



Überbetriebliche Kurse Detailprogramm Blended Learning
für die Jahre 2026 - 2027

Lehrstoffplan Eichenberger 24

Version	Erstellt von:	Erstellt am:	Definitiv gültig bis:
Version 1	b.schaffner	29.03.2026	

BITTE BEACHTEN:

Die Lerninhalte und die Daten der Präsenztage für die ersten beiden Lehrjahre sind definitiv festgelegt. Die Lernmodule im Lernprogramm umfassen den Lernstoff für den üK in einer sinnvollen Abfolge.



Die Lerneinheiten auf der Lernplattform sind mindestens 1x durchzuarbeiten.



Vorgabe für Selbsttest-Bearbeitung = 2 Durchgänge mit mindestens 80% richtiger Antworten

3. Lehrjahr (Woche 35 - 05)		
Wo	Programm / Lerneinheiten	Aufträge
35:	25.08.2026, 08.00 - 12.00 Uhr ONLINE-Schulung zum Thema «Anspruchsvolle Verkaufsgespräche» Diverse Nachbearbeitungsaufträge aus ON-LINE-SCHULUNG	Gemäss Vorgaben des Coaches
36:	7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: Analyse: Reklamation Wissensvertiefung mit Audio-Datei und Analyse-Arbeitsblättern 7.1.7 + 7.1.8	Gemäss Vorgaben des Coaches auf der Lernplattform bearbeiten.
37:	7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: Analyse: Retouren Wissensvertiefung mit Audio-Datei und Analyse-Arbeitsblättern 7.1.7 + 7.1.8	Gemäss Vorgaben des Coaches auf der Lernplattform bearbeiten.
38:	7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: Analyse: Reparaturen Wissensvertiefung mit Audio-Datei und Analyse-Arbeitsblättern 7.1.7 + 7.1.8	Gemäss Vorgaben des Coaches auf der Lernplattform bearbeiten.
39:	7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: Praxisauftrag: Rollenspiel Woche 1 Erstellung eines Videos mit Rollenspiel zum richtigen Verhalten bei besonderen Situationen	Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten.
40:	7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: Praxisauftrag Rollenspiel Woche 2 Erstellung eines Videos mit Rollenspiel zum richtigen Verhalten bei besonderen Situationen	Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten.
41:	Herbstferien	

42:	7.1 Anspruchsvolle Verkaufsgespräche: Praxisauftrag Rollenspiel Woche 3 Erstellung eines Videos mit Rollenspiel zum richtigen Verhalten bei besonderen Situationen	Gemäss Vorgaben des Coaches bearbeiten.
43:	Kapitel 7.2 Einkaufserlebniswelten gestalten - Lerneinheit - Selbsttest	Gemäss Vorgaben des Coaches auf der Lernplattform bearbeiten.
44:	Vorbereitung auf ONLINE-Schulung: 7.2 Einkaufserlebniswelten gestalten: Praxisauftrag: «Schaufenster im Ausbildungsbetrieb» Woche 1 Analyse eines Schaufensters des Ausbildungsbetriebes mit Arbeitsblättern 7.2.7 + 7.2.8	Zur Bearbeitung im Ausbildungsbetrieb.
45:	Vorbereitung auf ONLINE-Schulung: 7.2 Einkaufserlebniswelten gestalten: Praxisauftrag: «Schaufenster im Ausbildungsbetrieb» Woche 2 Erstellung von wirkungsvollen Optimierungsmassnahmen anhand der Analyse.	Zur Bearbeitung im Ausbildungsbetrieb.
46:	12.11. 2026, 08.00 - 12.00 Uhr ONLINE-Schulung zum Thema «Verkaufsförderung»: Diverse Nachbearbeitungsaufträge aus ONLINE-SCHULUNG	
47:	7.2 Einkaufserlebnis gestalten Praxisauftrag Verkaufsförderung Verkaufsfördernde Massnahmen im Ausbildungsbetrieb 7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten - Lerneinheit - Selbsttest	
48:	7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten: 1. Praxisauftrag: «So stärken wir die Kundenbindung» Präsentation von aktuellen Kundenbindungsmassnahmen aus dem Ausbildungsbetrieb.	
49 - 52	Weihnachts-Pause	
01:	7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten: 2. Praxisauftrag: «Kunden zu Fans machen» Woche 1 Erarbeitung eines konkreten Kunden-Events, welcher so umgesetzt wird / werden könnte.	Zur Bearbeitung im Ausbildungsbetrieb.
02:	7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten: 2. Praxis-Auftrag: «Kunden zu Fans machen» (Blatt 9) Erarbeitung eines konkreten Kunden-Events, welcher so umgesetzt wird / werden könnte.	Zur Bearbeitung im Ausbildungsbetrieb.
03:	7.3 Kundenevents und Promos mitgestalten: 2. Praxis-Auftrag (2): «Kunden zu Fans machen» (Blatt 9) Erarbeitung eines konkreten Kunden-Events, welcher so umgesetzt wird / werden könnte.	Zur Bearbeitung im Ausbildungsbetrieb.
04:	Individuelle Vorbereitung auf den Präsenztage «Top Seller»	

05:	Präsenztag «Top Seller» 01.02.2027 08.30 - 17.30 Uhr Simplex AG Bern, Bernstrasse 223, 3052 Zollikofen, Schulungsraum Präsenztag-Nachbearbeitungen: Individuelle Nachbearbeitungs-Aufträge/ Erledigung allfälliger Pendenzen.	Vorbereitung und Ausrüstung gemäss Aufgebots-Unterlagen des Coaches. Zur Bearbeitung im Ausbildungsbetrieb. Abgabe Lapbook 3. Lehrjahr
-----	--	--

02.07.26/PE/BS