

Leistungsziele überbetriebliche Kurse

Branche: Bäckerei-Konditorei-Confiserie

Detailhandelsfachleute (3 Jahre)

Dauer: Für alle Lernenden
1. Lehrjahr / 2. Semester **Basismodul** 4 Tage (Blockkurs)

Im 2. Lehrjahr / 3. Semester
müssen 3 Fachmodule besucht werden.

| Module | |
|--------------------|--------------------|
| Bäckerei | 2 Tage (Blockkurs) |
| Konditorei | 2 Tage (Blockkurs) |
| Confiserie | 2 Tage (Blockkurs) |
| Snacks / Traiteur | 2 Tage (Blockkurs) |
| Café / Gastronomie | 2 Tage (Blockkurs) |

Weitere Module können freiwillig besucht werden.

Detailhandelsassistenten/-innen (2 Jahre)

Dauer: Für alle Lernenden
1. Lehrjahr / 2. Semester **Basismodul** 4 Tage (Blockkurs)

Im 2. Lehrjahr / 3. Semester
müssen 2 Fachmodule besucht werden.

| Module | |
|--------------------|--------------------|
| Bäckerei | 2 Tage (Blockkurs) |
| Konditorei | 2 Tage (Blockkurs) |
| Confiserie | 2 Tage (Blockkurs) |
| Snacks / Traiteur | 2 Tage (Blockkurs) |
| Café / Gastronomie | 2 Tage (Blockkurs) |

Weitere Module können freiwillig besucht werden.

Lernbereiche Themen

| | | TA | Lekt. |
|---|---|----|-------|
| Branchenbezogene Basisausbildung | | | |
| Verkaufsgespräch | <p>Ziele / Kompetenzen Die Lernenden kennen die verschiedenen Verkaufstechniken (Begrüßung, Wunschermittlung, Bedienung, Zusatzverkauf, Alternativverkauf, Kaufabschluss, Reklamationsbehandlung, Verabschiedung) und wenden sie an.</p> | 3 | 9 |
| | <p>Leistungsziele</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Lernenden können den Begriff: Der Kunde, die wichtigste Person, erklären. • Die Lernenden erhalten Einblick in die Verkaufstechniken (Begrüßung, Wunschermittlung, Bedienung, Beratung, Kaufabschluss, Verabschiedung, Kaufaufwertung, Beginn des nächsten Verkaufsgesprächs) und wenden sie anhand von Rollenspielen an. • Die Lernenden kennen die W-Fragen bei Beratung oder Bestellaufnahme und können sie mit fünf Beispielen aus der Praxis schildern. • Die Lernenden kennen die Wichtigkeit der Alternativverkäufe und Zusatzverkäufe. • Die Lernenden können eine Reklamationsbehandlung als positive Kritik und kundenorientiert annehmen und analog den vier wichtigen Grundsätzen selber durchführen. • Die Lernenden können das Zusammenspiel zwischen dem persönlichen und betrieblichen Erscheinungsbild mit je drei Faktoren erläutern. | | |

| | | | |
|-------------------|---|---|---|
| Warenpräsentation | <p>Ziele / Kompetenzen Die Lernenden kennen die Grundsätze einer absatzorientierten Warenpräsentation und wenden sie an.</p> | 3 | 9 |
| | <p>Leistungsziele</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Lernenden können alle sechs goldenen Regeln der Warenpräsentation erläutern und je zwei Beispiele dazu nennen. • Die Lernenden können mit je zwei Beispielen den Einfluss der Warenpräsentation auf den Kundenfranken und die Kundenfrequenz erläutern. • Die Lernenden kennen mindestens fünf verschiedene Faktoren für eine Verkaufsförderung oder Verkaufsaktivität. • Die Lernenden können eine Degustation selbständig durchführen. • Die Lernenden kennen die gesetzlichen Vorschriften der Anschreibepflicht und können anhand davon ein Preisschild schreiben. • Die Lernenden können die drei Prioritäten im Verkauf mit je zwei Beispielen begründen und eine Checkliste zur Kontrolle einer täglichen Warenpräsentation erstellen. | | |
| Verpackungen | <p>Ziele / Kompetenzen Die Lernenden kennen die verschiedenen Verpackungsmaterialien und wenden sie produktbezogen in der Praxis an.</p> | 3 | 2 |
| | <p>Leistungsziele</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Lernenden können zu den verschiedenen Produktgruppen je eine entsprechende Verpackung dazu anwenden. • Die Lernenden können in einfachen Worten den Zusammenhang und Sinn von schonender Produkteverpackung erklären. • Die Lernenden lernen verschiedene Einsatzmöglichkeiten von Materialien, Arbeitsgeräte, Papier, Bänder, Dekorationen, Techniken und Farben kennen und diese auch anzuwenden. | | 2 |

| | | | |
|----------------------|--|---|---|
| Geschenkverpackungen | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden können verschiedene Geschenkverpackungen mit unterschiedlichen Techniken herstellen. | 3 | 7 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> • Die Lernenden sind in der Lage je eine Geschenkverpackung mit Masche (rund, konisch, eckig) nach Richemont-Art herzustellen. • Die Lernenden können mind. eine spezielle Verpackung wie Geschenkkorb, Flaschen, Keramik, etc. verkaufsfördernd einpacken. | | |
| Dekorationen | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden können themenorientierte Verkaufspunkte (POS), Schaufenster und werbewirksame Plakate und Tafeln herstellen. | 3 | 7 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> • Die Lernenden können verkaufsfördernde Plakate und Tafeln schreiben. • Die Lernenden erkennen die Vorteile von der Planung bis zur Umsetzung eines Schaufensters oder Ausstattisches. • Die Lernenden können die erhaltenen Grundlagen vom Aufbau eines Schaufensters anwenden und erklären. • Die Lernenden können je eine themenbezogene Verkaufsaktivität anhand der zwölf Monate aufzählen. | | |
| Ausblick Fachmodul | Ziele / Kompetenzen Auftrag Warenkartei wird erteilt und die Eckpunkte sind bekannt. Auftrag Fachmodule ist bekannt. | 3 | 2 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> • Die Lernenden können ihren Auftrag „Erstellen einer Warenkartei“ selber anhand der erhaltenen Unterlagen erarbeiten. • Den Lernenden sind anhand der erhaltenen Unterlagen „Ausblick Fachmodule“ die Aufträge bekannt. | | |

| Bäckerei | | | |
|-----------------|--|---|-------------|
| Lockerungsarten | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden verstehen die verschiedenen Arten der Lockerung von Produkten und Gebäcke. | 2 | 2 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Triebmittel in Gruppen einteilen und deren Prinzipien erklären ○ Triebmittel den entsprechenden Produkten zuteilen | | 1 1 |
| Mehl | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden können die Backfähigkeit, Haltbarkeit und Lagerung im Zusammenhang mit dem Ausmahlungsgrad erklären. | 2 | 3 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Ausmahlungsgrad erklären ○ Haltbarkeit und Lagerung ○ Backfähigkeit von verschiedenen Mehlen erklären ○ Ernährungsaspekte der verschiedenen Getreidearten | | 1 1 1 |

| | | | |
|----------------|---|---|----------------------------|
| Backen | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden können Teiglinge bereitstellen, backen und für den Verkauf fertig stellen. | 3 | 4 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Teiglinge (gegart, ungegart, tiefgekühlt, gekühlt, Frischback) unterscheiden ○ Ladenofen bedienen ○ Teiglinge für den Backprozess vorbereiten ○ Kontrolle des Backprozesses und der Produkte ○ Fertigstellen der Produkte ○ Qualitätskontrolle | | 1 1 1 1 |
| Fertigprodukte | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden kennen verschiedene Bäckereiprodukte und können Empfehlungen für Verwendungszweck, Lagerung und Haltbarkeit geben. | 3 | 9 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Lebensmittelrechtliche Vorschriften ○ Normalbrot ○ Spezialbrote ○ Kleinbrote ○ Kleingebäcke ○ Feingebäcke (Füllungen) ○ Schwimmend gebacken ○ Verkaufsargumente, Beratung | | 1 1 2 1 1 1 |

| Konditorei | | | |
|----------------------------------|--|---|---------------------|
| Teige, Massen, Cremes, Füllungen | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden kennen verschiedene Teige, Massen, Cremes und Füllungen, die in der Konditorei zum Herstellen von Fertigprodukten verwendet werden. | 2 | 5 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Süsse Buttermasse ○ Blätterteig ○ Biscuitmassen ○ Buttermassen ○ Schneemassen ○ Abgeröstete Massen ○ Cremes, Speiseeis, Halbgefrorenes ○ Überzugsmasse | | 2 2 1 |
| Finish von Produkten | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden können verschiedene Konditoreiprodukte für den Verkauf fertig stellen. | 3 | 4 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Belegen und gelieren von Produkten ○ Schneiden von Torten ○ Fertiggarnieren von Torten, Pâtisserie ○ Backen von Blätterteigprodukten ○ Fertigstellen von Gebäcken (stauben, glasieren) | | 1 1 1 1 |

| | | | |
|----------------|---|---|---------------------------------|
| Fertigprodukte | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden kennen verschiedene Konditoreiprodukte und können Empfehlungen für Verwendungszweck, Lagerung und Haltbarkeit geben. | 3 | 9 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Lebensmittelrechtliche Vorschriften ○ Rahm- und Cremedessert ○ Glacedessert ○ Pâtisserie, Torten ○ Konfekt, Stückli ○ Blätterteiggebäcke ○ Stücksachen ○ Honiggebäcke ○ Verkaufsargumente, Beratung | | 1 1 2 2 1 1 1 |

| Confiserie | | | |
|------------|--|---|------------------|
| Grundmasse | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden kennen verschiedene Grundmassen, die in der Confiserie zum Herstellen von Fertigprodukten verwendet werden. | 2 | 4 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Marzipan ○ Gianduja ○ Pralinemasse ○ Ganache/Butterganache ○ Nougat ○ Caramel ○ Fondant ○ Früchte/Fruchtgelee | | 1 1 1 1 |
| Schokolade | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden kennen die verschiedenen Schokoladen, Couverturen und entsprechenden Ersatzprodukte. | 3 | 2 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Überzugsmasse ○ Schokolade ○ Couverture | | 1 1 |

| | | | |
|-----------------|--|---|---------------------------------|
| Geschenkartikel | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden können Füllartikel herstellen und kalkulieren. | 3 | 3 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Handling mit Schokoladenprodukte ○ Geschenkartikel herstellen ○ Geschenke kalkulieren ○ Spezifische Preisauszeichnung | | 2 1 |
| Fertigprodukte | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden kennen verschiedene Confiserieprodukte und können Empfehlungen für Verwendungszweck, Lagerung und Haltbarkeit geben. | 3 | 9 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Confiseriespezialitäten aus verschiedenen Grundmassen ○ Kurzfristig haltbare Pralinées ○ Langfristig haltbare Pralinées ○ Schokoladen-Hohlkörper ○ Marzipanprodukte ○ Caramel ○ Nougat ○ Likör-Pralinées ○ Frucht-Gelee ○ Verkaufsargumente, Beratung ○ Sortimentsgestaltung | | 2 2 1 1 1 1 1 |

| Snacks und Traiteur | | | |
|---------------------------|---|---|------------------|
| Teige, Gebäcke, Füllungen | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden kennen verschiedene Teige, Gebäcke und Füllungen, die zur Herstellung von Snacks- und Traiteurartikeln benötigt werden. | 2 | 4 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Pastetenteig ○ Geriebener Teig ○ Blätterteig ○ Füllungen, Aufstriche | | 2 |
| | | | 2 |
| Finish von Produkten | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden können verschiedene Snacks- und Traiteurartikel für den Verkauf und für den Kunden fertig stellen. | 3 | 5 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Produkte in ungebackenem Zustand unterscheiden ○ Ladenbackofen bedienen ○ Produkte für den Backprozess vorbereiten ○ Kontrolle des Backprozesses und der Produkte ○ Fertigstellen für den Verkauf ○ Füllen von Snacksprodukten | | 1 1 1 2 |

| | | | |
|----------------|---|---|--|
| Fertigprodukte | <p>Ziele / Kompetenzen Die Lernenden kennen verschiedene Snacks- und Traiteurprodukte und können Empfehlungen für Verwendungszweck, Lagerung und Haltbarkeit geben. Die Lernenden können eine Präsentation mit verschiedenen Apéro-, Snacks- und Traiteurprodukten erstellen.</p> | 3 | 9 |
| | <p>Leistungsziele</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Gesalzene Blätterteignacks, Konfekt ○ Belegte Brötchen, Canapés, Amuse-bouches ○ Terrine ○ Pasteten ○ Kuchen, Wähen, Pizzen ○ Sandwiches ○ Warme Mahlzeiten ○ Salate, Saucen ○ Präsentation von Snacks und Traiteurartikeln ○ Verkaufsargumente, Beratung | | <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>1</p> |

| Café / Gastronomie | | | |
|--------------------|--|---|------------|
| Getränke | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden kennen verschiedene warme und kalte Getränke und können diese herstellen. | 3 | 4 |
| | Leistungsziele <ul style="list-style-type: none"> ○ Maschinen und Apparaturen ○ Pflege und Reinigung ○ Warme Getränke <ul style="list-style-type: none"> ● Tee ● Kaffee ● Milchkischgetränke ○ Kalte Getränke <ul style="list-style-type: none"> ● Fruchtsäfte ● Eistee ● Milchkischgetränke ○ Verkaufsargumente, Beratung | | 1 3 |
| Dessert | Ziele / Kompetenzen Die Lernenden können verschiedene warme und kalte Desserts fertig stellen. | 3 | 5 |

| | | | | |
|---------------------|---|---|---|--------------------------------------|
| | <p>Leistungsziele</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Präsentation ○ Rahmmaschine (garnieren mit Rahm) ○ Warme Desserts ○ Kalte Desserts <ul style="list-style-type: none"> ● Fruchtsalat ● Coupes ● Birchermüsli ○ Verkaufsargumente, Beratung | | 2 | 3 |
| Beratung, Bedienung | <p>Ziele / Kompetenzen</p> <p>Die Lernenden kennen die Bedienungsformen in einem Café und wenden sie an. Sie können Produkte empfehlen und verkaufen.</p> | 3 | 9 | |
| | <p>Leistungsziele</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Vorbereitungsarbeiten ○ Tische bereitstellen ○ Gäste willkommen heissen ○ Wunschermittlung ○ Beratung / Zusatzverkauf ○ Bestellungen aufnehmen ○ Getränkeservice ○ Verpflegungsservice ○ Weitere Empfehlungen ○ Zahlungsvorgang ○ Verabschiedung der Gäste ○ Abräumen des Geschirrs | | 1 | 1 1 1 1 1 1 1 1 |