

Information Optionen im 3. Lehrjahr Kaufmann/Kauffrau EFZ

Inhalt

1. Einleitung, Überblick.....	2
2. Die Optionen im Detail & Notengewichtung, QV	3
I. Option «Finanzen», HKB C, c.6	4
II. Option «Kommunikation in der Landessprache» Deutsch, HKB D, d.5	5
III. Option «Kommunikation in der Fremdsprache» Englisch, HKB D, d.6	6
IV. Option «Technologie», HKB E, e.5 und e.6	8
3. Anforderungen an die Lehrbetriebe.....	10
4. Schlussbemerkung, Entscheid	10
5. Quellen	10
Anhang	11

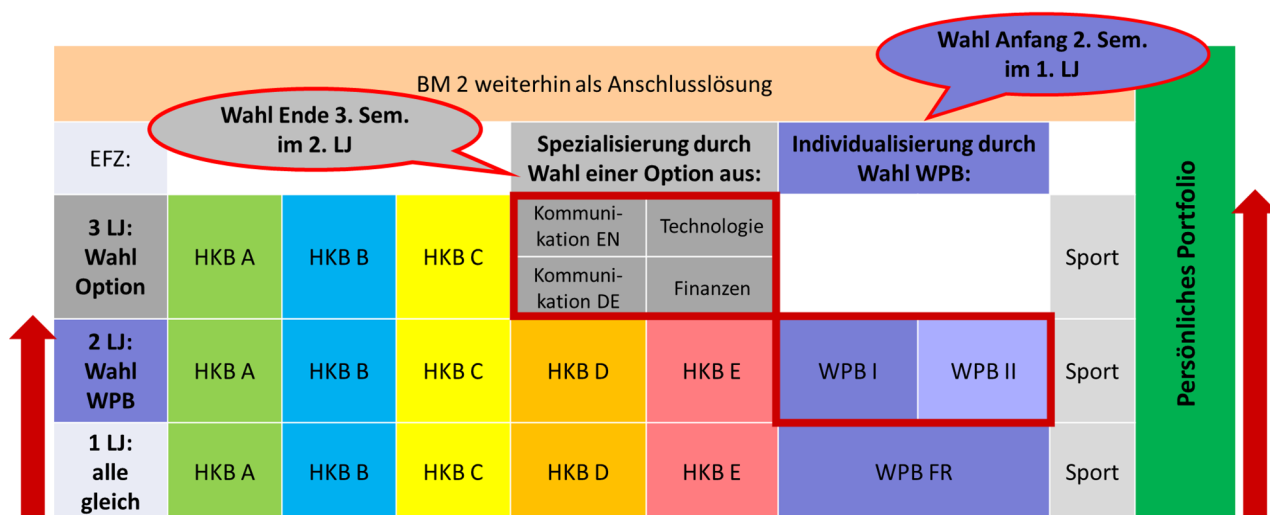


Abbildung 1: Übersicht HKB, WPB und Optionen (eigene Darstellung KBS)

1. Einleitung, Überblick

Im Rahmen der neuen kaufmännischen Grundbildung konnten sich die Lernenden am Ende des ersten Semesters bereits für den Wahlpflichtbereich (WPB) I oder II entscheiden.

Während des zweiten Lehrjahres, d.h. am Ende des dritten Semesters steht für die Lernenden der KBS ein weiterer Entscheid an – die Wahl von einer der vier **Optionen** für das dritte Lehrjahr¹. Mit der Entscheidung können die Lernenden ihren bevorzugten Handlungskompetenzbereich C, D oder E vertiefen und ihr persönliches Profil weiter definieren.

Zur Auswahl steht eine der folgenden **vier Optionen**:

- **Finanzen:** Die Lernenden bearbeiten Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen.
- **Kommunikation in der Landessprache (Deutsch):** Die Lernenden gestalten anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der lokalen Landessprache Deutsch.
- **Kommunikation in der Fremdsprache (Englisch):** Die Lernenden gestalten anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Fremdsprache Englisch.
- **Technologie:** Die Lernenden erwerben vertiefte Kenntnisse in der Einrichtung und Betreuung von Technologien im kaufmännischen Bereich sowie in der auftragsbezogenen Auswertung grosser Datenmengen.

Grundsätzlich erfolgt die Wahl der Option durch die beiden Lehrvertragsparteien aufgrund der Eignungen und Neigungen der Lernenden sowie der Ansprüche der ausbildenden Betriebe (vgl. Bildungsplan zur Verordnung über die berufliche Grundbildung für Kauffrau/Kaufmann, S. 45). Die Ausbildungsbetriebe berücksichtigen beim Entscheid die Wünsche und Interessen der Lernenden sowie die eigenen Ansprüche und Möglichkeiten.

Für Lernende, die nach der Grundausbildung beabsichtigen, die BM 2 «Wirtschaft und Dienstleistungen», Typ «Wirtschaft» zu absolvieren, wird empfohlen, die Option «Finanzen» zu wählen – sofern sie keine grösseren Defizite in den Sprachen aufweisen. Ansonsten könnte auch die Option Landessprache oder Fremdsprache eine Alternative sein.

Die Wahl der Option hat im Ergebnis aber keinen direkten Einfluss auf die Aufnahme in die BM 2, vgl. (BIKAS, Bildung Kaufleute Schweiz, 2022).

¹ Die Wahl der Option hat gemäss Art. 6 der Verordnung über die berufliche Grundbildung Kauffrau/Kaufmann (Bildungsverordnung, 2024) spätestens bis am Ende des 2. Ausbildungsjahres zu erfolgen.

2. Die Optionen im Detail & Notengewichtung, QV

Die Optionen werden im dritten Lehrjahr zeitgleich im Rahmen von **drei Wochenlektionen** unterrichtet, wodurch die Stammklassen aufgrund der gewählten Optionen aufgeteilt werden. Der Sport sowie der restliche Unterricht in den HKB A, B und C findet weiterhin in der regulären Stammklasse statt.

Die **Semesternoten** ergeben sich aus den jeweiligen HKB und Wahlpflichtbereichen bzw. der Option und fliessen zu gleichen Teilen in die gesamthafte Semesterzeugnisnote (GSZN) mit ein (QV-Ausführungsbestimmungen, 2023, S. 11).

D.h. die erzielten **Noten** aus der besuchten **Option** zählen zu den beiden **Semesterzeugnissen des 5. und 6. Semesters**. Im 5. Semester umfasst die Note aus der Option ein Viertel der Gesamtsemesterzeugnisnote– neben den erzielten Noten aus dem HKB A, B und C. Im 6. Semester fliesst die Note aus der Option zu einem Drittel in die GSZN mit ein, neben den Noten aus dem HKB B und C:

Handlungskompetenzbereiche	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester	= Erfahrungsnote Berufsfachschule (ERFA BFS)
HKB A – Handeln in agilen Arbeits- und Organisationsformen							
HKB B – Interagieren in einem vernetzten Umfeld							
HKB C – Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen							
HKB D – Gestalten von Kunden- und Lieferantenbeziehungen							
HKB E – Einsetzen von Technologien der digitalen Arbeitswelt							
Wahlpflichtbereich (WPB) I oder II WPB I: Französisch WPB II: Individuelle Projektarbeit	WPB Französisch	WPB Französisch	WPB I od. WPB II	WPB I od. WPB II			
Option: Finanzen, Kommunikation Landessprache, Kommunikation Fremdsprache oder Technologie							
Gesamtsemesterzeugnisnoten (GSZN):	GSZN 1: HKB A – E & WPB Fr	GSZN 2: HKB A – E & WPB Fr	GSZN 3: HKB A – E & WPB I oder II	GSZN 4: HKB A – E & WPB I oder II	GSZN 5: HKB A – C & Option	GSZN 6: HKB B, C & Option	Mittelwert GSZN 1 bis 6

Abbildung 2: Notenberechnung alle HKB inkl. WPB und Optionen (eigene Darstellung KBS)

Der Mittelwert der insgesamt sechs GSZN bildet schliesslich die schulische Erfahrungsnote für das Qualifikationsverfahren (QV-Ausführungsbestimmungen, 2023, S. 19).

In den Optionen gibt es keine **Abschlussprüfungen**, die erzielten Leistungen fliessen wie soeben dargelegt lediglich in die schulische Erfahrungsnote mit ein.

I. Option «Finanzen», HKB C, c.6

In dieser Option bearbeiten die Lernenden «**Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen**» und vertiefen somit die erworbenen Kenntnisse aus dem HKB C. Dabei werden folgende Inhalte behandelt und Schwerpunkte gesetzt (Lehrplan KV EFZ, 2021, S. 40-44).

Inhalte gemäss Lehrplan:



Die Kaufleute führen die Hilfsbücher (Kreditoren, Debitoren usw.), verbuchen Geschäftsfälle und legen entsprechende Belege ab. Dabei berücksichtigen sie die betrieblichen sowie die rechtlichen Vorgaben. Kaufleute führen die Lohnbuchhaltung.

Sie informieren Mitarbeitende über die entsprechenden rechtlichen und betrieblichen Vorgaben und geben diesbezüglich kompetent Auskunft.

Kaufleute führen Aufgaben und Aufträge bei der Erstellung des Jahresabschlusses aus.

Kaufleute arbeiten mit Budgetzielen und erkennen rechtzeitig, wenn Budgetziele überschritten sind. Überschreitungen, Fehler und Ungereimtheiten melden sie zeitnah den zuständigen Stellen.

Schwerpunkte gemäss Leistungszielen:

Grundlagen Finanz- und Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung:

- Bilanz und Erfolgsrechnung erstellen und anwenden
- Geschäftsfällen verbuchen
- Relevante rechtliche Vorgaben gemäss OR berücksichtigen

Betriebliches Rechnungswesen:

- Deckungsbeitragsrechnung anwenden
- Betriebsabrechnung erläutern

Lohnbuchhaltung und Sozialversicherungen:

- Lohnbuchhaltung inklusive der Sozialabgaben beschreiben
- Lohnabrechnung und Lohndeklaration erklären

Jahresabschluss und Budget:

- Prinzipien beim Jahresabschluss im finanziellen Rechnungswesen erläutern
- Abweichungen der Budget- von den effektiven Zahlen ermitteln und interpretieren

Schulspezifische Umsetzung:

Im Unterricht werden einerseits die Grundlagen für das Finanz- und Rechnungswesen erarbeitet, um einen hindernisfreien, allfälligen Übertritt in die BM 2 anzubieten, andererseits wird der Unterricht möglichst praxisnah, d.h. durch den situativen Einsatz eines geeigneten Buchhaltungsprogramms wie bspw. Banana Buchhaltung Software oder fibu 3 gestaltet.

II. Option «Kommunikation in der Landessprache» Deutsch, HKB D, d.5

In dieser Option gestalten die Lernenden **«anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten»** in der **deutschen Sprache** (vgl. Lehrplan KV EFZ, 2021, S. 45-48).



Inhalte gemäss Lehrplan:

Kaufleute führen komplexe Beratungs- und Verkaufsgespräche sowie Verhandlungen auf verschiedenen Kanälen differenziert durch und drücken sich fachgerecht in der regionalen Landessprache aus.

Sie wenden das Fachvokabular zielgruppenorientiert an.

Kaufleute zeigen eine grundlegende Rhetorik in der Lösungsfindung von komplexen Gesprächen.

Sie interagieren mit anspruchsvollen Kunden/Lieferanten situationsgerecht sowohl im Small Talk als auch im Beratungsgespräch oder in Verhandlungen.

Schwerpunkte gemäss Leistungszielen:

Small Talk

- Small Talk-Techniken anwenden
- Angemessenheit der Inhalte und Qualität des Small-Talks prüfen

Mündliche und schriftliche Kommunikation mit anspruchsvollen Kunden

- Verbale und nonverbale Kommunikation anwenden
- Anspruchsvolle Beratungs- und Verhandlungsgespräche durchführen
- Anspruchsvolle Beratungs- Verkaufs- und Verhandlungsgespräche analysieren und ableiten von Optimierungen

Konfliktlösungsstrategien

- Modell der Eskalationsstufen eines Konflikts erklären
- Anspruchsvolle Konflikt- und Reklamationsgespräche durchführen
- Konfliktlösungstechniken, Problemlösungs- und Deeskalationsstrategien anwenden

Schulspezifische Umsetzung:

Texte und Techniken: Bericht, Reportage, Geschichten, Gespräche führen, und Reden halten, argumentieren, diskutieren, erörtern, Sachtexte und Fachsprachen, Medien und Meinungen

Grammatik und Rechtschreibung: Wortarten und Anwendung

Künstliche Intelligenz: Clevere Anwendung bei Arbeiten, Experimente und Gedankenspiele

Lektüren und Kunstformen: Theater, Performance, Musik

III. Option «Kommunikation in der Fremdsprache» Englisch, HKB D, d.6

In dieser Option gestalten die Lernenden **«anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten»** in der **englischen Sprache** (vgl. (Lehrplan KV EFZ, 2021, S. 45, 48-51). D.h. es werden dieselben Leistungsziele verfolgt und Inhalte abgedeckt wie in der Landessprache, jedoch nicht in auf Deutsch sondern in der Fremdsprache Englisch.

Inhalte gemäss Lehrplan:

Kaufleute führen komplexe Beratungs- und Verkaufsgespräche sowie Verhandlungen auf verschiedenen Kanälen differenziert durch und drücken sich fachgerecht in Englisch aus.

Sie wenden das Fachvokabular zielgruppenorientiert an.

Kaufleute zeigen eine grundlegende Rhetorik in der Lösungsfindung von komplexen Gesprächen.

Sie interagieren mit anspruchsvollen Kunden/Lieferanten situationsgerecht sowohl im Small Talk als auch im Beratungsgespräch oder in Verhandlungen.



Schwerpunkte gemäss Leistungszielen:

Small Talk auf Englisch

- Small Talk-Techniken anwenden
- Angemessenheit der Inhalte und Qualität des Small-Talks prüfen

Mündliche und schriftliche Kommunikation mit anspruchsvollen Kunden auf Englisch

- Verbale und nonverbale Kommunikation anwenden
- Anspruchsvolle Beratungs- und Verhandlungsgespräche durchführen
- Anspruchsvolle Beratungs- Verkaufs- und Verhandlungsgespräche analysieren und ableiten von Optimierungen

Konfliktlösungsstrategien auf Englisch

- Modell der Eskalationsstufen eines Konflikts erklären
- Anspruchsvolle Konflikt- und Reklamationsgespräche durchführen
- Konfliktlösungstechniken, Problemlösungs- und Deeskalationsstrategien anwenden

Schulspezifische Umsetzung:

Vertiefung in Business English:

- Wortschatz im wirtschaftlichen Kontext erweitern
- Fachtexte verstehen, analysieren und selbständig verfassen

Niveau B2 (Cambridge First Certificate) oder C1 (Cambridge Advanced Certificate)

- komplexe Texte zu alltäglichen und spezifischen Themen verstehen
- Spontaneität in der Besprechung von Themen
- klar strukturierte und detaillierte Texte zu einem breiten Themenspektrum verfassen
- Standpunkt zu einem aktuellen Thema erläutern
- Vor- und Nachteile verschiedener Optionen darlegen
- Vorbereitung auf die Cambridge First (B2) oder Advanced (C1) Prüfung

IV. Option «Technologie», HKB E, e.5 und e.6

Die vierte Option ist in zwei Lernfelder (LF) à 80 und 40 Lektionen aufgeteilt. Einerseits **richten** die Lernenden «**Technologien im kaufmännischen Bereich**» ein und **betreuen diese** und andererseits **werten Sie «grosse Datenmengen im Unternehmen auftragsbezogen» aus** (Lehrplan KV EFZ, 2021, S. 52-58).

LF 1: Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme einrichten und betreuen, 80 Lektionen

Inhalte gemäss Lehrplan:



Kaufleute bilden nach Vorgaben und Anweisungen Strukturen in Inhaltsverwaltungs- oder Datenbanksystemen. Dabei arbeiten sie mit den entsprechenden Fachverantwortlichen zusammen.

Kaufleute betreuen die Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme ihres Arbeitsbereichs. Sie konfigurieren diese so, dass sie den Ansprüchen des Betriebs entsprechen. Sie beantworten Fragen der Mitarbeitenden und unterstützen sie bei Schwierigkeiten.

Kaufleute beantworten Fragen zur Anwendung der branchen- und betriebsspezifischen Software. Sie leisten für die Soft- und Hardware ihres Betriebs/Arbeitsbereichs den ersten Support bei Fragen oder Problemen und beheben kleinere Probleme.

Bei der Anpassung oder Neuanschaffung technischer Infrastruktur schätzen sie die Qualität der verschiedenen Angebote ein und geben Empfehlungen ab.

Schwerpunkte gemäss Leistungszielen:

Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme CMS

- Struktur von Datenmodelle erstellen
- einfache Websites erstellen und pflegen

First Level Support

- Beantwortung anspruchsvoller Fragen und
- Behebung typischer Probleme und Fehler in der Anwendung gängiger Programme

Programmierung

- Grundlegende Konzepte der Programmierung sinnvoll einsetzen
- Elemente der Programmierung (wie z. B. Variable, Algorithmen, Bedingungen, Schleifen, Funktionen, Debugging) erklären

IT-Infrastruktur

- Angebote für die Anschaffung und Anpassung von technologischen Infrastrukturen im kaufmännischen Bereich vergleichen und ableiten von Empfehlungen
- Anforderungskataloge und Pflichtenhefte mit Bewertungskriterien zusammenstellen

LF 2: Grosse Datenmengen auftragsbezogen auswerten, 40 Lektionen

Inhalte gemäss Lehrplan:

Kaufleute werten grosse Datensätze aus unterschiedlichen Quellen auftragsbezogen aus. Sie filtern und suchen relevante Informationen aus grossen Datenmengen heraus. Dafür nutzen sie entsprechende Auswertungsprogramme.

Kaufleute stellen auftrags- und themenbezogen Datenauswertungen korrekt und nachvollziehbar dar. Sie verweisen auf Grenzen, Lücken oder Schwierigkeiten und schätzen deren Auswirkungen auf das Ergebnis ein.

Schwerpunkte gemäss Leistungszielen:

Datenanalyse und Präsentation

- Anwenden der Vorgehensschritte bei Erfassung, Verarbeitung und Analyse von Daten
- Auswerten grosser Datenmengen
- Adressatengerechte Präsentation von Datenauswertungen mit geeigneten Hilfsmitteln und Programmen

Recherche

- Anwenden fortgeschrittene Strategien für die Informationssuche im Internet an
- Relevante Informationen aus grossen Datenmengen suchen und filtern
- Ergebnisse von Recherchen analysieren und ableiten von Schlussfolgerungen

Schulspezifische Umsetzung:

Hinarbeiten zum **SIZ Diplom «ICT Advanced-User»**

3. Anforderungen an die Lehrbetriebe

Die konkreten Leistungsziele für den Betrieb sowie die Berufsfachschule sind grundsätzlich im **Bildungsplan** zur Verordnung über die berufliche Grundbildung für Kauffrau EFZ / Kaufmann EFZ enthalten (siehe Auszug im Anhang).

Mittels dem Infoschreiben der BIKAS vom 10. Oktober 2024 wurde die Unsicherheit betreffend Anforderungen an die Lehrbetriebe konkretisiert. D.h. die Lehrbetriebe müssen die Inhalte der Optionen nicht zwingend im Betrieb umsetzen können. Die Lernenden erhalten in der Berufsschule entsprechende Transferaufträge, welche den praktischen Bezug sicherstellen können.

4. Schlussbemerkung, Entscheid

Die Lernenden erhalten am Ende des dritten Semesters ein entsprechendes Formular, welches sie zusammen mit den Berufsbildenden ausfüllen und unterzeichnen (physisch oder elektronisch). Grundsätzlich ist geplant, dass alle Optionen im Schuljahr 2024/2025 angeboten und auch durchgeführt werden – unabhängig von der Anzahl der Lernenden pro Option.

5. Quellen

BIKAS. (10. Oktober 2024). *Update 02-2024 für Berufsfachschulen, Umsetzung der Optionen im 3. Lehrjahr Kaufleute EFZ*. Bildung Kaufleute Schweiz.

BIKAS. (6. Juli 2022). *Bildung Kaufleute Schweiz*. Von Anforderungen an Ausbildungsplätze der kaufmännischen Grundbildungen Kauffrau/Kaufmann EBA und EFZ: am 24.09.2024 unter <https://www.bikas.ch/download/anforderungen-an-ausbildungsplaetze/?wpdmdl=5118&refresh=66cfef6658f981724903270> abgerufen

Bildungsverordnung. (2024). Verordnung des SBFI über die berufliche Grundbildung Kauffrau/Kaufmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ) vom 16. August 2021, Stand 1. Januar 2024.

Lehrplan KV EFZ, 3. L. (2021). Nationaler Lehrplan Berufsfachschule Kauffrau/Kaufman EFZ, 3. Lehrjahr, Version 1.2 vom 25. Oktober 2021.

QV-Ausführungsbestimmungen. (2023). Ausführungsbestimmungen zum Qualifikationsverfahren mit Abschlussprüfung, Version 4 vom 8. Februar 2023.

SKAAB. (2023). *Bildungsplan zur Verordnung des SBFI vom 16. August 2021 über die berufliche Grundbildung für Kauffrau/Kaufmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ) vom 24. Juni 2021 (Stand am 1. Juni 2023)*.

Version 2 / Kontakt: caroline.ulrich@kbs-schwyz.ch

Schwyz, 21. Oktober 2024 / Caroline Ulrich, Abteilungsleitung Kaufleute

Anhang

Auszug aus dem Dokument «Anforderungen an Ausbildungsplätze 2023» der BIKAS, S. 2:



Optionen

Im dritten Ausbildungsjahr vertiefen Lernende spezifische Handlungskompetenzen in Übereinstimmung mit ihrem betrieblichen Tätigkeitsgebiet. Dazu wählen die Lehrvertragsparteien am Ende des zweiten Ausbildungsjahres eine der vier zur Auswahl stehenden Optionen². Idealtypisch absolvieren Lernende das dritte Lehrjahr in diesem Vertiefungsbereich. So können sie die an der Berufsfachschule erworbenen Kompetenzen im Betrieb anwenden und vertiefen. Dazu stehen ihnen spezifische, branchenübergreifende Umsetzungsinstrumente (Praxisauftrag und Kompetenzraster) zur Verfügung. Massgebend für die Selektion der Lernenden sind die aktuellen Einsatzgebiete der ausbildenden Betriebe.

Option Finanzen:	Es ist für die Lernenden betrieblich möglich, buchhalterische Aufgaben auszuführen sowie bei der Lohnbuchhaltung und der Erstellung des Jahresabschlusses mitzuarbeiten.
Option Standardsprache:	Es ist für die Lernenden betrieblich möglich, anspruchsvolle Beratungs- und Verkaufsgespräche und/oder Verhandlungsgespräche in der regionalen Landessprache zu führen.
Option Fremdsprache:	Es ist für die Lernenden betrieblich möglich, anspruchsvolle Beratungs- und Verkaufsgespräche und/oder Verhandlungsgespräche in Englisch oder in einer zweiten Landessprache zu führen.
Option Technologie:	Es ist für die Lernenden betrieblich möglich, Datenbanken und Inhaltsverwaltungssystemen einzurichten und zu betreuen sowie Mitarbeitende bei der Einführung von Datenbanken und Software zu unterstützen und entsprechende Probleme zu lösen. Zudem bestehen die betrieblichen Voraussetzungen, dass die Lernenden grosse Datensätze mit geeigneten Programmen auswerten und die Ergebnisse aufbereiten können.

Auszug aus dem Dokument «Update 02-2024 für Berufsfachschulen, 10. Oktober 2024, Umsetzung der Optionen im 3. Lehrjahr Kaufleute EFZ» der BIKAS, S. 2 u.3:

Umsetzung der Optionen im 3. Lehrjahr Kaufleute EFZ

Ausgangslage

Der erste Umsetzungszyklus von der Grundbildung «Kaufleute EFZ» schreitet voran. Die Planung des dritten Lehrjahres ist an allen Lernorten schon fortgeschritten. Dabei zeigt sich, dass die Auswahl der Option und die mit der Umsetzung verbundenen Fragen zu Unsicherheiten am Lernort Betrieb und in Folge auch am Lernort Berufsfachschule führen.

Gemäss der Bildungsverordnung einigen sich die Lehrvertragsparteien spätestens am Ende des 2. Lehrjahres auf eine Option. Die Wahl erfolgt unter folgenden Optionen:

- Finanzen
- Kommunikation in der Landessprache
- Kommunikation in der Fremdsprache
- Technologie

In der lehrbegleitenden Berufsmaturität (BM 1) erfolgt die Wahl unter den Optionen Finanzen, Kommunikation in der Landessprache oder Kommunikation in der Fremdsprache.

Die Betriebe sind bezüglich der Inhalte der Optionen und der damit verbundenen Praxisaufträge unsicher, welche Optionen sie am Lernort Betrieb ausbilden können. Es sind dazu unterschiedliche Informationen im Umlauf, die zum Teil widersprüchlich sind.

Die Optionen sind ein wichtiger Teil im Qualifikationsprofil der Kaufleute EFZ. Um den Unsicherheiten entgegenwirken zu können, hat die Trägerschaft BIKAS und die Schulkonferenzen unterstützende Massnahmen für eine Einführungsphase bis 2028 definiert.

Die Lösung

Folgende Massnahmen unterstützen die Umsetzung der Optionen bis 2028:

Schritt 1: Auswahl der Optionen durch den Betrieb

Der Betrieb wählt gemeinsam mit dem Lernenden spätestens am Ende des zweiten Ausbildungsjahres die Option für das dritte Lehrjahr. Die Inhalte im Bildungsplan und in den berufskundlichen Lernmedien der BIKAS zeigen die inhaltliche Ausgestaltung der Optionen auf. Die Betriebe können auch Optionen im Interesse der Lernenden wählen, die nicht vollumfänglich im Betrieb umgesetzt werden können (siehe Schritt 3).

Schritt 2: Aufbau von Theorie und Fertigkeiten in der Berufsfachschule

Die Berufsfachschulen erklären sich bereit, neben dem Aufbau einer fundierten, theoretischen Grundlage auch die Fertigkeiten intensiv zu trainieren. Dafür stehen ihnen als Hilfsmittel spezielle Trainingseinheiten für die Optionen in den berufskundlichen Lernmedien der BIKAS zur Verfügung. Um einen ersten Praxistransfer sicherzustellen, erhalten die Lernenden in der Berufsfachschule einen Transferauftrag für die Auseinandersetzung des Themas am Lernort Betrieb. Dieser Auftrag wird durch die Berufsfachschule begleitet und ausgewertet.

Schritt 3: Umsetzung am Lernort Betrieb

Die Betriebe können auf die Praxisaufträge der Branchen zurückgreifen und damit die Umsetzung steuern. Somit wird der Kompetenzaufbau am Lernort Betrieb zielgerichtet weitergeführt. Sollte das auf Grund der aktuellen, betrieblichen Gegebenheiten nicht möglich sein, reicht die Umsetzung des durch die Berufsfachschule initiierten Transferauftrags aus.

Weitere Konkretisierungen

- Der Besuch der Berufsmaturität 2 (Typ Dienstleistung oder Typ Wirtschaft) ist möglich, egal welche Option im 3. Lehrjahr besucht wurde. Es benötigt nicht die Option Finanzen, um in die BM 2 einsteigen zu können.
- In der lehrbegleitenden Berufsmaturität (BM 1) wird auch eine Option gewählt. Dabei steht die Option Technologie nicht zur Auswahl. Die Wahl erfolgt für die betriebliche Ausbildung. Die Optionenwahl für die Berufsfachschule entfällt, da sie während der gesamten dreijährigen Ausbildung vertieft in den entsprechenden Themen unterrichtet werden.

Auszug der Leistungsziele pro Option aus dem Bildungsplan der SKAAB:

Option Finanzen, S. 27; Option Landessprache S. 32-33; Option Fremdsprache S. 33-34 sowie Option Technologie S. 38-39 (SKAAB, 2023):

Handlungskompetenz c6: Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen bearbeiten (Option «Finanzen») Die Kaufleute verbuchen Geschäftsfälle und legen die Belege ab. Sie führen die Hilfsbücher sowie die Lohnbuchhaltung und geben zu Lohndeklarationen Auskunft. Die Kaufleute arbeiten bei der Erstellung des Jahresabschlusses mit. Jederzeit halten sie die rechtlichen Vorgaben ein, überprüfen ihre Arbeitsergebnisse und leiten bei Bedarf korrigierende Schritte ein.	
Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsfachschule
c6.bt1 Sie führen buchhalterische Aufgaben rechtskonform aus. (K3)	c6.bs1a Sie erläutern die grundlegenden Elemente und Zusammenhänge des Finanz- und Rechnungswesen (Bilanz, Erfolgsrechnung, Liquidität, Hilfsbücher Deckungsbeitragsrechnung und Betriebsabrechnungsbogen) unter Berücksichtigung der relevanten rechtlichen Vorgaben. (K2) c6.bs1b Sie wenden die grundlegenden Elemente des Rechnungswesens (Erfolgsrechnung, Bilanz, Hilfsbücher, Deckungsbeitragsrechnung) an. (K3) c6.bs1c Sie verbuchen Geschäftsfälle entsprechend den relevanten rechtlichen Vorgaben. (K3)
c6.bt2 Sie geben zu den Lohndeklarationen Auskunft. (K3)	c6.bs2a Sie beschreiben die zentralen Merkmale einer Lohnbuchhaltung inklusive der Sozialabgaben korrekt. (K2) c6.bs2b Sie erklären den Aufbau einer Lohnabrechnung und einer Lohndeklaration. (K2)
c6.bt3 Sie führen Aufgaben und Aufträge bei der Erstellung des Jahresabschlusses aus. (K3)	c6.bs3a Sie erläutern die grundlegenden Prinzipien beim Jahresabschluss im finanziellen Rechnungswesen. (K2)
c6.bt4 Sie überprüfen die Ergebnisse ihrer buchhalterischen Aufgaben auf Plausibilität und leiten korrigierende Schritte ein. (K4)	c6.bs4a Sie ermitteln Abweichungen der Budget- von den effektiven Zahlen und interpretieren diese. (K4)

Handlungskompetenz d5: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Landessprache gestalten (Option «Kommunikation in der Landessprache»)

Die Kaufleute führen anspruchsvolle Beratungs- und Verkaufsgespräche sowie Verhandlungen auf verschiedenen Kanälen in der regionalen Landessprache. Sie interagieren mit anspruchsvollen Kund/innen und Lieferant/innen in allen Gesprächen, auch bei Konflikten sowie Reklamationen, sach- und lösungsorientiert. Die Kaufleute reflektieren ihre anspruchsvollen Gespräche und leiten Optimierungsmassnahmen für zukünftige Gespräche ab.

Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsfachschule
d5.bt1 Sie interagieren an Anlässen mit verschiedenen Anspruchsgruppen im Small Talk eloquent und situativ angemessen. (K3)	d5.bs1a Sie wenden Small Talk-Techniken an. (K3) d5.bs1b Sie prüfen die Angemessenheit der Inhalte und die Qualität des Small Talks. (K3)
d5.bt2 Sie führen anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit verschiedenen Anspruchsgruppen über verschiedene Kommunikationskanäle in der regionalen Landessprache. (K3)	d5.bs2a Sie wenden die wichtigsten Punkte bei der schriftlichen Kommunikation mit anspruchsvollen Kund/innen und Lieferant/innen an. (K3) d5.bs2b Sie führen anspruchsvolle Beratungs- und Verhandlungsgespräche durch. (K3)
d5.bt3 Sie wenden in den anspruchsvollen Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgesprächen das Fachvokabular und die gewählte Landessprache zielgruppenorientiert an. (K3)	---
d5.bt4 Sie nutzen in anspruchsvollen Gesprächen deeskalierende Konfliktlösungstechniken. (K3)	d5.bs4a Sie erklären das Modell der Eskalationsstufen eines Konflikts. (K2) d5.bs4b Sie wenden Konfliktlösungstechniken an. (K3)
d5.bt5 Sie führen anspruchsvolle Konflikt-, Reklamationen- und Verhandlungsgespräche sowie anspruchsvolle Beratungsgespräche systematisch, sach- und lösungsorientiert. (K4)	d5.bs5a Sie führen anspruchsvolle Konflikt- und Reklamationsgespräche durch. (K3)
d5.bt6 Sie reflektieren anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche und leiten Optimierungsmassnahmen für zukünftige Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche ab. (K4)	d5.bs6a Sie analysieren anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche und leiten Optimierungen für zukünftige Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche ab. (K4)

Handlungskompetenz d6: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Fremdsprache gestalten (Option «Kommunikation in der Fremdsprache»)

Die Kaufleute führen anspruchsvolle Beratungs- und Verkaufsgespräche sowie Verhandlungen auf verschiedenen Kanälen in Englisch oder in einer zweiten Landessprache. Sie interagieren mit anspruchsvollen Kund/innen und Lieferant/innen in allen Gesprächen, auch bei Konflikten sowie Reklamationen, sach- und lösungsorientiert. Die Kaufleute reflektieren ihre anspruchsvollen Gespräche und leiten Optimierungsmassnahmen für zukünftige Gespräche ab.

Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsfachschule
d6.bt1 Sie interagieren an Anlässen mit verschiedenen Anspruchsgruppen im Small Talk eloquent und situativ angemessen. (K3)	d6.bs1a Sie wenden Small Talk-Techniken an. (K3) d6.bs1b Sie prüfen die Angemessenheit der Inhalte und die Qualität des Small Talks. (K3)
d6.bt2 Sie führen anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit verschiedenen Anspruchsgruppen über verschiedene Kommunikationskanäle in Englisch oder in einer zweiten Landessprache. (K3)	d6.bs2a Sie wenden die wichtigsten Punkte bei der schriftlichen Kommunikation mit anspruchsvollen Kund/innen und Lieferant/innen an. (K3) d6.bs2b Sie führen anspruchsvolle Beratungs- und Verhandlungsgespräche durch. (K3) d6.bs2c Sie kommunizieren sowohl in der regionalen Landessprache als auch in Englisch oder in einer zweiten Landessprache. (K3)
d6.bt3 Sie wenden in den anspruchsvollen Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgesprächen das Fachvokabular und eine gewählte Sprache zielgruppenorientiert an. (K3)	---
d6.bt4 Sie nutzen in anspruchsvollen Gesprächen deeskalierende Konfliktlösungstechniken. (K3)	d6.bs4a Sie erklären das Modell der Eskalationsstufen eines Konflikts. (K2) d6.bs4b Sie wenden Konfliktlösungstechniken an. (K3)
d6.bt5 Sie führen anspruchsvolle Konflikt-, Reklamation- und Verhandlungsgespräche sowie anspruchsvolle Beratungsgespräche systematisch, sach- und lösungsorientiert. (K4)	d6.bs5a Sie führen anspruchsvolle Konflikt- und Reklamationsgespräche durch. (K3)
d6.bt6 Sie reflektieren anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche und leiten Optimierungsmassnahmen für zukünftige Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche ab. (K4)	d6.bs6a Sie analysieren anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche und leiten Optimierungen für zukünftige Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche ab. (K4)

Handlungskompetenz e5: Technologien im kaufmännischen Bereich einrichten und betreuen (Option «Technologie»)

Die Kaufleute richten in Zusammenarbeit mit Fachverantwortlichen Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme ein und betreuen diese für ihren Arbeitsbereich. Sie instruieren ihre Arbeitskolleg/innen bei der Anwendung dieser Datenbanken und Systeme sowie von Software. Die Kaufleute beheben Probleme der Soft- und Hardware. Zudem prüfen sie technische Angebote und leiten Empfehlungen ab.

Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsfachschule
e5.bt1 Sie richten in Zusammenarbeit mit Fachverantwortlichen Strukturen in Datenbanken oder Inhaltsverwaltungssystemen ein. (K3)	e5.bs1a Sie erstellen Strukturen für Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme. (K3)
e5.bt2 Sie betreuen für ihren Arbeitsbereich Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme. (K3)	e5.bs2a Sie bauen Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme (CMS) auf und pflegen sie. (K3)
e5.bt3 Sie führen Arbeitskolleg/innen in die Anwendung der branchen- und betriebsspezifischen Software, Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme ein. (K3)	e5.bs3a Sie beantworten anspruchsvolle Fragen zur Anwendung von gängigen Anwendungsprogrammen sowie von Datenbanken und Inhaltsverwaltungssystemen im Rahmen des First-Level-Supports (K3).
e5.bt4 Sie beheben in ihrem Arbeitsbereich Probleme der Soft- und Hardware. (K3)	e5.bs4a Sie erläutern die grundlegende Logik von Programmiersprachen. (K2)
e5.bt5 Sie prüfen bei Anpassungen und Neuanschaffungen technischer Infrastrukturen die Qualität von verschiedenen Angeboten und leiten fundierte Empfehlungen ab. (K4)	e5.bs5a Sie erläutern qualitative und quantitative Kriterien für die Auswahl von Technologien im kaufmännischen Bereich. (K2) e5.bs5b Sie vergleichen verschiedene Angebote für die Anschaffung und Anpassung von technologischen Infrastrukturen im kaufmännischen Bereich und leiten Empfehlungen ab. (K4)

Handlungskompetenz e6: Grosse Datenmengen im Unternehmen auftragsbezogen auswerten (Option «Technologie»)

Die Kaufleute werten grosse Datensätze aus unterschiedlichen Quellen auftragsbezogen aus und bereiten die relevanten Ergebnisse auf. Dabei nutzen sie geeignete Programme und Hilfsmittel. Sie überprüfen die relevanten Informationen auf Vollständigkeit sowie Korrektheit und leiten auftragsbezogene Schlussfolgerungen ab.

Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsfachschule
e6.bt1 Sie bearbeiten grosse Datenmengen auftragsbezogen aus unterschiedlichen Quellen mit geeigneten Auswertungsprogrammen und Hilfsmitteln. (K3)	e6.bs1a Sie wenden die Vorgehensschritte bei Erfassung, Verarbeitung und Analyse von Daten an. (K3) e6.bs1b Sie werten grosse Datenmengen aus. (K3) e6.bs1c Sie wenden fortgeschrittene Strategien für die Informationssuche im Internet an. (K3)
e6.bt2 Sie identifizieren aus den grossen Datenmengen die relevanten Informationen. (K4)	e6.bs2a Sie suchen und filtern relevante Informationen aus grossen Datenmengen. (K4)
e6.bt3 Sie bereiten die auftrags- und themenbezogenen Datenauswertungen adressatengerecht mit geeigneten Hilfsmitteln und Programmen auf. (K3)	e6.bs3a Sie präsentieren Datenauswertungen adressatengerecht mit geeigneten Hilfsmitteln und Programmen. (K3)
e6.bt4 Sie überprüfen die relevanten Informationen auf Vollständigkeit sowie Korrektheit und leiten auftragsbezogene Schlussfolgerungen ab. (K5)	e6.bs4a Sie analysieren die Ergebnisse ihrer Recherche und leiten Schlussfolgerungen ab. (K5)