



# Qualifikationsverfahren BiVo 2022



## Erfahrungsnoten



→ Bisher ab dem 3. Semester in allen Fächern /  
**ACHTUNG** es gibt keine Fächer mehr!

- Die Erfahrungsnote aus den jeweiligen Semestern, setzt sich aus den Noten der Berufsfachschule, Betrieb und überbetrieblichen Kursen zusammen und wird am Ende der beruflichen Grundbildung angerechnet.  
<http://qv.berufsbildung.ch>





# schulisches Qualifikationsverfahren

**vorher**

**ab 2022**

- ❖ DEU → schriftlich 75' / mündlich 20'
- ❖ ENG → schriftlich 60' / mündlich 30'
- ❖ WIR → schriftlich 75'
- ❖ GES → selbständige Arbeit (SA)
- ❖ DHK → schriftlich 60'



# Betriebliche Abschlussprüfung: Position 1

<b>Position 1 HKB A + C</b>
<b>Variante 1: Kundengespräch</b> (40 Minuten, mündlich, 50% EFZ / 70% EBA)
<b>Variante 2*: Kundengespräch</b> (30 Minuten, mündlich, 35% EZF / 50% EBA)

\* Variante 2 betrifft A+P Automobil  
After-Sales, Landi und Lebensmittel

**Gestalten von Kundenbeziehungen / Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen**

**Kundengespräch als Rollenspiel**

**Am Prüfungstag**

- Kundengespräch mit vorgegebenen Szenarien (der Ablauf kann aus mehreren Szenarien bestehen)
- Kundin / Kunde auf der Verkaufsfläche oder im Schalterbereich empfangen
- Bedürfnis erfragen
- Kundin / Kunde zum Produkt oder zur Dienstleistung sowie zu neuen Entwicklungen und Trends beraten
- Kaufentscheid sowie Bezahlvorgang begleiten
- anspruchsvolle Situation, wie z.B. kritische Retouren bzw. Beschwerden bearbeiten
  
- Eine Prüfungsexpertin bzw. ein Prüfungsexperte (PEX) übernimmt die Rolle der Kundin / des Kunden, eine andere / ein anderer hält die Beobachtungen im Prüfungs raster fest.



# Betriebliche Abschlussprüfung: Position 2

<b>Position 2 HKB B</b>	
<b>Variante 1: Fachgespräch</b> (20 Minuten mündlich, 20% EFZ / 30% EBA)	
Option 1**	Option 2**
<b>Variante 2*: Fachgespräch</b> (30 Minuten mündlich, 35% EFZ / 50% EBA)	
Option 1**	Option 2**

\* Variante 2 betrifft A+P Automobil  
After-Sales, Landi und Lebensmittel

\*\* Die Option (mit oder ohne  
Vorbereitungsauftrag) wird von der  
jeweiligen A+P für alle Betriebe und  
für beide Schwerpunkte gewählt

## Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation MIT/OHNE Vorbereitungsauftrag

### Fachgespräch

#### Option 1:

#### Vorbereitung

- schriftlichen Vorbereitungsauftrag durch Chef-PEX an Lernende (mind. 4 Wochen vor der eigentlichen Prüfung)
- Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation erstellen

#### Am Prüfungstag

- Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation vorstellen (5 Minuten)
- Konkretisierungs- und Begründungsfragen sowie kritische Situationen zur Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation (Variante 1: 15 bzw. Variante 2: 25 Minuten)

#### Option 2:

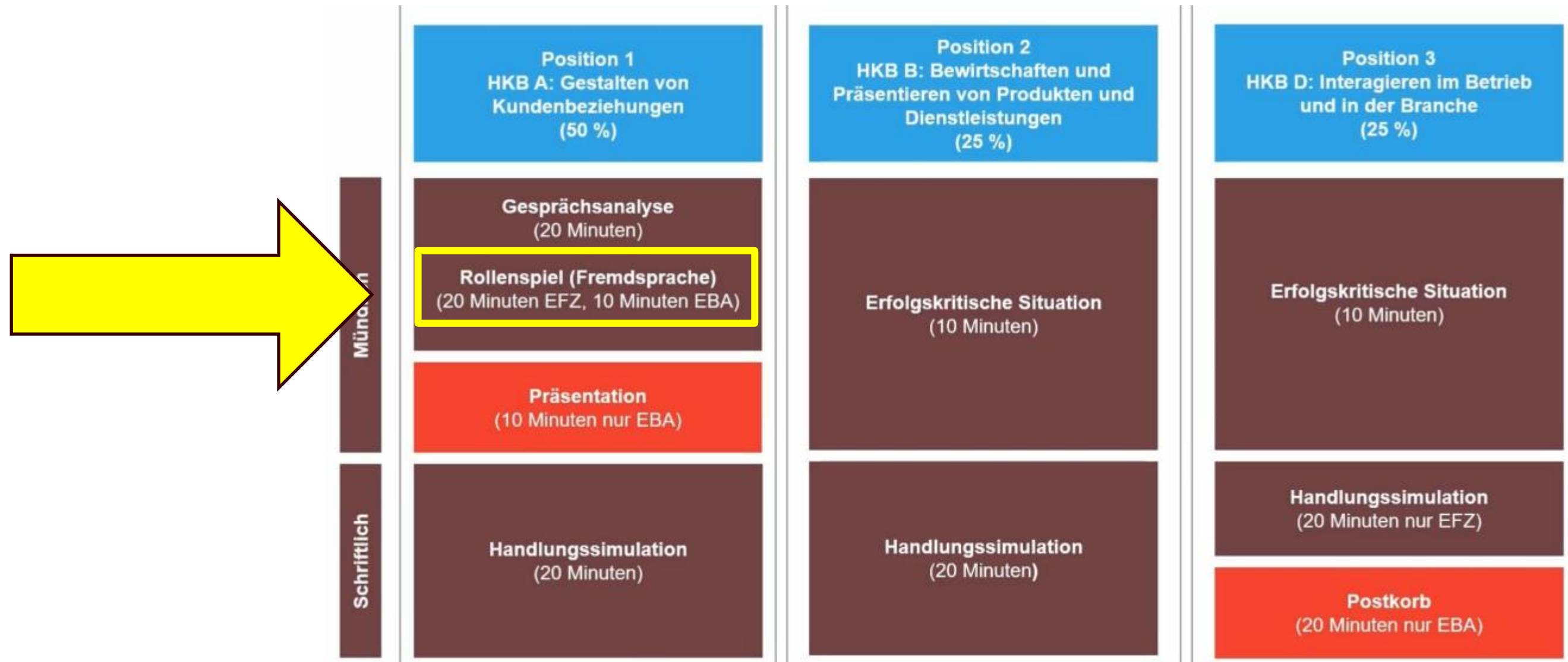
#### Am Prüfungstag

- Bestehende Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation analysieren (5 Minuten)
- Überlegungen schildern und Konkretisierungs- und Begründungsfragen zur bestehenden Waren- bzw. Dienstleistungspräsentation (Variante 1: 10 bzw. Variante 2: 15 Minuten)
- Kritische Situationen (Variante 1: 5 bzw. Variante 2: 10 Minuten)





# Sprachliche Kompetenzen





# **3/4. Semester der Grundbildung im Sprachaustausch zwischen der Deutschschweiz und der Romandie**

**Sprachaustauschprogramm  
im KV/Detailhandel und Fachmann Verkehr**



## Konzept

- Ausbildung in Betrieben und Berufsschulen in französischer Sprache fortführen
- Immersiver Sprachunterricht
- Im 3. oder 4. Semester der Ausbildung
- Ohne Unterbrechung des Lehrvertrags
- Filiale in der Romandie, oder Unternehmen im gleichen Tätigkeitsbereich (Gemeinde, KMU, usw...)
- Hauptsächlich in Nyon (VD)
- Offizieller Partner von «Movétia»





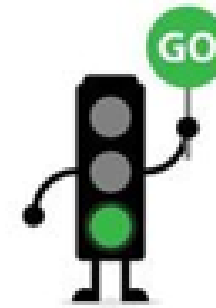
## Ziele

- Sprachkenntnisse im beruflichen Umfeld verbessern.
- Die Beschäftigungsfähigkeit auf dem Arbeitsmarkt verbessern.
- Soziale und persönliche Fähigkeiten vervollkommen.
- Den eidgenössischen Zusammenhalt pflegen.

# Voraussetzungen

- **Ausgeprägte Motivation**

- Der Lernenden
- Des Ausbildungsbetriebs
- Der Eltern



3x

- Das Unternehmen muss über eine ausbildungsberechtigte Tochter- oder Partnerfirma verfügen.
- Ausbildung darf nicht gefährdet werden.



## Vorgehen

- Zeugnis( $\geq 4,5$  im Durchschnitt )
  - Motivationsschreiben
  - Schriftliche Zusage des Unternehmens, einen Ausbildungsplatz zur Verfügung zu stellen
  - Schriftliche Zusage der Eltern
  - Unterzeichnung einer Verhaltenscharta
  - Genehmigung der Schule
- 
- Seine Sprachreise vorbereiten
  - **Aktive Wohnungssuche**
  - **Frist : Mai 2024**