

Umsetzungsplan 4. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Selbstmedikation und Salutogenese	1.1.4	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Pathophysiologie								
	1.1.6	Triage								
	1.1.7	Massnahmen aufgrund Gesundheitszustand								
	1.1.9	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Pharmakologie								
	1.1.18	Beratung: Grundkenntnisse Salutogenese								
	1.1.19	Dienstleistung Salutogenese								
	1.1.20	Individuelle Gesundheitstipps								
	1.1.23	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Ernährungslehre								
	1.1.27	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge der Chemie								
	1.1.31	Beratung in der zweiten Landessprache								
Schönheit	1.2.3	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Pathophysiologie								
	1.2.14	Beratung in der zweiten Landessprache								

Umsetzungsplan 4. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Warenfluss	4.1.2	Planung Prozess Warenfluss								
Sortimentsbereich	4.2.2	Sortimentsentwicklung								
Kontakt zu Lieferanten	4.3.2	Kontaktpflege Lieferanten								
Verkaufsförderung und Warenpräsentation	5.1.1	Kundengruppespezifische Massnahme der Verkaufsförderung								
Werbemassnahme	5.2.1	Werbeinstrumenten								
	5.2.2	Werbemassnahme								
Kundebindung	5.3.1	Kundenbetreuung nach Verkaufsabschluss								
Warenbewirtschaftungs- und Kassensystem	6.1.1	Kassensystem								
	6.1.3	Datenstamm im Warenbewirtschaftungssystem								
Betriebsorganisation und Qualitätssicherung	6.2.2	Adaptierung QSS								
	6.2.6	Arbeit am Computer mit Standardsoftware								
	6.2.7	Einfache Planungen								

Umsetzungsplan 4. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Team	7.1.3	Delegation von Arbeiten								
Interessen des Geschäftes und der Branche	7.2.1	Zuhörigkeit zur Drogerie und Branche								
	7.2.2	Marktumfeld der Drogerie								
	7.2.3	Anliegen der Drogerie und der Branche								
Wissensbildung	7.4.1	Fort- und Weiterbildung								
	7.4.3	Kompetenzenportfolio								
	7.4.6	Beurteilung/Lösung von Problemen								