern Abgabevorschriften für alkoholische Getränke und Tabakwaren. (K2)
Lernziel 1.9: Sie beschreiben die branchenüblichen Grundsätze von der Eingangskontrolle bis zur betrieblichen Verkaufsbereitschaft. (K2)

Lernfeld 2: Ernährungslehre
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a; c1.ük4b; c2.ük2a
Lernziel 2.1: Sie erklären die Aufgabe und Bedeutung der Nährstoffe (Kohlenhydrate, Proteine, Fette, Wasser, Mineralstoffe, Vitamine) für den menschlichen Körper/Stoffwechsel. (K2)
Lernziel 2.2: Sie geben Auskunft über gesundheitliche Aspekte, wie z.B. Allergien und Unverträglichkeiten, in Bezug auf verschiedene Produkte ihrer Branche. (K2)
Lernziel 2.3: Sie bieten Kunden anhand eines Übungsbeispiels passende Alternativ- oder Ersatzprodukte bei Allergien und Unverträglichkeiten an. (K3)
Lernziel 2.4: Sie beschreiben spezielle Ernährungsformen oder Allergien und Unverträglichkeiten. (K2)

Lernfeld 3: Hygiene und Lagerung

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a; c2.ük1a

Lernziel 3.1: Sie erläutern die positiven und negativen Tätigkeiten der Mikroorganismen in Bezug auf Lebensmittel. (K2)

Lernziel 3.2: Sie unterscheiden anhand von Beispielen den Lebensmittel-Verderb, die LM-Infektion und die LM-Vergiftung. (K4)

Lernziel 3.3: Sie wenden anhand eines Beispiels die Vorschriften in Personal-, Lebensmittel- und Betriebs-hygiene situationsgerecht an. (K3)

Lernziel 3.4: Sie erläutern detailliert Hinweise zur Lagerung und Pflege der wichtigsten Produkte. (K2)

Lernziel 3.5: Sie wenden anhand eines Praxisbeispiels je Produktgruppe die entsprechenden schonenden und umweltverträglichen Verpackungen an. (K3)

Lernfeld 4: Sortimentsgruppen

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük3a; c1.ük4b

Lernziel 4.1: Sie stellen die wichtigsten Sortimentsgruppen und Merkmale grafisch dar. (K2)

Lernziel 4.2: Sie unterscheiden anhand spezifischer Merkmale die verschiedenen Produkte ihrer Branche. (K4)

Lernziel 4.3: Sie verdeutlichen anhand von Übungssituationen ihr Fachwissen für Produkte der Branche. (K3)

Lernziel 4.4: Sie stellen für ausgewählte Produkte die Produktmerkmale und Kundenwünsche zueinander in Verbindung. (K3)

Lernziel 4.5: Sie analysieren die Produkte ihrer Mitbewerber auf dem Markt und vergleichen diese mit ihren eigenen Produkten. (K4)

Lernziel 4.6: Sie erstellen anhand von Praxisbeispielen geeignete Mengenempfehlungen. (K3)

Lernfeld 5: Verkaufsförderung

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük2b; c1.ük3b

Lernziel 5.1: Sie wenden anhand von Praxisbeispielen die verschiedenen Verkaufsförderungsinstrumente an. (K3)

Lernziel 5.2: Sie formulieren verkaufsfördernde Texte für Flyer, Plakate oder Tafeln. (K3)

Lernziel 5.3: Sie entwickeln für ausgewählte Produkte Storys anhand von Übungsbeispielen. (K3)

Lernfeld 6: Produktgruppen Bäckerei

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4b

Lernziel 6.1: Sie beschreiben die verschiedenen Lockerungsarten von Produkten. (K2)

Lernziel 6.2: Sie erklären die verschiedenen Getreidesorten, deren Verwendung und die ernährungsphysiologischen Aspekte. (K2)

Lernziel 6.3: Sie erläutern die Backfähigkeit, Haltbarkeit und Lagerung von Mehl in Zusammenhang mit dem Ausmahlungsgrad. (K2)

Lernziel 6.4: Sie unterscheiden die gängigsten Bäckereiprodukte bezüglich ihrer charakteristischen Merkmale und den sich daraus ergebenden typischen Verwendungszwecken. (K2)

Lernfeld 7: Produktgruppen Konditorei

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a

Lernziel 7.1: Sie unterscheiden verschiedene Teige, Massen, Cremes und Füllungen, die in der Konditorei zur Herstellung von Fertigprodukten verwendet werden. (K2)

Lernfeld 8: Produktgruppen Confiserie

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük1a

Lernziel 8.1: Sie schildern die verschiedenen Schokoladen, Couverturen und entsprechende Ersatzprodukte. (K2)

Lernziel 8.2: Sie unterscheiden verschiedene Grundmassen, die in der Confiserie zur Herstellung von Fertigprodukten verwendet werden. (K2)

Lernfeld 9: Produktgruppen Snacks & Gastro

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a

Lernziel 9.1: Sie schildern die verschiedenen Gewürze und deren Einsatzmöglichkeiten. (K2)

Lernziel 9.2: Sie erklären die Unterschiede der verschiedenen Teige, Gebäcke und Füllungen, die zur Herstellung von Snackartikeln benötigt werden. (K2)

Lernfeld 10: Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük1a

Lernziel 10.1: Sie schildern die wichtigsten Bestimmungen unserer Branche im Bereich Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz. (K1)

Lernziel 10.2: Sie verdeutlichen an konkreten Praxisbeispielen die Vorgaben des Gesundheitsschutzes (z.B. Mehlstaub) sowie die wichtigsten Vorgaben im Bereich Arbeitssicherheit und der allgemeingültigen Hygiene-/Wartungsvorschriften der notwendigen Arbeitsgeräte. (K3)

Lernfeld 11: Präsentation von Produkten und Dienstleistungen

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük2b; c1.ük3a

Lernziel 11.1: Sie schildern die sieben goldenen Regeln der Warenpräsentation und ziehen ihre Schlüsse für die Umsetzung von Praxisbeispielen daraus. (K2)

Lernziel 11.2: Sie erläutern anhand von Übungsbeispielen den Einfluss der Warenpräsentation auf den Kaufentscheid. (K3)

Lernziel 11.3: Sie präsentieren die Produkte anhand von Übungsbeispielen. (K3)

Lernziel 11.4: Sie entwickeln Beispiele von Dienstleistungsangeboten ihrer Branche. (K3)

Lernziel 11.5: Sie verwenden die praxisbezogenen Verkaufsförderungsinstrumente anhand von Übungsbeispielen. (K3)

Lernfeld 12: Geschenkverpackung

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük3a

Lernziel 12.1: Sie erarbeiten die Grundtechniken der Geschenkverpackung. (K3)

Lernziel 12.2: Sie realisieren produkt- und kundenbezogene Spezialverpackungen. (K3)

Lernfeld 13: Produktgruppen Bäckerei

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük1b

Lernziel 13.1: Sie verarbeiten beziehungsweise veredeln Produkte der Bäckerei anhand von Übungsbeispielen. (K3)

Lernziel 13.2: Sie entwickeln für ausgewählte Produkte der Bäckerei anhand von Übungsbeispielen Empfehlungen für Verwendungszweck, Lagerung und Haltbarkeit. (K3)

Lernfeld 14: Produktgruppen Konditorei

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük1b

Lernziel 14.1: Sie verarbeiten beziehungsweise veredeln Produkte der Konditorei anhand von Übungsbeispielen. (K3)

Lernziel 14.2: Sie entwickeln für ausgewählte Produkte der Konditorei anhand von Übungsbeispielen Empfehlungen für Verwendungszweck, Lagerung und Haltbarkeit. (K3)

Lernfeld 15: Produktgruppen Confiserie

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük1b

Lernziel 15.1: Sie verarbeiten beziehungsweise veredeln Produkte der Confiserie anhand von Übungsbeispielen. (K3)

Lernziel 15.2: Sie entwickeln für ausgewählte Produkte der Confiserie anhand von Übungsbeispielen Empfehlungen für Verwendungszweck, Lagerung und Haltbarkeit. (K3)

Lernziel 15.3: Sie gehen in einer Übungssituation mit den Produkten aus der Confiserie geschickt und situationsgerecht um. (K3)

Lernfeld 16: Produktgruppen Snacks & Gastro

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük2b; c2.ük3a

Lernziel 16.1: Sie entwickeln für ausgewählte Snackprodukte und Produkte der Gastronomie anhand von Übungsbeispielen Empfehlungen für Verwendungszweck, Lagerung und Haltbarkeit. (K3)

Lernziel 16.2: Sie erstellen eine Präsentation mit verschiedenen Apéro- und Snackprodukten anhand der verkaufsfördernden Massnahmen. (K3)

Lernziel 16.3: Sie erklären die Grundlagen der Herstellung von verschiedenen warmen und kalten Getränken. (K2)

Lernziel 16.4: Sie unterscheiden die verschiedenen Bedienungsformen in einem Café. (K2)

Lernziel 16.5: Sie verarbeiten beziehungsweise veredeln Snackprodukte und Produkte der Gastronomie anhand von Übungsbeispielen. (K3)

Lernfeld 17: Produktbezogene Verkaufssituationen

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük1b; c2.ük2a; c2.ük3a

Lernziel 17.1: Sie wenden anhand von Praxisbeispielen produktbezogene Verkaufsargumente an. (K3)

Lernziel 17.2: Sie wenden anhand von Übungssituationen Produkt- und Dienstleistungskennntnisse fundiert an. (K3)

Lernziel 17.3: Sie wenden anhand eines Praxisbeispiels produktbezogene Alternativ- und Ergänzungsverkäufe kundenorientiert an. (K3)

Lernziel 17.4: Sie bieten in einer Übungssituation geeignete kundenorientierte Lösungen an. (K3)

Lernziel 17.5: Sie beraten Kunden anhand einer Übungssituation in Bezug auf die gebräuchlichsten Portionsgrössen-Empfehlungen pro Person aus der Sortimentsgruppe Bäckerei-Konditorei-Confiserie. (K3)

Lernziel 17.6: Sie berechnen anhand eines Praxisbeispiels für die wichtigsten Produkte der Branche Bäckerei-Confiserie die benötigte Menge unter Berücksichtigung der individuellen Kundenbedürfnisse. (K3)

Lernfeld 18: Branchenentwicklung

Leistungsziele Bildungsplan: c3.ük1a; c3.ük2a; c3.ük3a

Lernziel 18.1: Sie informieren sich auf verschiedene Arten und Weisen selbstständig über Branchentrends. (K2)

Lernziel 18.2: Sie wenden die erworbenen Informationen über Branchentrends bei der Produktentwicklung kundenorientiert an. (K3)

Lernziel 18.3: Sie erläutern die Richtlinien von verschiedenen Labels, wie z.B. IP-Suisse, Bio-Knospe, Demeter, Regional. (K2)

Lernziel 18.4: Sie recherchieren Trends und Neuigkeiten bei ihren Mitbewerbern ihrer Branche im In- und Ausland. (K3)

Lernziel 18.5: Sie zeigen in einer Übungssituation die Umsetzung der wichtigsten Trends und Entwicklungen auf. (K3)

Lernziel 18.6: Sie informieren sich über die branchenüblichen Informationskanäle über Ernährungs- und Produktrends. (K2)

Lernziel 18.7: Sie entwickeln zu aktuellen Ernährungs- und Produktrends passende Storys für die Kundenberatung in ihrer Vertiefungsrichtung. (K4)

Lernfeld 19: Nachhaltigkeit

Leistungsziele Bildungsplan: c3.ük2b

Lernziel 19.1: Sie erklären die Wichtigkeit und den Unterschied zwischen regionalen und saisonalen Produkten ihrer Branche. (K3)

Lernziel 19.2: Sie verdeutlichen die Wichtigkeit der Nachhaltigkeit im Umgang mit Lebensmitteln. (K2)

Lernziel 19.3: Sie erklären mögliche Massnahmen zur Reduktion von Foodwaste. (K2)

Lernfeld 20: Lebenslanges Lernen

Leistungsziele Bildungsplan: c3.ük1a

Lernziel 20.1: Sie nennen die wichtigsten Messen und Veranstaltungen der Branche und erläutern deren Bedeutung und Nutzen für die Branche. (K2)

Lernziel 20.2: Sie informieren sich über die aktuellen Informationskanäle in Bezug auf Weiterbildungsmöglichkeiten und leiten mögliche Massnahmen ab. (K3)

Lernfeld 21: Anspruchsvolle Verkaufsgespräche
Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b; e1.ük1c; e1.ük5a
Lernziel 21.1: Sie erkennen die branchenspezifischen Besonderheiten und Unterschiede in einem Verkaufsgespräch und setzen diese in Praxisbeispielen kundenorientiert und situationsgerecht ein. (K3)
Lernziel 21.2: Sie argumentieren in anspruchsvollen Verkaufsgesprächen gestützt auf ihre umfassenden Produkt- und Dienstleistungskennntnisse sicher und präsentieren ihre Lösungen in Praxisbeispielen überzeugend. (K3)
Lernziel 21.3: Sie führen anhand von Praxisbeispielen anspruchsvolle Abklärungen und Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen unter Nutzung der branchenspezifischen Informationsquellen erfolgreich durch. (K3)
Lernziel 21.4: Sie wickeln eine komplexe Reklamation auf Produktebene an einem Übungsbeispiel kompetent ab. (K3)
Lernziel 21.5: Sie analysieren anhand von Übungssituationen spezielle Kundenanliegen (z.B. Ernährungsformen) und leiten geeignete kundenorientierte Lösungsansätze ab. (K4)
Lernziel 21.6: Sie wenden anhand von Übungsbeispielen die Grundlagen der Verkaufspsychologie überzeugend an. (K3)

Lernfeld 22: Erlebniswelten gestalten
Leistungsziele Bildungsplan: e2.ük1a; e2.ük2a; e2.ük4a
Lernziel 22.1: Sie erläutern umfassend, welche Erfolgsfaktoren in der Branche Bäckerei-Confiserie entscheidend sind, um ein Kundenerlebnis zu schaffen. (K2)
Lernziel 22.2: Sie zeigen an einem Übungsbeispiel auf, welche Möglichkeiten es gibt, Produkte und Dienstleistungen der Branche Bäckerei-Konditorei-Confiserie für den Kunden erlebbar zu machen. (K3)
Lernziel 22.3: Sie planen an einem Praxisbeispiel ein kundenorientiertes Erlebnis für ein Produkt bzw. eine Dienstleistung der Branche Bäckerei-Confiserie. (K4)
Lernziel 22.4: Sie erstellen Beiträge zu Serviceleistungen auf verschiedenen Kanälen anhand von branchenspezifischen Praxisbeispielen. (K3)

Lernfeld 23: Kundenanlässe und Verkaufspromotionen
Leistungsziele Bildungsplan: e3.ük1a; e3.ük1b; e3.ük5a
Lernziel 23.1: Sie zeigen anhand von Praxisbeispielen auf, welche Faktoren für die Gestaltung von branchenspezifischen Events oder Verkaufspromotionen relevant sind. (K2)
Lernziel 23.2: Sie planen an einem Übungsbeispiel einen branchenspezifischen Event oder eine Verkaufspromotion kunden- und ressourcenorientiert. (K4)
Lernziel 23.3: Sie präsentieren an einem Beispiel einen kundenbezogenen branchenspezifischen Event oder eine Verkaufspromotion von der Idee bis zur Realisation. (K4)
Lernziel 23.4: Sie nutzen Instrumente zur Analyse eines branchenspezifischen Events oder einer Verkaufspromotion zielführend und leiten daraus lösungsorientiert Massnahmen zur Verbesserung ab. (K4)

4 Erstellung und Genehmigung

Dieser Lernzielkatalog wurde durch die unterzeichnende Ausbildungs- und Prüfungsbranche erstellt und gestützt auf Art. 24, Abs. 4, Bst. b sowie Art. 25, Abs. 1 der Verordnung des SBFI über die berufliche Grundbildung Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann EFZ vom 18. Mai 2021 nach Stellungnahme der Kommission für Berufsentwicklung und Qualität im Detailhandel von Bildung Detailhandel Schweiz (BDS) genehmigt. Er bezieht sich auf den Bildungsplan vom 18. Mai 2021 über die berufliche Grundbildung für Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ).

Ausbildungs- und Prüfungsbranche «Bäckerei-Confiserie»

Luzern, 17.06.2021

Verantwortliche SBC Detailhandel

Lisa Frunz

Bern, 12. Juni 2020

Bildung Detailhandel Schweiz (BDS)

Der Präsident

Der Geschäftsführer

René Graf

Sven Sievi