

## Umsetzungsplan 1. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Selbstmedikation und Salutogenese	1.1.10	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Allopathie								
	1.1.28	Anwendung von Produkten								
	1.1.31	Beratung in der zweiten Landessprache								
Schönheit	1.2.1	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Haut und Anhangorgane								
	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								
	1.2.9	Beratung: Grundkenntnisse Schönheitspflege								
	1.2.10	Dienstleistung Schönheitspflege								
	1.2.14	Beratung in der zweiten Landessprache								

## Umsetzungsplan 1. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Sachpflege	1.3.6	Abgabe gefährlicher Stoffe und Zubereitung								
	1.3.7	Relevante Sicherheitsmassnahmen								
Produkte und Apparaturen	1.4.1	Demonstration der Anwendung von Apparaturen								
	1.4.2	Vermietung der Apparaturen								
	1.4.3	Funktionsfähigkeit der Apparaturen								
Verkaufshandlung	2.1.1	Kundenkontakt								
	2.1.2	Fragetechniken (Kundenwunsch)								
	2.1.3	Produktepräsentation								
	2.1.4	Qualitätskriterien im Dienstleistungsprozess								
	2.1.5	Grundlage der Kommunikation im Verkauf								
	2.1.13	Regeln des Verkaufsabschlusses								
	2.1.14	Regeln des Kassierens								

## Umsetzungsplan 1. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Betriebswirtschaftliches Denken und Handeln	2.2.3	Berechnen des Verkaufspreis und Umgang mit Fremdwährung								
Defekurmässige und Ad-hoc-Herstellung von Arzneimitteln	3.1.1	Persönliche Hygieneanforderung								
	3.1.2	Hygieneanforderung am Arbeitsplatz vor Arbeitsbeginn								
	3.1.3	Richtlinie sorgfältiges, genaues und sicheres Arbeiten								
	3.1.4	Regeln der guten Herstellungspraxis für defekurmässige und Ad-hoc-Herstellung								
	3.1.5	Identität der Wirk- und Zusatzstoffe								
	3.1.8	Berufsspezifisches Rechnen: Mischrechnung, Konzentrationsberechnung, Umrechnen von Rezeptmengen								
	3.1.9	Reinigung der Utensilien, Geräte und des Arbeitsplatzes								
	3.1.10	Rückverfolgung der hergestellten Produkte								
Fakrikation von Schönheits- und Sachpflegeprodukten (Teil 1)	3.2.1	persönliche Hygieneanforderung								
	3.2.2	Richtlinie für sorgfältiges, genaues und sicheres Arbeiten								
	3.2.3	Herstellung von Schönheits- und Sachpflegeprodukte								

## Umsetzungsplan 1. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Fakrikation von Schönheits- und Sachpflegeprodukten (Teil 2)	3.2.4	Identität der Roh- und Zusatzstoffe								
	3.2.6	Berufsspezifisches Rechnen: Mischrechnung, Konzentrationsberechnung, Umrechnen von Rezeptmengen								
	3.2.7	Reinigung der Utensilien, Geräte und des Arbeitsplatzes								
	3.2.8	Fertigung- und Abfüllprotokoll, Etikettierung								
Warenfluss	4.1.5	Retourenregelung								
	4.1.7	Preisauszeichnung der Produkten								
	4.1.8	Kontrolle Warenbestände								
Betriebsorganisation und Qualitätssicherung	6.2.3	Anwendung Hilfsmittel QSS								
	6.2.5	Regeln der Betriebsorganisation								
Team	7.1.1	Regelung der Kommunikation								
	7.1.2	Betriebsinterner Informationsfluss								
Wissensbildung	7.4.2	Aneignung und Vernetzung eigenes Wissen								

## 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								

### Umsetzungsplan 3. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Selbstmedikation und Salutogenese	1.1.5	Abklärung Gesundheitszustand								
	1.1.9	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Pharmakologie								
	1.1.11	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Arzneipflanzenphysiologie								
	1.1.13	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Pharmakognosie								
	1.1.15	Beratung: Grundkenntnisse Spagyrik								
	1.1.16	Beratung: Grundkenntnisse Homöopathie								
	1.1.17	Beratung: Grundkenntnisse weitere Komplementärmedizin								
	1.1.31	Beratung in der zweiten Landessprache								
Schönheit (Teil 2)	1.2.4	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Gesichts- und Körperpflege								
	1.2.5	Beratung: Zustand Haut und Anhangorgane								
	1.2.6	Massnahmen aufgrund Zustand der Haut und der Anhangorgane								
	1.2.8	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Chemie								

### Umsetzungsplan 3. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Schönheit (Teil 2)	1.2.11	Individuelle Schönheitstipps								
	1.2.12	Alternative zu gewünschten Produkten								
	1.2.13	Beratung: Möglichkeit Ad-Hoc-Herstellung								
	1.2.14	Beratung in der zweiten Landessprache								
Sachpflege	1.3.1	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Chemie								
	1.3.2	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Ökologie								
	1.3.4	Beratung: Grundlagen und Zusammenhänge Sachpflege								
	1.3.8	Alternative zu gewünschten Produkten								
	1.3.9	Beratung in der zweiten Landesspreche								
Betriebswirtschaftliches Denken und Handeln	2.2.1	Zusatzverkauf								
	2.2.2	Zusätzliche Dienstleistung								
	2.2.4	Verkaufsstatistiken und Massnahmen dazu								

### Umsetzungsplan 3. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Defekurmässige und Ad-hoc-Herstellung von Arzneimitteln	3.1.4	Regeln gute Herstellungspraxis defekurmässige und Ad-hoc-Herstellung								
	3.1.5	Identität der Wirk- und Zusatzstoffe								
	3.1.6	Sachgemässer Umgang anhand Eigenschaften von Wirk- und Zusatzstoffen								
	3.1.7	Entwicklung Rezeptur zur defekurmässige und Ad-hoc-Herstellung								
Fabrikation von Schönheits- und Sachpflegeprodukten	3.2.5	Sachgemässen Umgang anhand Eigenschaften von Roh- und Zusatzstoffen								
Warenfluss	4.1.9	Gründe für Differenzen im Warenbestand								
Sortimentsbereich	4.2.3	Interpretierung Sortimentsstatistik								
Kontakt zu Lieferanten	4.3.1	Interpretierung Lieferantenstatistik								
Betriebsorganisation und Qualitätssicherung	6.2.4	Drogerierelevante, eidgenössische und kantonale gesetzliche Grundlage								
Betriebswirtschaft (Teil 1)	6.3.1	Umgang mit Kreditoren und Debitoren								
	6.3.2	Betriebsspezifisches Rechnen								

### Umsetzungsplan 3. Ausbildungsjahr

Richtziel	Nr. des Leistungsziels	Erläuterung	Woche	Verständnis		Erledigt am	Ausgefüllt		Bemerkung	Kontrolle durch Berufsbildner
				A	B		C	D		
Betriebswirtschaft (Teil 2)	6.3.3	Sortiments- und Preispolitik								
	6.3.4	Betriebswirtschaftliche Schlüsse bezüglich Produkte//Neuheiten/Sortiment								
Interessen des Geschäftes und der Branche	7.2.4	Grundsätze der Berufsethik								
Wissensbildung	7.4.2	Aneignung und Vernetzung eigenes Wissen								
	7.4.4	Reflexion der eigenen Tätigkeiten								

## 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								