

Ausbildungs- und Prüfungsbranche Lebensmittel

**Lernzielkatalog überbetriebliche Kurse Detailhandelsfachfrau /
Detailhandelsfachmann EFZ
für die Handlungskompetenzbereiche**

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

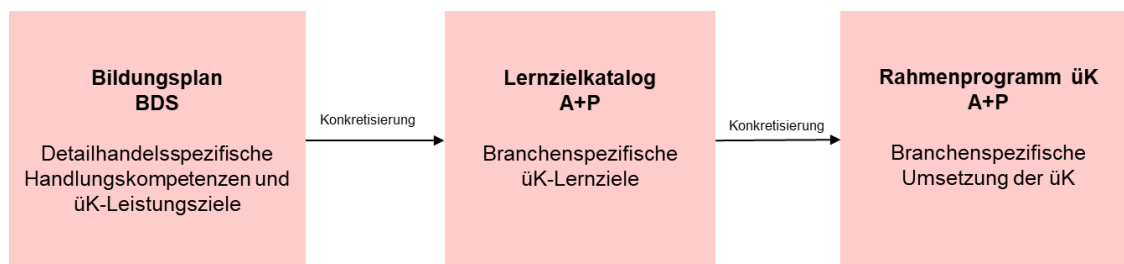
vom 12. Juni 2020

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: Grundlagenwissen		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük2a; c1.ük4a		
	Basis	Vertief.
Lernziel 1.1: Sie verwenden für die Suche nach Branchen- und Herstellerinformationen die in der Lebensmittelbranche üblichen und gebräuchlichen technologischen Hilfsmittel sowie die relevanten Kanäle. (K3)	x	
Lernziel 1.2: Sie beschreiben praxisorientiert die in der Lebensmittelbranche wichtigsten und relevantesten gesetzlichen Vorgaben mit deren Bedeutung für ihren Berufsalltag. (K2)	x	
Lernziel 1.3: Sie erläutern verständlich und praxisorientiert die für die Lebensmittelbranche relevanten Grundsätze einer gesunden Ernährung. (K2)	x	
Lernziel 1.4: Sie verdeutlichen die wichtigsten Eigenschaften der unterschiedlichen Konservierungsarten unter Einbezug der wesentlichsten Kundenvorteile. (K3)	x	
Lernziel 1.5: Sie beschreiben die in der Lebensmittelbranche üblichen Grundsätze von der Eingangskontrolle bis zur betrieblichen Verkaufsbereitschaft. (K2)	x	
Lernziel 1.6: Sie beschreiben nachvollziehbar unter Einbezug von Produktbeispielen, was unter «Novel Food» sowie den dazugehörigen Kategorien zu verstehen ist. (K2)	x	
Lernziel 1.7: Sie erläutern verständlich und praxisorientiert die Grundsätze der wichtigsten Ernährungsformen der Vertiefung «BIO/Reform». (K2)		x (C)

Lernfeld 2: Milchprodukte, Käse & Eier		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük3b; c1.ük4b		
	Basis	Vertief.
Lernziel 2.1: Sie unterscheiden die gebräuchlichsten Produkte aus den Kategorien Milch, Rahm, Butter und Milchfrischprodukte bezüglich ihrer wesentlichen Merkmale und typischen Anwendungsfelder. (K2)	x	
Lernziel 2.2: Sie zeigen auf, wo die häufigsten Käsesorten aufgrund ihrer Fettgehalts- oder Festigkeitsstufe am besten verwendet werden. (K2)	x	
Lernziel 2.3: Sie empfehlen Kunden anhand eines Übungsbeispiels bezogen auf deren Bedürfnis sowie Zubereitungswunsch die wichtigsten, passenden Alternativ-/Ersatzprodukte bei Intoleranzen/Allergien (z.B. Laktose) sowie Ernährungsweisen, die klassische Milchprodukte meiden (z.B. Veganismus). (K3)	x	
Lernziel 2.4: Sie unterscheiden aus der Kategorie Milch, Rahm, Butter und Milchfrischprodukte ergänzend zum Basiswissen weitere wichtige Produkte fachkundig bezüglich ihrer wesentlichen Merkmale und typischen Anwendungsfelder. (K2)		x (A)
Lernziel 2.5: Sie beschreiben kundengerecht die bedeutsamsten Auswirkungen der gebräuchlichsten Käse und Milchprodukte auf die Gesundheit. (K2)		x (A)

Lernziel 2.6: Sie setzen ihre Grundkenntnisse zu den wichtigsten Verarbeitungsmethoden der Käseherstellung in simulierten Kundenberatungen als Verkaufsargument ein. (K3)		x (A)
Lernziel 2.7: Sie erläutern fachkundig die Zusammensetzungen der bekanntesten Schweizer-Fondue- und Reibkäse-Mischungen. (K2)		x (A)
Lernziel 2.8: Sie entwerfen für die wichtigsten Milchprodukte sowie Schweizer Traditions-/Käsesorten verkaufswirksame Storys. (K3)		x (A)

Lernfeld 3: Früchte & Gemüse		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük3b; c1.ük4b		
	Basis	Vertief.
Lernziel 3.1: Sie erklären fachgerecht, wie bei den wichtigsten Früchten der Reifegrad festgestellt wird. (K2)	x	
Lernziel 3.2: Sie beschreiben kompetent für die verkaufsüblichen Früchte und Gemüse die jeweils zugehörigen, ersichtlichen Frischemerkmale. (K2)	x	
Lernziel 3.3: Sie empfehlen gezielt bezogen auf verschiedene Kundenbedürfnisse im Bereich der Zubereitung passende Früchte und Gemüse. (K3)	x	
Lernziel 3.4: Sie zeigen den Kunden in Praxisbeispielen die passendsten, wichtigsten Früchte und Gemüse, indem sie die Kundenbedürfnisse mit den charakteristischen Produkteigenschaften in Verbindung bringen. (K3)	x	
Lernziel 3.5: Sie klären Kunden in Praxisbeispielen zum Schutz vor gesundheitlichen Auswirkungen verständlich über die wichtigsten Zubereitungs- und Konsumationseinschränkungen auf und erteilen fachliche Tipps für die Zubereitung einzelner, spezieller Früchte- und Gemüsesorten. (K3)	x	
Lernziel 3.6: Sie analysieren verschiedene Früchte und Gemüse unter ökologisch-nachhaltigen Aspekten wie Herkunft, Anbaumethode und Transportmittelwahl. (K4)		x (A)
Lernziel 3.7: Sie unterscheiden anhand konkreter Beispiele die wichtigsten speziellen, exotischen Früchte und Gemüse unter Nennung des dazugehörigen korrekten Fachbegriffs. (K2)		x (A)
Lernziel 3.8: Sie unterscheiden die bei uns im Handel gebräuchlichsten inländischen und ausländischen Speisepilze bezüglich ihrer wesentlichen Merkmale, Eigenschaften und Besonderheiten. (K2)		x (A)
Lernziel 3.9: Sie beschreiben die wichtigsten Küchenkräuter und Sprossen mit ihren typischen Anwendungsfeldern. (K2)		x (A)
Lernziel 3.10: Sie formulieren für «alte» Sorten (z.B. «pro specie rara») sowie allgemein regionale Früchte und Gemüse verkaufsfördernde Storys. (K3)		x (A)

Lernfeld 4: Getreide, Bäckerei & Konditorei		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c2.ük1a; c2.ük1b		
	Basis	Vertief.
Lernziel 4.1: Sie unterscheiden die gängigsten Brotarten bezüglich ihrer charakteristischen Merkmale und den sich daraus ergebenden typischen Anwendungsgebieten. (K2)	x	
Lernziel 4.2: Sie zeigen Kunden anhand von Übungssituationen unter Berücksichtigung derer Intoleranzen/Allergien gängige passende Alternativ-/Ersatzprodukte für deren Bedürfnis auf. (K3)	x	
Lernziel 4.3: Sie ordnen die häufigsten Hülsenfrüchte, Getreide- und Reissorten aufgrund ihrer Grundeigenschaften oder Verarbeitungsgrade den typischen Einsatzbereichen und Zubereitungsmethoden zu. (K3)	x	
Lernziel 4.4: Sie setzen ihre ergänzten Grundkenntnisse der wichtigsten Hülsenfrüchte und Getreidesorten bezüglich derer wesentlichen Merkmale und Eigenschaften sowie deren Stellenwert in den verschiedenen Ernährungsformen in simulierten Kundenberatungen ein, um zum Kundenbedürfnis passende Produkte zu empfehlen. (K3)		x (C)
Lernziel 4.5: Sie erläutern fachkundig die Backfähigkeit, Haltbarkeit und Lagerung der wichtigsten Mehlsorten in Zusammenhang mit den verschiedenen Ausmahlungsgraden. (K2)		x (E)
Lernziel 4.6: Sie unterscheiden vertieft zum Basiswissen die wichtigsten Getreidesorten und zeigen auf, wo diese aufgrund ihrer Eigenschaften oder ernährungsphysiologischen Aspekte am besten im Bereich der Bäckerei- und Konditoreiprodukte verwendet werden. (K2)		x (E)
Lernziel 4.7: Sie setzen ihre Grundkenntnisse im Bereich der Teigherstellung sowie der verschiedenen Teigführungen (Lockerungsarten) in simulierten Kundenberatungen als Verkaufsargument ein. (K3)		x (E)
Lernziel 4.8: Sie beschreiben die gängigsten Produkte aus der Bäckerei und Konditorei bezüglich ihrer wesentlichen Merkmale und Herstellungsschritte und stellen davon vereinzelte Produkte zu Übungszwecken her. (K3)		x (E)
Lernziel 4.9: Sie empfehlen Kunden anhand von Übungsbeispielen bezogen auf deren individuelles Bedürfnis, Zubereitungswunsch sowie bei Bedarf unter Berücksichtigung von Intoleranzen/Allergien oder Ernährungsformen aus der Produktgruppe Bäckerei und Konditorei passende Produkte oder allenfalls Alternativprodukte. (K3)		x (E)
Lernziel 4.10: Sie unterscheiden fachkundig die wichtigsten verschiedenen Teige, Massen, Cremes und Füllungen, die im Bereich der Konditorei zur Herstellung von Fertigprodukten verwendet werden. (K2)		x (E)

Lernfeld 5: Zucker & Kakaoprodukte		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük4a		
	Basis	Vertief.
Lernziel 5.1: Sie unterscheiden die häufigsten Zuckerarten, natürlichen Süßmittel und künstlichen Süßstoffe nach Handelssorten, Haupteigenschaften und deren typischen Einsatzgebieten. (K2)	x	
Lernziel 5.2: Sie empfehlen in einem Übungsfall bezogen auf das Kundenbedürfnis und bei Bedarf unter Berücksichtigung von Intoleranzen/Allergien passende süße Brotaufstriche und Kakaoprodukte. (K3)	x	
Lernziel 5.3: Sie präsentieren Diabetiker in einem Übungsszenario passende Ersatzprodukte mit fachkundigen Erklärungen. (K3)	x	
Lernziel 5.4: Sie erläutern die Zusammensetzung der häufigsten Schokoladentypen und die Auswirkungen dieser auf die typischen Eigenschaften sowie Merkmale der verschiedenen Sorten/Typen. (K2)	x	
Lernziel 5.5: Sie schlagen Kunden in simulierten Beratungsgesprächen unter Einbezug des Anwendungsbereichs und derer Bedürfnisse passende alternative Süßmittel vor. (K3)		x (A)
Lernziel 5.6: Sie unterscheiden vertieft zum Basiswissen die wichtigsten Zucker, Honig-sorten, Süßmittel und Zuckeraustauschstoffe und zeigen auf, wo diese aufgrund ihrer Eigenschaften oder ernährungsphysiologischen Aspekte eingesetzt werden können. (K2)		x (C)

Lernfeld 6: Getränke		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük4a; c1.ük4b		
	Basis	Vertief.
Lernziel 6.1: Sie unterbreiten in Übungsbeispielen abgestimmt auf das Kundenbedürfnis passende Produktvorschläge aus den Kategorien Kaffee-, Tee- oder Frühstücksgetränke. (K3)	x	
Lernziel 6.2: Sie zeigen Kunden in einer simulierten Praxissituation für deren Bedürfnis (Anlass, Menü usw.) passende alkoholische und nicht-alkoholische Getränke auf. (K3)	x	
Lernziel 6.3: Sie analysieren verschiedene Getränke unter ökologisch-nachhaltigen Aspekten. (K4)	x	
Lernziel 6.4: Sie beschreiben die wichtigsten Unterschiede und Charaktermerkmale der gebräuchlichsten Spirituosen und Likörweine. (K2)	x	
Lernziel 6.5: Sie erläutern die wichtigsten Auswirkungen des Alkoholkonsums auf die Gesundheit. (K2)	x	
Lernziel 6.6: Sie unterscheiden vertieft zum Basiswissen die wichtigsten Teesorten bezüglich derer Merkmale/Eigenschaften und Besonderheiten. (K2)		x (C)

Lernfeld 7: Gewürze, Kräuter, Öl & Fett		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a		
	Basis	Vertief.
Lernziel 7.1: Sie beraten Kunden anhand einer Übungssituation zu den wichtigsten Gewürzen, Kräutern und Würzmitteln anwendungsbezogen. (K3)	x	
Lernziel 7.2: Sie unterbreiten in Übungsszenarien passende Produktvorschläge, indem sie das Kundenbedürfnis und die Merkmale und Eigenschaften der wichtigsten Öle, Fette und Essige aufeinander abstimmen. (K3)	x	
Lernziel 7.3: Sie verdeutlichen den Nutzen der gebräuchlichsten Öle und Fette für die Gesundheit sowie den Zusammenhang zwischen der korrekten Anwendung und den gesundheitlichen Aspekten. (K3)	x	

Lernfeld 8: Fleisch & Fleischerzeugnisse, Fisch & Convenience		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük4b; c2.ük1b		
	Basis	Vertief.
Lernziel 8.1: Sie unterscheiden die wichtigsten hellen und dunklen Fleischarten, um aus anderen Abteilungen (Lernfeldern) zu individuellen Kundenbedürfnissen passende Ergänzungsprodukte empfehlen zu können. (K2)	x	
Lernziel 8.2: Sie bezeichnen die bekanntesten Fleischstücke vom Rind, Schwein und Huhn mit der korrekten Fachbezeichnung. (K2)	x	
Lernziel 8.3: Sie unterscheiden die wichtigsten Fischarten (Salz- und Süßwasserfische) und Fischerzeugnisse. (K2)	x	
Lernziel 8.4: Sie ordnen die gängigsten Convenienceprodukte aus den verschiedenen Abteilungen (Lernfeldern) den Vorfertigungsstufen zu. (K3)	x	
Lernziel 8.5: Sie empfehlen in Schulungsbeispielen bezogen auf das Kundenbedürfnis und bei Bedarf unter Berücksichtigung von Intoleranzen/Allergien oder Ernährungsformen aus dem gebräuchlichsten Convenuesortiment ihrer Vertiefung passende Produkte. (K3)		x (A) x (B) x (C) x (D) x (E)
Lernziel 8.6: Sie erkennen ergänzend zum Basiswissen verschiedene wichtige Fleischstücke vom Kalb, Rind, Lamm, Schwein und Huhn, die wichtigsten ganzen Fische und Fischstücke sowie die wichtigsten Krusten- und Weichtiere mit der korrekten Fachbezeichnung anhand von Beispielen und unterscheiden deren wesentlichen Merkmale und typischen Anwendungsfelder. (K4)		x (D)
Lernziel 8.7: Sie teilen Beispiele von Fleischerzeugnissen nach den Kriterien Konsum und Behandlungsmethode in die entsprechenden Produktgruppen ein. (K3)		x (D)
Lernziel 8.8: Sie beschreiben die gängigsten küchen-, pfannen- und ofenfertigen Produkte aus Fleisch und Fisch und stellen davon vereinzelt Produkte zu Übungszwecken her. (K3)		x (D)

Lernziel 8.9: Sie unterscheiden ergänzend zum Basiswissen die wichtigsten sowie weitere gängige Fischarten und Fischerzeugnisse fachkundig bezüglich ihrer wesentlichen Merkmale und typischen Anwendungsfelder. (K2)		x (D)
Lernziel 8.10: Sie analysieren verschiedene Fleisch- und Fischstücke unter ökologisch-nachhaltigen sowie ethischen Aspekten. (K4)		x (D)
Lernziel 8.11: Sie beraten Kunden in Übungsfällen aufgrund der vorhandenen Bedürfnisse bezüglich der passenden Fleisch-/Fischart resp. des passenden Fleisch-/Fischstücks. (K3)		x (D)
Lernziel 8.12: Sie erklären die wichtigsten Elemente einer fachkundigen Fleisch- und Fischlagerung im Offenverkauf sowie die Auswirkungen einer nicht-fachkundigen Lagerung. (K2)		x (D)
Lernziel 8.13: Sie beschreiben die wichtigsten Grundzubereitungsarten/Garmethoden unter Einbezug derer wesentlichsten Unterschiede und wenden sie an einem Übungsbeispiel exemplarisch an. (K3)		x (D)
Lernziel 8.14: Sie setzen ihre Grundkenntnisse zu den wichtigsten Methoden der Fleischreifung mit deren Auswirkungen auf die Fleischqualität in simulierten Kundenberatungen als Verkaufsargument ein. (K3)		x (D)

Lernfeld 9: Spezielle Sortimente		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük4a		
	Basis	Vertief.
Lernziel 9.1: Sie erklären die Kategorien «Novel Food», «Ethno Food», «Functional Food», «Superfood», «Near Food», «Vegetarian Food» und «Vegan Food» kundenorientiert unter Einbezug typischer Produktbeispiele. (K2)		x (A)
Lernziel 9.2: Sie zeigen aus ihrer Vertiefung die wichtigsten Produkttrends im Bereich «Spezielle Sortimente» mit konkreten Beispielen auf. (K2)		x (A) x (B) x (C) x (D) x (E)
Lernziel 9.3: Sie unterscheiden die wichtigsten Grundzutaten der bekanntesten Ersatz-/Alternativprodukte aus den Kategorien «Vegetarian Food/Vegan Food» (z.B. Tofu, Seitan) bezüglich ihrer wesentlichen Merkmale. (K2)		x (A) x (C) x (D)
Lernziel 9.4: Sie erläutern in simulierten Kundenberatungen in einfachen Worten die gängigsten und bekanntesten Inhaltsstoffe in Ersatzprodukten bei Intoleranzen/Allergien. (K2)		x (A) x (C)
Lernziel 9.5: Sie setzen ihre Grundkenntnisse zu den wichtigsten Algen bezüglich derer wesentlichen Merkmalen und Eigenschaften sowie deren Stellenwert in den verschiedenen Ernährungsformen in simulierten Kundenberatungen ein. (K3)		x (C)

Lernfeld 10: Tabak, Presse & Dienstleistungen		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük4a; c2.ük1a		
	Basis	Vertief.
Lernziel 10.1: Sie unterscheiden die gebräuchlichsten Tabakerzeugnisse und verwandte neuartige Erzeugnisse (z.B. E-Zigaretten) sowie Zusatzprodukte und Raucherutensilien mit den jeweiligen Fachbezeichnungen. (K2)		x (B)
Lernziel 10.2: Sie erklären die wichtigsten Schritte der Herstellung von Zigaretten und Zigarren mit den unterschiedlichen Rohstoffen sowie Verarbeitungsverfahren nach der Tabakernte. (K2)		x (B)
Lernziel 10.3: Sie erläutern den Unterschied zwischen Nikotin und Teer. (K2)		x (B)
Lernziel 10.4: Sie zeigen in einfachen Worten die wichtigsten Auswirkungen des Tabakkonsums auf die Gesundheit auf. (K2)		x (B)
Lernziel 10.5: Sie beschreiben kundengerecht die wichtigsten gesetzlichen Bestimmungen zu Teer-, Nikotin- und Kohlenmonoxidhöchstgehalten sowie zur Kennzeichnungspflicht/Warnhinweisen bei Tabakprodukten. (K2)		x (B)
Lernziel 10.6: Sie erklären die Zusammensetzung des Verkaufspreises eines Päckchens Zigaretten. (K2)		x (B)
Lernziel 10.7: Sie empfehlen in einer Übungssituation aufgrund des Kundenbedarfes passende Kiosk-Dienstleistungen oder Dienstleistungen der Telekommunikation sowie Tabakerzeugnisse resp. verwandte, neuartige Erzeugnisse. (K3)		x (B)
Lernziel 10.8: Sie unterscheiden die wichtigsten Printmedien mit deren Fachbegriffen sowie Formaten bezüglich ihrer wesentlichen Merkmale. (K2)		x (B)
Lernziel 10.9: Sie ordnen die gebräuchlichsten Zeitschriften und Bücher ihren Kategorien, Objektgruppen und Herstellungsarten zu. (K4)		x (B)
Lernziel 10.10: Sie bestimmen die wichtigsten inländischen und ausländischen Zeitungen mit deren Verbreitungsgebiet. (K3)		x (B)
Lernziel 10.11: Sie erläutern die Bedeutung der ISBN-Nummer und die Codierung (Strichcode) bei den Zeitschriften. (K2)		x (B)
Lernziel 10.12: Sie beschreiben praxisorientiert die wichtigsten gesetzlichen Bestimmungen im Bereich Tabak, Alkohol, Verkauf von Bild- und Tonträgern sowie der pornografischen Presse mit deren Bedeutung für ihren Berufsalltag. (K2)		x (B)
Lernziel 10.13: Sie erklären die verschiedenen Vertriebsarten und -formen im Bereich Zeitungen/Zeitschriften mit den branchenüblichen kompletten Vertriebswegen unter Einbezug der Fachbegriffe. (K2)		x (B)

Lernfeld 11: Near Food & Non Food		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b		
	Basis	Vertief.
Lernziel 11.1: Sie beschreiben nachvollziehbar unter Einbezug von typischen Produktbeispielen, was unter den Produktgruppen «Körperpflege & Hygiene», «Haushalt & Gebrauch», «Geschenke & Souvenirs» und unter «Büromaterial & Papeterie» zu verstehen ist. (K2)		x (B)
Lernziel 11.2: Sie erläutern in einfachen Worten den Aufbau und die Aufgaben der Haut sowie die wichtigsten Hautzustände. (K2)		x (C)
Lernziel 11.3: Sie unterscheiden im Bereich der Gesichts-, Körper- und Haarpflege die wichtigsten Grundprodukte in Bezug auf ihre Grundfunktion mit den entsprechenden Fachbegriffen und gegebenenfalls den gängigsten Verkaufsformen. (K2)		x (C)
Lernziel 11.4: Sie erläutern verständlich und praxisorientiert die Kerngrundsätze der Naturkosmetik und beschreiben kundengerecht deren Vorzüge. (K2)		x (C)
Lernziel 11.5: Sie beschreiben die wichtigsten Eigenschaften der gängigsten Reinigungsmittel und der wichtigsten Inhaltsstoffe. (K2)		x (C)

Lernfeld 12: Betriebsstoffe, Öl und Autozubehör		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük4a; c1.ük3a		
	Basis	Vertief.
Lernziel 12.1: Sie erklären unter Einbezug von Produktbeispielen verständlich die Begriffe Betriebsstoffe und Hilfsstoffe. (K2)		x (B)
Lernziel 12.2: Sie beschreiben in ganz einfachen Worten die wesentlichsten Unterschiede der verschiedenen, gebräuchlichsten Kraftstoffe. (K2)		x (B)
Lernziel 12.3: Sie legen einfach dar, was die Funktion der gebräuchlichsten Additive (z.B. AdBlue) ist. (K2)		x (B)
Lernziel 12.4: Sie schlagen Kunden in einem Übungsszenario aufgrund der Jahreszeit und derer Bedürfnisse passende Produkte im Bereich Hilfsstoffe und Autozubehör vor. (K3)		x (B)
Lernziel 12.5: Sie erklären, wie sie Kunden in einer Übungssituation in der Auswahl des richtigen Motorenöls unterstützen können. (K2)		x (B)
Lernziel 12.6: Sie erklären Kunden in einem Übungsszenario die umweltgerechte Handhabung und Entsorgung der wichtigsten Betriebs- und Hilfsstoffe. (K2)		x (B)

Lernfeld 13: Bereitstellung von Dienstleistungen		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c2.ük1b; c2.ük2a; c2.ük3a		
	Basis	Vertief.
Lernziel 13.1: Sie setzen in einem Musterfall für die Aufnahme einer Kundenreservation/-bestellung in der Lebensmittelbranche den allgemeingültigen Ablauf sowie die relevanten Punkte um. (K3)	x	
Lernziel 13.2: Sie wickeln eine einfache Reklamation/Umtausch auf Produktebene unter Einhaltung des allgemeingültigen Ablaufs in der Lebensmittelbranche an einem Übungsbeispiel kompetent ab. (K3)	x	
Lernziel 13.3: Sie beraten Kunden in einer Übungssituation kompetent und anlassorientiert bei der Bestellung von Käseplatten, der Auswahl von Käsesorten für die Zubereitung einer eigenen Käseplatte oder für die Zubereitung der bekanntesten, traditionellen Käsegerichte. (K3)		x (A)
Lernziel 13.4: Sie wenden die Grundsätze der Gestaltung einer Käseplatte an einem Übungsbeispiel an. (K3)		x (A)
Lernziel 13.5: Sie erläutern die wichtigsten Vorgehensschritte, wenn ein falscher Kraftstoff getankt wurde, so dass sie in solchen Situationen im Rahmen ihrer zur Verfügung stehenden Möglichkeiten Kunden entsprechend unterstützen können. (K2)		x (B)
Lernziel 13.6: Sie unterscheiden die verschiedenen angebotenen Dienstleistungen im Bereich Elektrofahrzeuge und unterstützen den Kunden in der für ihn passenden Option. (K3)		x (B)
Lernziel 13.7: Sie beraten in einem Übungsszenario Kunden kompetent und anlassorientiert bei der Bestellung einer kalten Platte, für ein Fleisch-Fondue/Tischgrill oder in der Auswahl für die eigene Zubereitung eines solchen Fleischgerichts. (K3)		x (D)
Lernziel 13.8: Sie wenden die Grundsätze der Gestaltung für die Herstellung einer kalten Platte sowie einer Fleisch-Fondueplatte an einem Übungsbeispiel an. (K3)		x (D)
Lernziel 13.9: Sie filetieren resp. bereiten an Übungsbeispielen die häufigsten Fische sowie die wichtigsten Krusten- und Weichtiere soweit fachgerecht vor, dass sie für den Kunden «zubereitungsfertig» sind. (K3)		x (D)
Lernziel 13.10: Sie wenden die jeweils passende Schnitt-Technik bei den wichtigsten Fleisch-/Fischsorten resp. Fleisch-/Fischstücken an Übungsbeispielen fachgerecht an. (K3)		x (D)
Lernziel 13.11: Sie beraten in einem Übungsszenario Kunden fundiert, kompetent und anlassorientiert bei der Bestellung von Torten oder anderen individuellen Konditorei- und Bäckereiprodukten. (K3)		x (E)
Lernziel 13.12: Sie bieten in Übungsbeispielen bei begründeten Reklamationen in Zusammenhang mit Bäckerei- und Konditoreiprodukten den Kunden fachkompetent eine zufriedenstellende (Alternativ)Lösung an. (K3)		x (E)
Lernziel 13.13: Sie veredeln die gängigsten Produkte aus den Kategorien Bäckerei und Konditorei anhand von Übungsbeispielen. (K3)		x (E)

Lernfeld 14: Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz		
Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük1a		
	Basis	Vertief.
Lernziel 14.1: Sie stellen die gesetzlichen Vorgaben im Bereich der persönlichen sowie betrieblichen Hygiene mit ihrer täglichen Arbeit in den relevanten Bereichen situationsgerecht in Verbindung. (K3)	x	
Lernziel 14.2: Sie verdeutlichen an konkreten Praxisbeispielen die Vorgaben der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes beim Schneiden von Käse sowie die allgemeingültigen Hygiene-/Wartungsvorschriften der dazu notwendigen Arbeitsgeräte. (K3)		x (A)
Lernziel 14.3: Sie verdeutlichen an konkreten Praxisbeispielen die Vorgaben der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes in den tankstellenspezifischen Bereichen. (K3)		x (B)
Lernziel 14.4: Sie verdeutlichen an konkreten Praxisbeispielen die Vorgaben der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes beim Schneiden von Fleisch und Fisch sowie die allgemeingültigen Hygiene-/Wartungsvorschriften der dazu notwendigen Arbeitsgeräte. (K3)		x (D)
Lernziel 14.5: Sie verdeutlichen an konkreten Praxisbeispielen die Vorgaben des Gesundheitsschutzes in Zusammenhang mit der Mehlerarbeitung (Stichwort Mehlstaub) sowie die wichtigsten Vorgaben im Bereich Arbeitssicherheit und der allgemeingültigen Hygiene-/Wartungsvorschriften der notwendigsten Arbeitsgeräte im Bereich Hausbäckerei. (K3)		x (E)

Lernfeld 15: Verkaufsförderung & Kundenberatung		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük2b; c1.ük3b; c1.ük4b; c2.ük2a		
	Basis	Vertief.
Lernziel 15.1: Sie analysieren verschiedene Verkaufsförderungsmittel in der Lebensmittelbranche und zeigen mögliche Optimierungsmassnahmen auf. (K4)	x	
Lernziel 15.2: Sie erläutern die üblichen Präsentationskriterien der Lebensmittelbranche in den verschiedenen Abteilungen/Lernfeldern anhand von Praxisbeispielen. (K2)	x	
Lernziel 15.3: Sie formulieren in Übungsfällen zutreffende Argumente um den Kundennutzen in den verschiedenen Abteilungen (Lernfeldern) hervorzuheben. (K3)	x	
Lernziel 15.4: Sie argumentieren in Übungsbeispielen Preisunterschiede vergleichbarer Produkte in den jeweiligen Abteilungen/Lernfeldern kundengerecht und nachvollziehbar mit den wichtigsten Qualitätsunterschieden oder Herkunftsmerkmalen. (K5)	x	
Lernziel 15.5: Sie zeigen auf, wie die jeweiligen Produkte zur Vermeidung von Qualitätseinbussen zu Hause am besten gelagert werden. (K2)	x	
Lernziel 15.6: Sie beraten den Kunden anhand einer Übungssituation in Bezug auf die am gebräuchlichsten Portionsgrößen-Empfehlungen pro Person aus den Sortiments-	x	

gruppen Früchte und Gemüse, Getreide und Brot sowie Getränke. (K3)		
Lernziel 15.7: Sie entwerfen an Übungsbeispielen selbstständig in verschiedenen Abteilungen (Lernfeldern) saisongerechte oder themenspezifische Verkaufsaktivitäten. (K4)		x (A) x (B) x (C) x (D) x (E)
Lernziel 15.8: Sie erstellen in Übungsbeispielen in den verschiedenen Abteilungen/Lernfeldern passend zum Kundenbedürfnis Produktvorschläge, die sie je nach Situation in Form einer Story verkaufsfördernd ergänzen. (K3)		x (A) x (B) x (C) x (D) x (E)
Lernziel 15.9: Sie analysieren die Früchte und Gemüse-Präsentation fachkundig nach verschiedenen Gesichtspunkten (z.B. «ethylenempfindlich/-ausscheidend», kreative Präsentation) zur Identifikation allfälliger Optimierungsmassnahmen. (K4)		x (A)
Lernziel 15.10: Sie führen nachvollziehbar aus, wie exotische Früchte für verschiedene Einsatzbereiche am besten und gegebenenfalls am präsentationsstärksten verarbeitet werden. (K3)		x (A)
Lernziel 15.11: Sie berechnen für den Kunden in einem Übungsbeispiel für die wichtigsten Käsegerichte (z.B. Fondue, Raclette) die benötigte Menge unter Berücksichtigung seiner individuellen Bedürfnisse, der Gesamtpersonenzahl, deren Zusammensetzung sowie der vorgesehenen weiteren Menüausgestaltung. (K3)		x (A)
Lernziel 15.12: Sie beraten Kunden in einer Übungssituation unter Einbezug ihrer individuellen Bedürfnisse im Bereich der bekanntesten Intoleranzen/Allergien oder den häufigsten Ernährungsformen über alle Sortimentbereiche (Abteilungen). (K3)		x (A) x (C)
Lernziel 15.13: Sie argumentieren in Übungssituationen spezifisch im Bereich BIO/Reform Preisunterschiede ähnlicher, vergleichbarer Produkte kundengerecht mit nachvollziehbaren, wichtigen Qualitätsunterschieden oder Herstellungsverfahren. (K4)		x (C)
Lernziel 15.14: Sie formulieren zu den wichtigsten Hülsenfrüchten, Algen und speziellen Getreidesorten Empfehlungen und Tipps im Bereich Zubereitungsmethode. (K3)		x (C)
Lernziel 15.15: Sie berechnen für den Kunden in einem Übungsbeispiel für die wichtigsten Fleisch- und Fischgerichte (z.B. Fleisch-Fondue, Grill, Spaghetti Bolognese) die benötigte Menge unter Berücksichtigung seiner individuellen Bedürfnisse, der Gesamtpersonenzahl, deren Zusammensetzung und der vorgesehenen weiteren Menüausgestaltung. (K3)		x (D)
Lernziel 15.16: Sie argumentieren in Übungssituationen spezifisch im Bereich Fleisch/Fisch Preisunterschiede ähnlicher, vergleichbarer Produkte kundengerecht mit nachvollziehbaren, wichtigen Qualitätsunterschieden oder Herkunftsmerkmalen. (K4)		x (D)
Lernziel 15.17: Sie formulieren zu den wichtigsten Fleisch-/Fischstücken Empfehlungen und Tipps im Bereich Zubereitungsmethode und -zeiten. (K3)		x (D)
Lernziel 15.18: Sie erläutern typische Präsentationstechniken, die im Fleisch-/Fisch-offenverkauf verkaufsfördernd wirken. (K2)		x (D)

Lernziel 15.19: Sie berechnen für den Kunden in einem Übungsbeispiel für die wichtigsten Bäckerei- und Konditoreiprodukte (z.B. Tortengrösse oder Brotmenge zu Fondue) die benötigte Menge unter Berücksichtigung seiner individuellen Bedürfnisse, der Gesamtpersonenzahl, deren Zusammensetzung und der vorgesehenen weiteren Menüausgestaltung.(K3)		x (E)
Lernziel 15.20: Sie argumentieren in Übungssituationen spezifisch im Bereich Bäckerei/Konditorei Preisunterschiede ähnlicher, vergleichbarer Produkte kundengerecht mit nachvollziehbaren, wichtigen Qualitätsunterschieden oder Herstellungsverfahren. (K4)		x (E)
Lernziel 15.21: Sie führen nachvollziehbar aus, wie die gängigsten Bäckerei- und Konditoreiprodukte unter Einbezug der Sensorik am besten degustiert werden. (K3)		x (E)

Lernfeld 16: Trends & Neuheiten		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3b; c3.ük2a; c3.ük3a		
	Basis	Vertief.
Lernziel 16.1: Sie informieren sich über die branchenüblichen Informationskanäle laufend über Ernährungs- und Produkttrends. (K2)		x (A) x (B) x (C) x (D) x (E)
Lernziel 16.2: Sie entwickeln zu aktuellen Ernährungs- und Produkttrends passende Storys für die Kundenberatung in ihrer Vertiefungsrichtung. (K4)		x (A) x (B) x (C) x (D) x (E)
Lernziel 16.3: Sie zeigen anhand von konkreten Produkt-/Dienstleistungsbeispielen die wichtigsten Trends in der Lebensmittelbranche auf. (K2)		x (A) x (B) x (C) x (D) x (E)
Lernziel 16.4: Sie entwerfen für die wichtigsten und typischsten Saisonprodukte im Bereich Bäckerei und Konditorei basierend auf ihren Kenntnissen zu deren Zusammensetzung und Herstellung verkaufswirksame Storys. (K3)		x (E)

Lernfeld 17: Ökologie & Nachhaltigkeit		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3b; c3.ük2b		
	Basis	Vertief.
Lernziel 17.1: Sie unterscheiden die branchenwichtigsten Labels in Bezug auf deren ökologische, nachhaltige und ernährungsethische Bedeutung. (K2)	x	

Lernziel 17.2: Sie entwickeln für die Kundenberatung für die wesentlichen Merkmale der branchenwichtigsten Labels argumentationsstarke Beispiel-Storys. (K3)	x	
Lernziel 17.3: Sie erklären nachvollziehbar die Bedeutung ökologischer und nachhaltiger Aspekte für die Lebensmittelbranche. (K2)	x	
Lernziel 17.4: Sie erklären mögliche betriebliche Massnahmen zur Reduktion von Foodwaste. (K2)	x	
Lernziel 17.5: Sie analysieren ihren eigenen Umgang mit Lebensmitteln kritisch bezüglich Ökologie, Nachhaltigkeit und Foodwaste. (K4)	x	
Lernziel 17.6: Sie zeigen die für die Branche Lebensmittel relevanten Recyclingbereiche mit den entsprechenden ökologischen und nachhaltigen Bedeutungen auf. (K2)	x	
Lernziel 17.7: Sie identifizieren für die Lebensmittelbranche mögliche betriebliche Massnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz sowie zur Minimierung der Treibhausgasemissionen. (K2)	x	
Lernziel 17.8: Sie unterscheiden die branchenwichtigsten Naturkosmetiklabels in Bezug auf deren gesundheitliche, ökologisch-nachhaltige und ethische Bedeutung. (K2)		x (C)
Lernziel 17.9: Sie erklären in einfachen Worten die ökologisch-nachhaltige Bedeutung biologischer Reinigungs- und Waschmittel. (K2)		x (C)

Lernfeld 18: Brancheninteresse & -entwicklung		
Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1c; c3.ük1a; c3.ük2a		
	Basis	Vertief.
Lernziel 18.1: Sie zeigen die wichtigsten Entwicklungen der letzten Jahre in der Lebensmittelbranche anhand von Beispielen auf. (K2)	x	
Lernziel 18.2: Sie bestimmen Akteure, welche durch Schnittstellen mit der Lebensmittelbranche eng verbunden sind, so dass sie diese direkt oder indirekt mitbeeinflussen. (K3)	x	
Lernziel 18.3: Sie identifizieren die wichtigsten Hersteller/Produzenten der Lebensmittelbranche und aus ihrer Betriebssicht die wichtigsten Mitbewerber/innen. (K2)	x	
Lernziel 18.4: Sie legen anhand ausgewählter Produkte oder Dienstleistungen Prognosen zu Entwicklungen und Trends in der Lebensmittelbranche plausibel dar. (K3)		x (A) x (B) x (C) x (D) x (E)

Legende Vertiefungsmodule:

- (A) = Lernziel der Vertiefung «Lebensmittel & Frische»
- (B) = Lernziel der Vertiefung «Kiosk/Convenience»
- (C) = Lernziel der Vertiefung «Beratung BIO/Reform»
- (D) = Lernziel der Vertiefung «Beratung Fleisch/Fisch»
- (E) = Lernziel der Vertiefung «Hausbäckerei»

Lernfeld 19: Verkaufsgespräche

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b

Lernziel 19.1: Sie erkennen die Besonderheiten und Unterschiede verschiedener Kundentypen und gestalten Übungs-Verkaufsgespräche darauf gestützt. (K4)

Lernziel 19.2: Sie argumentieren in simulierten, anspruchsvollen Verkaufsgesprächen gestützt auf ihre umfassenden Produkt- und Dienstleistungskennntnisse sicher und präsentieren ihre Lösungen überzeugend. (K3)

Lernziel 19.3: Sie gestalten ein simuliertes, anspruchsvolles Verkaufsgespräch zielführend durch den situationsgerechten Einsatz verbaler und nonverbaler Kommunikationstechniken. (K4)

Lernziel 19.4: Sie legen dar, welchen Einfluss sie als Persönlichkeit auf den Verlauf eines Verkaufsgesprächs haben. (K2)

Lernfeld 20: kundenspezifische Lösungen

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1c; e1.ük5a

Lernziel 20.1: Sie setzen in einer anspruchsvollen Beispielsituation in Zusammenhang mit einer Reklamation, Retoure oder Umtausch die Besonderheiten sowie gesetzlichen Richtlinien der Lebensmittelbranche umfassend um. (K3)

Lernziel 20.2: Sie ermitteln in einer Übungssituation rund um Bestellungen oder Reservationen kompetent die Kundenbedürfnisse und machen situations- und kundengerecht passende Vorschläge mit denen sie die Kunden in der Wahl entsprechend unterstützen. (K3)

Lernziel 20.3: Sie erfassen in Übungsbeispielen die individuellen Bedürfnisse von Kunden mit Behinderungen und passen im gesamten Verkaufsgespräch gestützt auf ihre umfassenden Produkt- und Dienstleistungskennntnisse ihre Empfehlungen sowie ihr Interagieren entsprechend situationsgerecht an. (K3)

Lernfeld 21: Kundenerlebnisse

Leistungsziele Bildungsplan: e2.ük2a; e2.ük4a

Lernziel 21.1: Sie erläutern, welche Möglichkeiten es je nach Kundensegment in der Lebensmittelbranche gibt, um Produkte und Dienstleistungen für den Kunden am Verkaufspunkt erlebbar zu machen. (K2)

Lernziel 21.2: Sie analysieren verschiedene Kundenerlebnisse in der Lebensmittelbranche und verdeutlichen fachkundig, welche Erfolgsfaktoren für optimale Kundenerlebnisse sowie zur Kundenbindung entscheidend sind. (K4)

Lernziel 21.3: Sie analysieren Praxisbeiträge der Lebensmittelbranche zu Serviceleistungen auf verschiedenen Social-Media-Kanälen (z.B. Facebook, Instagram, Snapchat). (K4)

Lernziel 21.4: Sie erklären die Wichtigkeit und den Einfluss des Teams in Bezug auf die Gestaltung von Kundenerlebnissen in der Lebensmittelbranche und zeigen ihren persönlichen Beitrag in diesen Bereichen

entsprechend auf. (K2)

Lernfeld 22: Verkaufspromotionen

Leistungsziele Bildungsplan: e2.ük1a; e3.ük1a; e3.ük1b; e3.ük5a

Lernziel 22.1: Sie zeigen anhand von Praxisbeispielen auf, welche Erfolgsfaktoren für die Gestaltung von erfolgreichen Verkaufspromotionen in der Lebensmittelbranche relevant und entscheidend sind. (K2)

Lernziel 22.2: Sie planen an einem Beispiel für ihren Betrieb aus der Branche Lebensmittel eine praxisnahe Verkaufspromotion kunden- und ressourcenorientiert von der Idee bis zur Realisation und dokumentieren dies entsprechend. (K4)

Lernziel 22.3: Sie analysieren verschiedene Verkaufspromotionen der Lebensmittelbranche und leiten daraus mögliche Optimierungsmassnahmen 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 «Lebensmittel»

Dübendorf, 16. Juni 2021

Geschäftsführer VELEDES Bildung

sig. Charly Solenthaler

Charly Solenthaler

Bern, 12. Juni 2020

Bildung Detailhandel Schweiz (BDS)

Der Präsident

Der Geschäftsführer

sig. René Graf

sig. Sven Sievi

René Graf

Sven Sievi