

## Umsetzungsplan 2. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Selbstmedikation und Salutogenese	1.1.2	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Humanbiologie								
	1.1.14	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Phytotherapie								
	1.1.21	Beratung: Medizinprodukte								
	1.1.25	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Ökologie								
	1.1.29	Alternative zu gewünschten Produkten								
	1.1.30	Beratung: Möglichkeit Ad-Hoc-Herstellung								
	1.1.31	Beratung in der zweiten Landessprache								
Schönheit	1.2.4	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Gesichts- und Körperpflege								
	1.2.5	Beratung: Zustand Haut und Anhangorgane								
	1.2.7	Triage								
	1.2.8	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Chemie								
	1.2.14	Beratung in der zweiten Landessprache								

## Umsetzungsplan 2. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Sachpflege	1.3.5	Dienstleistungen Sachpflege								
Verkaufshandlung	2.1.6	Verhaltensweise nach Kundentypologie								
	2.1.7	Technik aktives Zuhören								
	2.1.8	Leitung Verkaufsgespräch								
	2.1.9	Einfühlsames und realitätsbezogenes Verhalten								
	2.1.10	Wirkung der Persönlichkeit einsetzen								
	2.1.11	Verkaufsargumente/Kundennutzen								
	2.1.12	Aufbau Konzeptverkauf								
	2.1.15	Reklamationsbehandlung								
	2.1.16	Technik Telefonverkauf								
Warenfluss (Teil 1)	4.1.1	Betriebsspezifische Grundlage Warenfluss								
	4.1.3	Berufsspezifisches Rechnen: Preis, Marge, Konditionen, Einkaufskosten, MWST, Warenumschlag, effektiver Einkaufspreis								
	4.1.4	Interpretation von Warenstatistiken und Massnahmen								

## Umsetzungsplan 2. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Warenfluss (Teil 2)	4.1.6	Lager von Sonderabfälle								
	4.1.10	Kontrolle Verkehrsfähigkeit der Produkte								
Sortimentsbereich	4.2.1	Grundlagen Warendisposition								
	4.2.4	Sortiments- und Preisgestaltung								
Kontakt zu Lieferanten	4.3.3	Konditionen Lieferanten								
Verkaufsförderung und Warenpräsentation	5.1.2	Warenpräsentation: Ausstellung, Schaufenster und Regale								
Kundenbindung	5.3.2	Kundenbindungssystem								
Warenbewirtschaftungs- und Kassensystem	6.1.2	Warenbewirtschaftungssystem								
Betriebsorganisation und Qualitätssicherung	6.2.1	Sinn und Zweck des QSS								
Umwelt- und Gesundheitsschutz	7.3.1	Massnahmen Umwelt- und Gesundheitsschutz								
	7.3.2	Regeln Arbeitssicherheit und erste Hilfe								
Wissensbildung	7.4.5	Informationen über Produkte, Neuheiten und Sortimentsveränderung								