



Herzlich willkommen an der Abteilung Detailhandel

Informationsveranstaltung für Berufsbildner*innen

Montag, 27. Oktober 2025, 19:00 – 20:30



QV 2025 – Kennzahlen EBA

Total Geprüfte = 30

Nicht bestanden = 2

DHA Rep. nach alter Lehre

Total Geprüfte = 1

Nicht bestanden = 1

Notendurchschnitt

Praktische Arbeit	4.7
Berufskennntnisse	4.7
Allgemeinbildung	4.5
Erfahrungsnote	4.9

Quelle: Chefexperte Thomas Kull



QV 2025 – Kennzahlen EFZ

Total Geprüfte = 79

Nicht bestanden = 0

DHF Rep. nach alter Lehre

Total Geprüfte = 10

Nicht bestanden = 3

Notendurchschnitt

Praktische Arbeit	5.1
Berufskennntnisse	4.8
Allgemeinbildung	4.6
Erfahrungsnote	4.9

Quelle: Chefexperte Thomas Kull




Qualifikationsbereich «Berufskennntnisse» EFZ

Position	Handlungskompetenzbereiche	Prüfungsform	Dauer	Gewichtung
		schriftlich	mündlich	
1	A: Gestalten von Kundenbeziehungen	20 Min.	40 Min.	50 %
2	B: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen	20 Min.	10 Min.	25 %
3	D: Interagieren im Betrieb und in der Branche	20 Min.	10 Min.	25 %



A: Gestalten von Kundenbeziehung EFZ

mündlich	Gesprächsanalyse	20 Min.	
	Rollenspiel in Fremdsprache	20 Min.	
		40 Min.	
schriftlich	Schriftliche Handlungssimulation in Fremdsprache	20 Min.	



Ablauf Gesprächsanalyse

10 Min. Vorbereitung mit Video

10 Min. mündliche Prüfung

Leitfragen:

- Erkennt der/die Lernende **Fehler** in der **nonverbalen** Kommunikation vollständig? **(3 Punkte)**
- Erkennt der/die Lernende **Fehler** in der **verbalen** Kommunikation vollständig? **(3 Punkte)**
- Schätzt der/die Lernende den **Einsatz von Methoden und Techniken** im Verkauf zutreffend ein? **(3 Punkte)**
- Begründet der/die Lernende seine/ihre **Einschätzungen** bzw. die erkannten **Fehler** nachvollziehbar und inhaltlich korrekt? **(3 Punkte)**
- Gibt der/die Lernende relevante **Verbesserungsvorschläge** für das Verkaufsgespräch? **(3 Punkte)**





Einblick in den Unterricht BFS Basel



Verknüpfung der Lernorte

BFS

- Theorie:
Wissensbausteine /
Handlungsbausteine
aus Konvink
- Wissenssicherung:
Portfolio

Lehrbetrieb

- Praxisaufträge
- Portfolio /
Lerndokumentation
- Kompetenzraster

üK

- Branchenspezifische
Inhalte



Leistungsziele BDS

HKB B	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen
HK b.2	Leistungsziele BFS des HKB B Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren
b2.bs1a	Sie wenden die Grundlagen der Produkt- und Dienstleistungsplatzierung an. (K3)

Lernziele BFS

HKB B / LF 1.3

Produkt- und Dienstleistungsplatzierung erfolgreich und sicher gestalten

Ich kann mit Hilfe der Dokumentation eine Warenpräsentation / Produktplatzierung nach dem vorgegebenen Raster der Handlungsbausteine selbstständig planen, durchführen und kontrollieren



Umsetzung im Betrieb: Praxisauftrag

Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren

Praxisauftrag

Warenpräsentationen selbstständig durchführen

Die Grundlagen zu diesem Praxisauftrag findest du im Handlungsbaustein zur Handlungskompetenz b2: Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren.

Ausgangslage

Um bei deinen Kundinnen Emotionen zu wecken, ist es wichtig, dass du die Produkte möglichst attraktiv präsentierst. Die sieben Grundsätze der Warenpräsentation unterstützen dich dabei. Ebenso ist ein hohes Mass an Kreativität gefragt. Nutze diese Chance und überrasche deine Kundinnen anhand dieses Praxisauftrags mit einer überzeugenden Warenpräsentation.

Aufgabenstellung

- | | |
|----------------------|---|
| Teilaufgabe 1 | Nimm einen Auftrag für eine Warenpräsentation entgegen. Kläre dabei alle Details, die du für die Präsentation wissen musst. |
| Teilaufgabe 2 | Erstelle für deine Warenpräsentation einen Promo-Plan. Beachte dabei die sieben Grundsätze der Warenpräsentation. |
| Teilaufgabe 3 | Besprich dein Ergebnis mit deiner vorgesetzten Person. Passe deinen Promo-Plan anhand allfälliger Rückmeldungen an. |
| Teilaufgabe 4 | Setze nun deine Warenpräsentation gemäss dem Promo-Plan um und sichere die Produkte wenn nötig vor Diebstahl. |



Handlung

Stell dir vor ...

Du bist im 1. Lehrjahr und hast die Aufgabe, in deinem Lehrbetrieb eine Warenpräsentation zum Thema «Frühling» aufzubauen. Dein Ziel ist es, dass möglichst viele Kunden deine präsentierten Produkte kaufen. Um das zu schaffen, gibt es für dich einiges zu beachten. Beispielsweise richtest du die Warenpräsentation an der Zielgruppe aus und hältst rechtliche Grundlagen der Preisauszeichnung ein. Du informierst dich auch, welche technischen Hilfsmittel dir zur Verfügung stehen, um das Einkaufserlebnis zu fördern. Für die Warenpräsentation überlegst du dir ein gutes Konzept, wie du die Preisauszeichnungen möglichst dezent, aber rechtlich korrekt gestaltest und die Produkte vor Diebstahl schützt.



Vorwissen abholen

Analysieren Sie das Bild und beantworten Sie die Fragen dazu:





Theoretische Grundlagen erarbeiten: Wissensbaustein Konvink

Produktplatzierung und Warenpräsentation

 Aktualisiert am Mittwoch, 22. Mai 2024



Sieben Grundsätze der Warenpräsentation

Mit den sieben Grundsätzen bringst du die Produkte erfolgreich an deine Kunden.

Die **sieben Grundsätze** sind:

1. Menge: Menge verkauft Menge.
2. Gruppierung: Gleiches zu Gleichem.
3. Zugänglichkeit: Freien Zugang und gute Greifbarkeit sicherstellen.
4. Verkaufsaktive Seite: Die Kundin will sehen, was sie kauft.
5. Schonung und Pflege: Sorgfältiger Umgang mit den Produkten. Nur was ich selbst kaufen würde, kommt in den Verkauf.
6. Information: Der Kunde muss immer den Preis und weitere wichtige Informationen sehen.
7. Beleuchtung: Die Beleuchtung muss zur Ware passen.



Umsetzung: Handlungsbaustein Konvink

Schritt 2: Warenpräsentation vorbereiten

Aktualisiert am Dienstag, 14. Mai 2024



Video

Aktualisiert am Mittwoch, 8. Mai 2024

Du kannst dir noch nicht so richtig vorstellen, wie die Umsetzung in der Praxis aussieht? Kein Problem! Hier haben wir zentrale Handlungsschritte für dich auf Video festgehalten. Schau rein und erfahre mehr.

Video

Sieben Grundsätze der Warenpräsentation anwenden

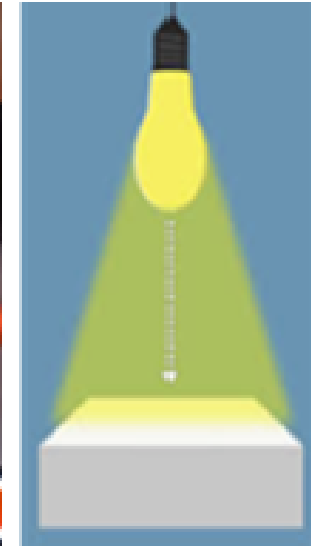
Irène Meyer und ihre Lernende Sophia Wagner arbeiten als Fachpersonen in einer Bäckerei. Irène Meyer hat gerade die Präsentation des Konfekts neu gestaltet.





Instrument zum Lernziel – Wissenssicherung im Portfolio

Wegweiser



Menge Masse	Information	Gruppierung	Richtige Verkaufsaktive Seite	Offene Zugänglichkeit	Schonung und Pflege	Beleuchtung
------------------------	--------------------	--------------------	--	----------------------------------	--------------------------------	--------------------



Notenarbeit BFS:

Mehrstufiger Leistungsnachweis Umsetzung Warenpräsentation

Leistungsziele:

- Sie wenden die Grundlagen der Produkt- und Dienstleistungsplatzierung an. (K3)
- Sie realisieren ansprechende Warenpräsentationen mithilfe der notwendigen Hilfsmittel.
- Sie wenden Verkaufsförderungsmassnahmen an. (K3)

Lernziel:

Sie können mit Hilfe der Dokumentation eine Warenpräsentation / Produktplatzierung nach dem vorgegebenen Raster der Handlungsbausteine selbstständig planen, durchführen und kontrollieren

Der **Auftrag** wird in folgenden Schritten im Unterricht und im Lehrgeschäft bearbeitet:

- **Vorbereitungsphase:** Durchführung Schritt 1
- **1. Checkpunkt Bewertung** am xx.xx.xxxx
- **Planungsphase:** Durchführung Schritt 2
- **2. Checkpunkt Bewertung** am xx.xx.xxxx
- **Umsetzungsphase:** Durchführung Schritt 3
- **Kontrollphase:** Durchführung Schritt 4
- **3. Checkpunkt Bewertung** am xx.xx.xxxx (Lehrperson kann ein individuelles Datum mit den Lernenden vereinbaren, da der Zeitpunkt für die Umsetzung im Betrieb möglichst flexibel sein sollte)



Umsetzung im Betrieb: Praxisauftrag

Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren

Praxisauftrag

Warenpräsentationen selbstständig durchführen

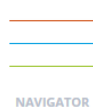
Die Grundlagen zu diesem Praxisauftrag findest du im Handlungsbaustein zur Handlungskompetenz b2: Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren.

Ausgangslage

Um bei deinen Kundinnen Emotionen zu wecken, ist es wichtig, dass du die Produkte möglichst attraktiv präsentierst. Die sieben Grundsätze der Warenpräsentation unterstützen dich dabei. Ebenso ist ein hohes Mass an Kreativität gefragt. Nutze diese Chance und überrasche deine Kundinnen anhand dieses Praxisauftrags mit einer überzeugenden Warenpräsentation.

Aufgabenstellung

- | | |
|----------------------|---|
| Teilaufgabe 1 | Nimm einen Auftrag für eine Warenpräsentation entgegen. Kläre dabei alle Details, die du für die Präsentation wissen musst. |
| Teilaufgabe 2 | Erstelle für deine Warenpräsentation einen Promo-Plan. Beachte dabei die sieben Grundsätze der Warenpräsentation. |
| Teilaufgabe 3 | Besprich dein Ergebnis mit deiner vorgesetzten Person. Passe deinen Promo-Plan anhand allfälliger Rückmeldungen an. |
| Teilaufgabe 4 | Setze nun deine Warenpräsentation gemäss dem Promo-Plan um und sichere die Produkte wenn nötig vor Diebstahl. |



Dokumentation im Betrieb: Portfolio


Hoch

Kompetenzstatus « Mein Kompetenzstatus » [Herunterladen](#)



Das **make** ich

[Kapitel öffnen](#)



Das **lernte** ich

[Kapitel öffnen](#)



Das **bin** ich

[Kapitel öffnen](#)



Das **kann** ich

[Kapitel öffnen](#)

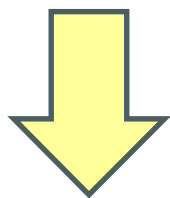


Das hat sich **mir gezeigt**

[Kapitel öffnen](#)



Dokumentation Kompetenzzuwachs im Betrieb: Portfolio



Grundlage für Vertiefungsarbeit ABU im QV

Beenden

Intro 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23

● Unbeantwortet ● Beantwortet ● Vorgemerkt ● In Bearbeitung

BDS Grundbildung: 1. Lehrjahr EFZ
Kategorie: Produkte und Dienstleistungen für den Detailhandel kundenorientiert präsentieren
Gelingt es mir, eine Warenpräsentation vollständig vorzubereiten?

☐ Diese Handlungskompetenz konnte ich in meiner Praxis bisher noch nicht umsetzen

Kompetenzkriterien

Wenn ich den Auftrag für eine Warenpräsentation erhalte, stelle ich proaktiv Fragen, um sicherzugehen, dass ich alle Informationen habe, die ich für die Warenpräsentation benötige.

Ich hole mir Informationen, die ich bei der Übergabe nicht bekommen habe, selbstständig bei der zuständigen Stelle ein.

Ich stimme den Standort für die Präsentation bewusst auf das Präsentationsziel ab.

Ich verfasse einen vollständigen Promo-Plan.

Ich wende die sieben Grundsätze der Warenpräsentation in meiner Planung gezielt an.

Das gelingt mir in der Praxis schon gut

Hier sehe ich noch Verbesserungsbedarf

Mein Fazit:

★

Ich kann diese Handlungskompetenz kaum umsetzen.

★★

Ich kann diese Handlungskompetenz grundsätzlich umsetzen. Ich sollte mich aber in mehreren Bereichen verbessern.

★★★

Ich kann die Handlungskompetenz schon gut und sicher umsetzen. Ich kann mich punktuell aber noch verbessern.

★★★★

Ich kann die Handlungskompetenz professionell umsetzen.