



**Überbetriebliche Kurse Detailprogramm Blended Learning
für die Jahre 2024 - 2025 (Schulferien Bern)**

Lehrstoffplan Klasse RÜFENACHT22

3. Lehrjahr

| Version | Erstellt von: | Erstellt am: | Definitiv gültig bis: |
|-----------|---------------|--------------|-----------------------|
| Version 5 | u.suremann | 18.06.2024 | |
| Version 6 | u.suremann | 14.11.2024 | |

| 3. Lehrjahr (Woche 35 - 14) | | |
|-----------------------------|--|---|
| Wo | Programm / Lerneinheiten | Aufträge |
| 35: | KICK OFF: PREZI mit Ausblick auf Kapitel 7, TOP SELLER - Praxisauftrag «Verkaufsgesprächsanalyse» (Blatt 1) | Vorgehensweise und Aufträge gemäss Willkommensmail von Coach Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten. |
| 36: | «Get fit for sales!»: Einstieg ins Kapitel 7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche - Lerneinheit - Selbsttests 1 + 2 | Mindestens 1x auf der Plattform durcharbeiten. Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten. |
| 37: | 7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: <i>Verkaufsgespräch am Telefon</i> Wissensvertiefung mit Audiodatei und Analysearbeitsblättern 7.1.7 + 7.1.8 (Aufgabe 1) | Gemäss Vorgaben des Coaches auf der Lernplattform bearbeiten. |
| 38: | 7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: <i>Reklamation</i> Wissensvertiefung mit Audiodatei und Analysearbeitsblättern 7.1.7 + 7.1.8 (Aufgabe 1) | Gemäss Vorgaben des Coaches auf der Lernplattform bearbeiten. |
| 39: | 7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: <i>Retouren</i> Wissensvertiefung mit Audiodatei und Analysearbeitsblättern 7.1.7 + 7.1.8 (Aufgabe 1) | Gemäss Vorgaben des Coaches auf der Lernplattform bearbeiten. |
| 40: | Herbstferien | |
| 41: | Herbstferien | |
| 42: | 7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: <i>Reparaturen</i> Wissensvertiefung mit Audiodatei und Analysearbeitsblättern 7.1.7 + 7.1.8 (Aufgabe 1) | Gemäss Vorgaben des Coaches auf der Lernplattform bearbeiten. |
| 43: | 7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: <i>Praxistransfer (1)</i> (Blatt 2) Betriebsbezogene Reflektion zu einem besonders gelungenen Verkaufsgespräch mit Arbeitsblättern 7.1.9 + 7.1.10 (Aufgabe 2) | Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten. |

| | | |
|---------|--|---|
| 44: | 7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: <i>Praxistransfer (2)</i> (Blatt 3) Erstellung eines Videos mit Rollenspiel zum richtigen Verhalten bei besonderen Situationen | Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten. |
| 45: | 7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: <i>Praxistransfer (2)</i> (Blatt 3) Erstellung eines Videos mit Rollenspiel zum richtigen Verhalten bei besonderen Situationen | Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten. |
| 46: | 7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: <i>Praxistransfer (2)</i> (Blatt 3) Erstellung eines Videos mit Rollenspiel zum richtigen Verhalten bei besonderen Situationen | Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten. |
| 47: | «Ready for new experiences?»: Einstieg ins Kapitel 7.2 Einkaufserlebniswelten gestalten - Lerneinheit - Selbsttest 7.2 Einkaufserlebniswelten gestalten: <i>Praxisauftrag (3): «Verkaufsförderung»</i> (Blatt 6) Analyse der verkaufsfördernden Massnahmen im Ausbildungsbetrieb. | Mindestens 1x auf der Plattform durcharbeiten. Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten. |
| 48: | Vorbereitung auf ONLINE-Schulung: 7.2 Einkaufserlebniswelten gestalten: <i>Praxisauftrag (2): «Schaufensterdeko»</i> (Blatt 5) Analyse eines Schaufensters des Ausbildungsbetriebes mit Arbeitsblättern 7.2.7 + 7.2.8 (Auftrag Wo 1) | Im Ausbildungsbetrieb bearbeiten. |
| 49 - 52 | Weihnachts-Pause | |
| 01: | Vorbereitung auf ONLINE-Schulung: 7.2 Einkaufserlebniswelten gestalten: <i>Praxisauftrag (2): «Schaufensterdeko»</i> (Blatt 5) Erstellung von wirkungsvollen Optimierungsmassnahmen anhand der Analyse. (Auftrag Wo 2) | Im Ausbildungsbetrieb bearbeiten. |
| 02: | Mittwoch, 8. Januar 2025, 08.00 - 12.00 Uhr ONLINE-Schulung zum Thema «Verkaufsförderung»: - «So machen wir Verkaufsförderung!» - «Mit Storytelling beim Kunden ankommen!» - «Vom Schaufenster zum WOWfenster!» - «Das Sortiment als Überraschungseffekt» Diverse Nachbearbeitungsaufträge aus ONLINE-SCHULUNG | Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten. |
| 03: | «More than just shopping!»: Einstieg ins Kap. 7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten - Lerneinheit - Selbsttest | Mindestens 1x auf der Plattform durcharbeiten. Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten. |

| | | |
|-----|---|---|
| 04: | <p>7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten: Praxisauftrag (1): «So stärken wir die Kundenbindung» (Blatt 8) Präsentation von aktuellen Kundenbindungsmassnahmen aus dem Ausbildungsbetrieb.</p> <p>Diverse Vorbereitungsaufträge auf Präsenztage</p> | <p>Im Ausbildungsbetrieb bearbeiten.</p> <p>Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten.</p> |
| 05: | <p>Präsenztage «Top Seller» Donnerstag, 30. Januar 2025, 08.30 - 17.30 Uhr Simplex AG Bern, Bernstrasse 223, 3052 Zollikofen, Schulungsraum</p> | <p>Vorbereitung und Ausrüstung gemäss Aufgebotsunterlagen des Coaches.</p> |
| 06: | <p>Nachbearbeitungen vom Präsenztage: Individuelle Nachbearbeitungsaufträge/ Erledigung allfälliger Pendenzen.</p> | <p>Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten.</p> |
| 07: | <p>7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten: Praxisauftrag (2): «Kunden zu Fans machen» (Blatt 9) Erarbeitung eines konkreten Kundenevents, welcher so umgesetzt wird / werden könnte, mit Arbeitsblättern 7.3.5 + 7.3.6 (Aufgabe 1)</p> | <p>Im Ausbildungsbetrieb bearbeiten.</p> |
| 08: | <p>7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten: Praxisauftrag (2): «Kunden zu Fans machen» (Blatt 9) Erarbeitung eines konkreten Kundenevents, welcher so umgesetzt wird / werden könnte, mit Arbeitsblättern 7.3.5 + 7.3.6 (Aufgabe 1)</p> | <p>Im Ausbildungsbetrieb bearbeiten.</p> |
| 09: | <p>7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten: Praxisauftrag (2): «Kunden zu Fans machen» (Blatt 9) Erarbeitung eines konkreten Kundenevents, welcher so umgesetzt wird / werden könnte, mit Arbeitsblättern 7.3.5 + 7.3.6 (Aufgabe 1)</p> <p>Individuelle Nachbearbeitungsaufträge/ Erledigung allfälliger Pendenzen.</p> | <p>Im Ausbildungsbetrieb bearbeiten.</p> <p>Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten.</p> |

14.11.24/Su/PE