



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

Lehrstoffplan Klasse SUREMANN22

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:	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.
41:	Herbstferien	
42:	Herbstferien	
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	Mindestens 1x auf der Plattform durcharbeiten. Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten.
48:	7.2 Einkaufserlebniswelten gestalten: <i>Praxisauftrag (3): «Verkaufsförderung»</i> (Blatt 6) Analyse der verkaufsfördernden Massnahmen im Ausbildungsbetrieb.	Im Ausbildungsbetrieb bearbeiten.
49 - 52	Weihnachts-Pause	
01:	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.
02:	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.
03:	Montag, 13. 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» «More than just shopping!»: Einstieg ins Kap. 7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten - Lerneinheit - Selbsttest Diverse Vorbereitungsaufträge auf Präsenztage	Mindestens 1x auf der Plattform durcharbeiten. Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten. Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten.
04:	Präsenztage «Top Seller» Freitag, 24. Januar 2025, 08.30 - 17.30 Uhr <i>Simplex AG Bern, Bernstrasse 223, 3052 Zollikofen, Schulungsraum</i>	Vorbereitung und Ausrüstung gemäss Aufgebots-Unterlagen des Coaches.

05:	Nachbearbeitungen vom Präsenztage: Individuelle Nachbearbeitungsaufträge/ Erledigung allfälliger Pendenzen	Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten.
06:	7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten: <i>Praxisauftrag (1): «So stärken wir die Kundenbindung»</i> (Blatt 8) Präsentation von aktuellen Kundenbindungsmassnahmen aus dem Ausbildungsbetrieb.	Im Ausbildungsbetrieb bearbeiten.
07:	7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten: <i>Praxisauftrag (2): «Kunden zu Fans machen»</i> (Blatt 9) Erarbeitung eines konkreten Kundenevents, welcher so umgesetzt wird / werden könnte, mit Arbeitsblättern 7.3.5 + 7.3.6 (Aufgabe 1)	Im Ausbildungsbetrieb bearbeiten.
08:	7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten: <i>Praxisauftrag (2): «Kunden zu Fans machen»</i> (Blatt 9) Erarbeitung eines konkreten Kundenevents, welcher so umgesetzt wird / werden könnte, mit Arbeitsblättern 7.3.5 + 7.3.6 (Aufgabe 1)	Im Ausbildungsbetrieb bearbeiten.
09:	7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten: <i>Praxisauftrag (2): «Kunden zu Fans machen»</i> (Blatt 9) Erarbeitung eines konkreten Kundenevents, welcher so umgesetzt wird / werden könnte, mit Arbeitsblättern 7.3.5 + 7.3.6 (Aufgabe 1) Individuelle Nachbearbeitungsaufträge/ Erledigung allfälliger Pendenzen.	Im Ausbildungsbetrieb bearbeiten. Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten.

14.11.24/Su/PE