



Bildungsplan

Drogistin EFZ Drogist EFZ



Inhaltsverzeichnis

	Seite
Einleitung und Logik	3
Lernortkooperation und Ausbildungsverantwortung	4
Übersicht der Handlungskompetenzen und Lernorte	5
Teil A	
Kurztitel der Leit- und Richtziele	6
Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen	7
Taxonomie der Leistungsziele	9
Handlungskompetenzen	10
1 Beratung	10
2 Verkauf	16
3 Produkteherstellung	18
4 Warenbewirtschaftung	20
5 Verkaufsförderung und Werbung	22
6 Betriebsorganisation	24
7 Berufliche Identität und Umfeld	26
Teil B	
Lektionentafel	28
Teil C	
Organisation, Aufteilung und Dauer der überbetrieblichen Kurse	29
Teil D	
Qualifikationsverfahren	30
Teil E	
Genehmigung und Inkrafttreten	31
Anhang	
Verzeichnis der Unterlagen zur Umsetzung und Qualitätssicherung	

Einleitung und Logik

Anhand der Handlungsfeldanalyse der Drogistinnen und Drogisten wurden die typischen Situationen festgehalten und die dazu notwendigen Ressourcen umschrieben. Sie diente als Grundlage für die Erarbeitung des Bildungsplans.

In einem ersten Schritt wurden zu den jeweiligen Situationen entsprechende Richtziele formuliert. Nach der Gruppierung der Richtziele zu Situationsfamilien wurden die Leitziele definiert. Die Leistungsziele wurden auf die Bedürfnisse der Ressourcen aus der Handlungsfeldanalyse formuliert, gruppiert und den Lernorten zugeteilt. Die Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenz führen zur individuellen Handlungskompetenz am Ende der Grundbildung, die für die Erarbeitung der Lerninhalte richtungsweisend ist. Damit wird der Praxistransfer sichergestellt.

Der besonderen Bedeutung der Beratungskompetenz, vor allem in den Bereichen der synthetischen- und komplementärmedizinischen Arzneimittel, wird entsprechende Bedeutung beigemessen, da diese als Grundlage für die gesetzlich vorgeschriebene Abgabekompetenz dient. Dieser Umstand begründet auch das umfassende Wissen in den naturwissenschaftlichen Fächern. Die grafische Darstellung auf Seite 5 verdeutlicht den Aufbau und die Logik.

Die Ziele und Anforderungen in der beruflichen Grundbildung werden über drei Stufen mit Leit-, Richt- und Leistungszielen konkretisiert. Die Leit- und Richtziele gelten für alle drei Lernorte in gleicher Weise. Leistungsziele sind den entsprechenden Lernorten zugeteilt.

- **Leitziele** umschreiben Handlungsfelder und begründen, weshalb diese in den Bildungsplan aufgenommen werden.
- **Richtziele** beschreiben Verhaltenseigenschaften, welche die Lernenden in einer bestimmten Situation aktivieren sollen.
- **Leistungsziele** beschreiben konkretes, beobachtbares Verhalten in bestimmten Situationen und konkretisieren so die Richtziele. Sie müssen beobachtbar und überprüfbar sein und sind den einzelnen Lernorten zugeteilt.

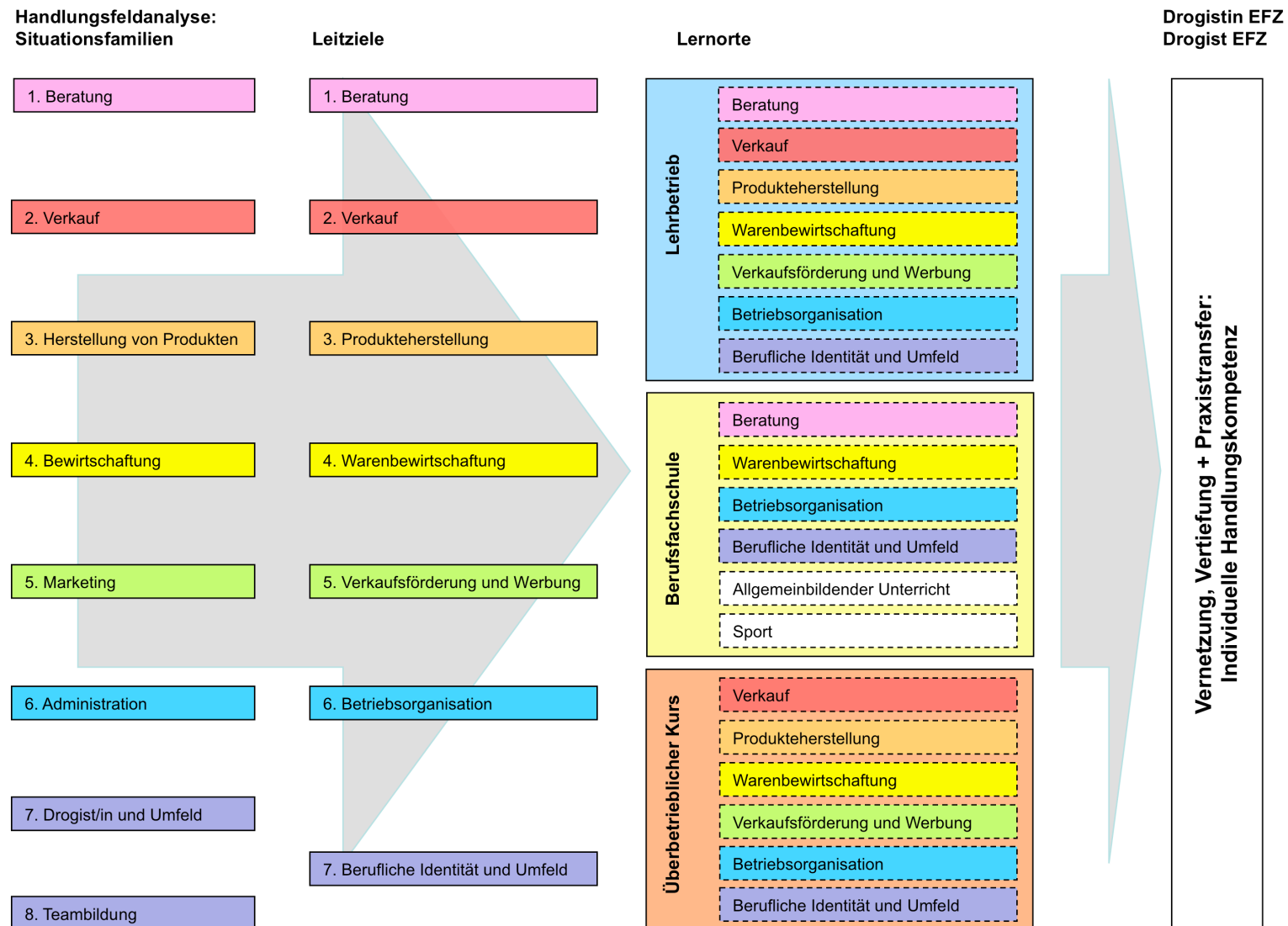
Die Anforderung an die Leistung wird mittels **Taxonomiestufen** und den darin zugeordneten Verben definiert. Die angegebene Stufe gibt die Anforderung an die Qualifikation der Drogistinnen und der Drogisten nach Abschluss der beruflichen Grundbildung an.

Lernortkooperation und Ausbildungsverantwortung

Für einen optimalen Lernerfolg sind eine laufende Abstimmung der Ausbildung an den drei Lernorten (Lehrbetrieb, Berufsfachschule und überbetriebliche Kurse) und ein regelmässiger Erfahrungsaustausch unerlässlich. Die Leit- und Richtziele stellen den Kontext zu den drei Lernorten sicher. Der Bildungsplan zeigt in den Spalten der Leistungsziele die Verantwortung der drei Lernorte, die aufeinander abgestimmt sind. Mit dem Unterrichtsbereich „Berufliche Identität und Umfeld“ werden die Grundsätze und Anliegen der Branche in der Berufsfachschule aktuell thematisiert. Die Aufsicht über die Koordination zwischen den an der beruflichen Grundbildung Beteiligten obliegt den Kantonen.

- **Lehrbetrieb**
Durch die Teilnahme an produktiven Arbeitsprozessen erlangt und vertieft der Lernende seine individuelle Handlungskompetenz.
- **Berufsfachschule**
Die schulische Bildung stellt sicher, dass der Lernende durch den allgemein bildenden Unterricht und die Unterrichtsbereiche der Berufskennnisse eine breite Basis für die beruflichen Handlungskompetenzen erwerben.
- **Überbetriebliche Kurse**
Sie ergänzen die Bildung in beruflicher Praxis und die schulische Bildung dahingehend, dass der Lernende seine Handlungskompetenz erwerben und das im Kurs Erlernte ohne ständige Überwachung durch die Berufsbildnerin/den Berufsbildner im Betrieb an produktiven Arbeitsprozessen anwenden kann. Dabei werden die Grundfertigkeiten geprüft, gefestigt und vertieft.

Übersicht der Handlungskompetenzen und Lernorte



Teil A Kurztitel der Leit- und Richtziele

1 Beratung

- 1.1 Selbstmedikation und Salutogenese
- 1.2 Schönheit
- 1.3 Sachpflege
- 1.4 Produkte und Apparaturen

2 Verkauf

- 2.1 Verkaufshandlung
- 2.2 Betriebswirtschaftliches Denken und Handeln

3 Produkteherstellung

- 3.1 Defekturemässige und Ad-hoc-Herstellung von Arzneimitteln
- 3.2 Fabrikation von Schönheits- und Sachpflegeprodukten

4 Warenbewirtschaftung

- 4.1 Warenfluss
- 4.2 Sortimentsbereich
- 4.3 Kontakt zu Lieferanten

5 Verkaufsförderung und Werbung

- 5.1 Verkaufsförderung und Warenpräsentation
- 5.2 Werbemassnahmen
- 5.3 Kundenbindung

6 Betriebsorganisation

- 6.1 Warenbewirtschaftungs- und Kassensystem
- 6.2 Betriebsorganisation und Qualitätssicherung
- 6.3 Betriebswirtschaft

7 Berufliche Identität und Umfeld

- 7.1 Team
- 7.2 Interessen des Geschäftes und der Branche
- 7.3 Umwelt- und Gesundheitsschutz
- 7.4 Wissensbildung

Teil A Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen

1. Methodenkompetenzen

1.1 Arbeitsplanung und -techniken

Zur Lösung von beruflichen und persönlichen Aufgaben setzen Drogistinnen/Drogisten Methoden und Hilfsmittel ein, die ihnen erlauben Ordnung zu halten, Prioritäten zu setzen, Abläufe systematisch und rationell zu gestalten und die Arbeitssicherheit zu gewährleisten. Drogistinnen/Drogisten planen ihre Arbeitsschritte, arbeiten zielorientiert und ressourcen-effizient. Sie erstellen geeignete Protokolle und Dokumentationen.

1.2 Beratungs- und Verkaufsmethoden

Kundinnen/Kunden haben individuelle Bedürfnisse und unterliegen vielfältigen ökonomischen und sozialen Einflüssen. Der Entscheid zu Gunsten des einen oder anderen Produktes wird zudem wesentlich durch den Verkäufer bestimmt. Drogistinnen/Drogisten wenden erfolgreiche Methoden der Beratung und des Verkaufs an, begründen ihre Empfehlungen, sorgen für die Zufriedenheit der Kundinnen/Kunden und handeln im Interesse der Drogerie.

1.3 Fallanalysen

Bei der Betrachtung eines Anliegens in seiner Ganzheit werden möglichst viele Aspekte und Zusammenhänge, die massgeblichen Einfluss auf die Situation ausüben, berücksichtigt. Drogistinnen/Drogisten ermitteln anhand diverser Methoden und Techniken den Ursprung, die Zusammenhänge, die Neben-, Folge- und Wechselwirkungen und das Ziel. Dabei berücksichtigen sie die Vernetzung und Integration der einzelnen Elemente.

1.4 Gesprächsführung

Die Gesprächsführung ist ein wichtiges Instrument, um die Bedürfnisse des Gesprächspartners zu erkennen, die Ziele zu definieren und das Gespräch in die Richtung der Zielerreichung zu leiten. Drogistinnen/Drogisten setzen Gesprächstechniken und Kommunikationsregeln im Kontakt mit Kundinnen/Kunden, Arbeitskolleginnen/Arbeitskollegen und Vorgesetzten erfolgreich ein.

1.5 Informations- und Kommunikationsstrategien

Die Anwendung moderner Informations- und Kommunikationstechnologien ist von grosser Bedeutung. Drogistinnen/Drogisten sind sich dessen bewusst und helfen mit, den Informationsfluss im Betrieb zu optimieren und den Einsatz der Systeme zu gewährleisten. Sie beschaffen sich selbständig Informationen und nutzen diese durch zweckmässige Selektion und Weitergabe im Interesse der Kundinnen/Kunden sowie des Betriebes.

1.6 Lern- und Transfertechniken

Zur Steigerung des Lernerfolges und des lebenslangen Lernens stehen verschiedene Strategien zur Verfügung.

Da Lernstile individuell sind, reflektieren Drogistinnen/Drogisten ihr Lernverhalten und passen es unterschiedlichen Aufgaben und Problemstellungen situativ an. Sie arbeiten mit den für sie effizienten Lernstrategien, welche ihnen Freude, Erfolg und Zufriedenheit bereiten. Dadurch wird das lebenslange und selbständige Lernen gefördert.

1.7 Ökologisches Verhalten

Arbeitsabläufe werden unter Berücksichtigung der ökologischen Aspekte geplant und umgesetzt.

Drogistinnen/Drogisten wenden betriebliche Umweltschutzmassnahmen an und erkennen Verbesserungspotenziale.

1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln

Im Drogeriealltag werden Prozesse immer komplexer.

Drogistinnen/Drogisten kennen und verwenden Methoden um diese im Zusammenhang mit anderen Aktivitäten zu bewältigen. Sie sind sich der Auswirkungen ihrer Arbeit auf ihre Arbeitskolleginnen/Arbeitskollegen, die Umwelt und auf den Erfolg des Unternehmens bewusst.

1.9 Systemisches Denken

Die Vielfalt und Komplexität von Produkten und Dienstleistungen nehmen ständig zu. Dies hat auch Auswirkungen auf den Waren- und Informationsfluss, die mit unterstützenden Systemen miteinander vernetzt werden.

Drogistinnen/Drogisten kennen und verstehen diese Systeme und können sie zielgerichtet und kompetent einsetzen.

1.10 Präsentationstechniken

Der Verkaufserfolg wird wesentlich mitbestimmt durch die Art und Weise, wie die Produkte und Dienstleistungen präsentiert werden.

Drogistinnen/Drogisten beherrschen die Methoden der Warenpräsentation und wenden sie zum optimalen Nutzen der Kundinnen/Kunden und der Drogerie an.

2. Sozial- und Selbstkompetenzen

2.1 Eigenverantwortliches Handeln

In der Drogerie sind alle Mitarbeitenden mitverantwortlich für die betrieblichen Abläufe. Drogistinnen/Drogisten sind bereit in eigener Verantwortung Entscheidungen zu treffen und selbstsicher, gewissenhaft, zuverlässig und diskret zu Handeln. Dabei halten sie die Vorgaben pflichtbewusst ein. Sie identifizieren sich mit der Drogeriebranche und der Drogerie.

2.2 Selbstentwicklung

In der Drogeriebranche ist der Wandel allgegenwärtig. Anpassungen an die sich rasch wechselnden Bedürfnisse und Bedingungen sowie eine angemessene, flexible Reaktion darauf sind notwendig.

Drogistinnen/Drogisten sind sich dessen bewusst und bereit, laufend neue Kenntnisse und Fertigkeiten zu erwerben und sich auf lebenslanges Lernen einzustellen. Sie sind offen für Neuerungen, gestalten diese und den Wandel mit kreativem Denken und stärken damit ihre Arbeitsmarktfähigkeit und ihre Persönlichkeit.

2.3 Kommunikationsfähigkeit

Die zielgerichtete und situativ angemessene Kommunikation ist in der Drogeriebranche wichtig.

Drogistinnen/Drogisten zeichnen sich durch Offenheit und Spontaneität aus. Sie sind gesprächsbereit und wenden die Regeln der Kommunikation im Kontakt mit Arbeitskolleginnen/Arbeitskollegen, Vorgesetzten, Kundinnen/Kunden und Partnern an.

2.4 Konfliktfähigkeit

Im beruflichen Alltag von Drogistinnen/Drogisten können unterschiedliche Auffassungen und Meinungen auftreten.

Drogistinnen/Drogisten sind sich dessen bewusst und reagieren in solchen Fällen ruhig und überlegt. Sie stellen sich der Auseinandersetzung, akzeptieren andere Standpunkte, diskutieren sachbezogen, suchen konstruktiv nach Lösungen und fragen bei Bedarf nach Unterstützung.

2.5 Einfühlungsvermögen

In einem Fachgeschäft wollen Kundinnen/Kunden individuell bedient und beraten werden. Dies setzt ein persönliches Engagement der Drogistinnen/Drogisten voraus. Der erste Eindruck ist entscheidend für das Kaufverhalten.

Drogistinnen/Drogisten begegnen Kundinnen/Kunden offen, verständnisvoll und können sich in deren Lage versetzen.

2.6 Teamarbeit

Berufliche und persönliche Aufgaben können alleine oder in einer Gruppe gelöst werden. Von Fall zu Fall muss entschieden werden, ob für die Lösung des Problems die Einzelperson oder das Team geeignet ist.

Drogistinnen/Drogisten sind fähig im Team zielorientiert zu arbeiten und die Regeln erfolgreicher Teamarbeit anzuwenden.

2.7 Umgangsformen

Umgangsformen sind Formen und Muster zwischenmenschlicher Beziehungen.

Drogistinnen/Drogisten pflegen bei ihrer Tätigkeit Kontakte mit Mitmenschen. Sie können ihre Sprache und ihr Verhalten der jeweiligen Situation und den Bedürfnissen der Gesprächspartner anpassen, sind pünktlich, ordentlich, zuverlässig und hilfsbereit.

2.8 Belastbarkeit

Die Belastbarkeit bezeichnet die Bereitschaft, sich aussergewöhnlichen Beanspruchungen auszusetzen ohne sie zu vermeiden. Ob eine Situation subjektiv als belastend empfunden wird, hängt stark vom Individuum und der Bewertung der jeweiligen Situation ab. Drogistinnen/Drogisten können mit Belastungen im Berufsalltag umgehen und erledigen ihre Aufgaben ruhig und überlegt. In kritischen Situationen bewahren sie den Überblick und handeln angemessen.

Teil A Taxonomie der Leistungsziele

Taxonomiestufe 1	Taxonomiestufe 2	Taxonomiestufe 3	Taxonomiestufe 4	Taxonomiestufe 5	Taxonomiestufe 6
Wissen (K1)	Verstehen (K2)	Anwenden (K3)	Analysieren (K4)	Verknüpfen (K5)	Beurteilen (K6)
Informationen wiedergeben und in gleichartigen Situationen abrufen	Informationen verstehen und mit eigenen Worten erklären	Informationen in verschiedenen Situationen anwenden	Sachverhalte in ihre Elemente zerlegen und analysieren	Einzelne Elemente kombinieren und zu einem Ganzen zusammenfügen	Informationen und Situationen nach gleichartigen Kriterien beurteilen
	beschreiben erklären erläutern umschreiben	anbieten aneignen anwenden aufzeigen ausführen bedienen befolgen berücksichtigen demonstrieren ermitteln erstellen Gespräch führen herstellen kontrollieren pflegen sicherstellen überprüfen umsetzen unterstreichen weiterleiten zum Ausdruck bringen	abklären interpretieren reflektieren	ableiten adaptieren delegieren entwickeln planen Schlüsse und Folgerungen ziehen	beurteilen

Hinweis: Die Angabe der Taxonomiestufe bei den Leistungszielen dient dazu, deren Anspruchsniveau zu bestimmen. Wir unterscheiden sechs Stufen, welche durch die Verben der obigen Tabelle ausgedrückt werden. In der Liste sind nur die in den Leistungszielen enthaltenen Verben aufgeführt.

Teil A Handlungskompetenzen

1 Beratung			
Leitziel	Drogistinnen/Drogisten sind Fachpersonen der Gesundheits-, der Schönheits- und der Sachpflege. Die Kundinnen/Kunden der Drogerie legen grossen Wert auf eine umfassende, ganzheitliche und individuelle Beratung. Diese Bedürfnisse deckt die Drogistin/der Drogist selbstständig mit einer kompetenten Problemlösung ab. Kenntnisse von Wirkstoffen und Indikationen der Selbstmedikation, der ganzheitlichen Gesundheitspflege (Salutogenese) und der Krankheitsentstehung (Pathogenese) sowie ein umfassendes Wissen in der Schönheits- und der Sachpflege sind dafür notwendig. Das Verstehen und Anwenden der Zusammenhänge naturwissenschaftlicher sowie komplementär- und schulmedizinischer Grundlagen bilden die Basis.		
Richtziel 1.1	<p>Selbstmedikation und Salutogenese Die Drogistin/der Drogist ist fähig im Rahmen der heil- und lebensmittelrechtlichen Vorschriften und anhand der berufsrelevanten Grundlagen im Beratungsgespräch die Bedürfnisse der Kundin/des Kunden im Bereich aller Wirkstoffe und Indikationen der Selbstmedikation in Prophylaxe, Therapie und Gesunderhaltung zu ermitteln und eine optimale Lösung anzubieten. Sie/Er räumt komplementärmedizinischen Heilmitteln dabei eine wichtige Rolle ein.</p> <table border="1"> <tr> <td> <p>Methodenkompetenzen</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.2 Beratungs- und Verkaufsmethoden 1.3 Fallanalyse 1.4 Gesprächsführung 1.5 Informations- und Kommunikationsstrategie 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln </td> <td> <p>Sozial- und Selbstkompetenzen</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.5 Einfühlungsvermögen 2.7 Umgangsformen </td> </tr> </table>	<p>Methodenkompetenzen</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.2 Beratungs- und Verkaufsmethoden 1.3 Fallanalyse 1.4 Gesprächsführung 1.5 Informations- und Kommunikationsstrategie 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln 	<p>Sozial- und Selbstkompetenzen</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.5 Einfühlungsvermögen 2.7 Umgangsformen
<p>Methodenkompetenzen</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.2 Beratungs- und Verkaufsmethoden 1.3 Fallanalyse 1.4 Gesprächsführung 1.5 Informations- und Kommunikationsstrategie 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln 	<p>Sozial- und Selbstkompetenzen</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.5 Einfühlungsvermögen 2.7 Umgangsformen 		

Leistungsziele Lehrbetrieb		Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule		Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse		Tax.
			1.1.1	Grundlagen der Humanbiologie erläutern	2			
1.1.2	Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Humanbiologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.1.2	Humanbiologische Zusammenhänge aufzeigen	3			
			1.1.3	Grundlagen der Pathophysiologie erläutern	2			
1.1.4	Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Pathophysiologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.1.4	Pathophysiologische Zusammenhänge aufzeigen	3			

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
1.1.5 Im Beratungsgespräch den Gesundheitszustand abklären	4				
1.1.6 Triagekriterien befolgen	3	1.1.6 Triagekriterien erklären	2		
1.1.7 Vom Gesundheitszustand Massnahmen ableiten	5				
		1.1.8 Grundlagen der Pharmakologie erläutern	2		
1.1.9 Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Pharmakologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.1.9 Pharmakologische Zusammenhänge aufzeigen	3		
1.1.10 Grundkenntnisse der Allopathie in der Beratung anwenden	3	1.1.10 Grundlagen der Allopathie erläutern	2		
1.1.11 Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Arzneipflanzenphysiologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.1.11 Grundlagen der Arzneipflanzenphysiologie erläutern	2		
		1.1.12 Grundlagen der Pharmakognosie erläutern	2		
1.1.13 Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Pharmakognosie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.1.13 Pharmakognostische Zusammenhänge aufzeigen	3		
1.1.14 Grundkenntnisse der Phytotherapie in der Beratung anwenden	3	1.1.14 Grundlagen der Phytotherapie erläutern	2		
1.1.15 Grundkenntnisse der Spagyrik in der Beratung anwenden	3	1.1.15 Grundlagen der Spagyrik erläutern	2		
1.1.16 Grundkenntnisse der Homöopathie in der Beratung anwenden	3	1.1.16 Grundlagen der Homöopathie erläutern	2		
1.1.17 Grundkenntnisse ausgewählter komplementärmedizinischer Verfahren in der Beratung anwenden	3	1.1.17 Grundlagen ausgewählter komplementärmedizinischer Verfahren erläutern	2		
1.1.18 Grundkenntnisse der Salutogenese in der Beratung anwenden	3	1.1.18 Grundlagen der Salutogenese erläutern	2		
1.1.19 Dienstleistungen der Salutogenese anbieten	3	1.1.19 Aktivitäten im Bereich der Salutogenese erklären	2		
1.1.20 Individuelle Gesundheitstipps entwickeln	5	1.1.20 Individuelle Gesundheitstipps entwickeln	5		

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
1.1.21 Medizinprodukte zur Kranken- und Gesundheitspflege sowie Rehabilitation in der Beratung anbieten	3	1.1.21 Medizinprodukte zur Kranken- und Gesundheitspflege sowie Rehabilitation erläutern	2		
		1.1.22 Grundlagen der Ernährungslehre erläutern	2		
1.1.23 Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Ernährungslehre Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.1.23 Ernährungsbedingte Zusammenhänge interpretieren	4		
		1.1.24 Grundlagen der Ökologie erläutern	2		
1.1.25 Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Ökologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.1.25 Ökologische Zusammenhänge aufzeigen	3		
		1.1.26 Grundlagen der Chemie erläutern	2		
1.1.27 Basierend auf den Grundlagen der Chemie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.1.27 Chemische Zusammenhänge aufzeigen	3		
1.1.28 Anwendung von Produkten erklären	2				
1.1.29 Handlungsalternativen entwickeln	5				
1.1.30 Im Beratungsgespräch die Möglichkeit einer Ad-hoc-Herstellung abklären	4				
1.1.31 Mit Kundinnen und Kunden in der zweiten Landessprache ¹ Beratungsgespräche führen	3	1.1.31 In der zweiten Landessprache Beratungsgespräche führen	3		

¹ Zweite Landessprache: Französisch

Richtziel 1.2	Schönheit Die Drogistin/der Drogist ist fähig anhand der berufsrelevanten Grundlagen der Gesichts- und Körperpflege die Bedürfnisse der Kundin/des Kunden im Bereich der Schönheit zu erkennen und ist motiviert die entsprechenden Wünsche zu erfüllen.	
	Methodenkompetenzen 1.2 Beratungs- und Verkaufsmethoden 1.3 Fallanalyse 1.4 Gesprächsführung 1.5 Informations- und Kommunikationsstrategie 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.5 Einfühlungsvermögen 2.7 Umgangsformen

Leistungsziele Lehrbetrieb		Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule		Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse		Tax.
1.2.1	Basierend auf den Grundlagen der Physiologie der Haut und deren Anhangorgane Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.2.1	Grundlagen der Physiologie der Haut und deren Anhangsorgane erläutern	2			
			1.2.2	Grundlagen der Pathophysiologie erläutern	2			
1.2.3	Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Pathophysiologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.2.3	Pathophysiologische Zusammenhänge aufzeigen	3			
1.2.4	Basierend auf den Grundlagen der Gesichts- und Körperpflege Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.2.4	Grundlagen der Gesichts- und Körperpflege erläutern	2			
1.2.5	Im Beratungsgespräch den Zustand der Haut und deren Anhangsorgane abklären	4						
1.2.6	Vom Zustand der Haut und deren Anhangsorgane Massnahmen ableiten	5						
1.2.7	Triagekriterien befolgen	3	1.2.7	Triagekriterien erklären	2			
1.2.8	Basierend auf den Grundlagen der Chemie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.2.8	Chemische Zusammenhänge aufzeigen	3			
1.2.9	Grundkenntnisse der Schönheitspflege in der Beratung anwenden	3	1.2.9	Grundlagen der Schönheitspflege erläutern	2			
1.2.10	Dienstleistungen der Schönheitspflege anbieten	3	1.2.10	Aktivitäten im Bereich der Schönheitspflege erklären	2			

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
1.2.11 Im Beratungsgespräch individuelle Schönheitstipps entwickeln	5				
1.2.12 Handlungsalternativen entwickeln	5				
1.2.13 Im Beratungsgespräch die Möglichkeit einer Ad-hoc-Herstellung abklären	4				
1.2.14 Mit Kundinnen und Kunden in der zweiten Landessprache Beratungsgespräche führen	3	1.2.14 In der zweiten Landessprache Beratungsgespräche führen	3		

Richtziel 1.3	Sachpflege Die Drogistin/der Drogist ist fähig im Rahmen der chemikalienrechtlichen Vorschriften anhand der berufsrelevanten Grundlagen der Chemie und Ökologie die Bedürfnisse und Probleme der Kundin/des Kunden im Bereich der Sachpflege zu erkennen und Lösungen anzubieten.	
	Methodenkompetenzen 1.2 Beratungs- und Verkaufsmethoden 1.3 Fallanalyse 1.4 Gesprächsführung 1.5 Informations- und Kommunikationsstrategie 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.5 Einfühlungsvermögen 2.7 Umgangsformen

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
1.3.1 Basierend auf den Grundlagen der Chemie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.3.1 Chemische Zusammenhänge aufzeigen	3		
1.3.2 Basierend auf den Grundlagen der Ökologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.3.2 Ökologische Zusammenhänge aufzeigen	3		
		1.3.3 Grundlagen der Sachpflege und Hygiene erläutern	2		
1.3.4 Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Sachpflege und Hygiene Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen	5	1.3.4 Chemische, physikalische und ökologische Zusammenhänge aufzeigen	3		

Leistungsziele Lehrbetrieb		Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule		Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse		Tax.
1.3.5	Dienstleistungen der Sachpflege anbieten	3						
1.3.6	Verordnung über die erforderlichen Sachkenntnisse zur Abgabe besonders gefährlicher Stoffe und Zubereitungen anwenden	3	1.3.6	Beratungspflicht gemäss Verordnung über die erforderlichen Sachkenntnisse zur Abgabe besonders gefährlicher Stoffe und Zubereitungen erläutern	2			
1.3.7	Relevante Sicherheitsmassnahmen anwenden	3	1.3.7	Grundlagen des Chemikalienrechtes erläutern	2			
1.3.8	Handlungsalternativen aufzeigen	5						
1.3.9	Mit Kundinnen und Kunden in der zweiten Landessprache Beratungsgespräche führen	3	1.3.9	In der zweiten Landessprache Beratungsgespräche führen	3			

Richtziel 1.4	Produkte und Apparaturen Die Drogistin/der Drogist geht mit Produkten und Apparaturen sach- und fachgerecht um.	
	Methodenkompetenzen 1.2 Beratungs- und Verkaufsmethoden 1.3 Fallanalyse 1.4 Gesprächsführung	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.5 Einfühlungsvermögen 2.7 Umgangsformen

Leistungsziele Lehrbetrieb		Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule		Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse		Tax.
1.4.1	Anwendung und Vorsichtsmassnahmen von Apparaturen mit den entsprechenden Produkten nach betrieblichen Vorgaben demonstrieren	3						
1.4.2	Interne Weisungen für Apparateausleihe anwenden	3						
1.4.3	Funktionsfähigkeit von Apparaten gemäss betrieblichen Weisungen sicherstellen	3						

2 Verkauf

Leitziel Die Drogistin/der Drogist verkauft Produkte und Dienstleistungen. Die Verkaufshandlung richtet sich nach den Bedürfnissen der Kundinnen/Kunden der Drogerie. Die Drogistin/der Drogist beherrscht die Grundlagen der Verkaufstechnik und der Kommunikation.

Richtziel 2.1	Verkaufshandlung Die Drogistin/der Drogist ist aufgrund des Kundengesprächs in der Lage, die Verkaufshandlung professionell, überzeugend und fachgerecht durchzuführen.	
	Methodenkompetenzen 1.2 Beratungs- und Verkaufsmethoden 1.3 Fallanalyse 1.4 Gesprächsführung 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit

Leistungsziele Lehrbetrieb		Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
2.1.1	Kundenkontakt offen und freundlich herstellen	3			2.1.1 Kundenkontakt offen und freundlich herstellen	3
2.1.2	Kundenwunsch mit geeigneter Fragetechnik ermitteln	3			2.1.2 Kundenwunsch mit geeigneter Fragetechnik ermitteln	3
2.1.3	Persönliche Produktepräsentation anwenden	3			2.1.3 Persönliche Produktepräsentation demonstrieren	3
2.1.4	Qualitätskriterien im Dienstleistungsprozess nach betrieblichen Vorgaben umsetzen	3			2.1.4 Qualitätskriterien im Dienstleistungsprozess erläutern	2
2.1.5	Grundlagen der Kommunikation im Verkauf anwenden	3			2.1.5 Grundlagen der Kommunikation anwenden	3
2.1.6	Verhaltensweisen aufgrund der Kundentypologie ableiten	5			2.1.6 Verhaltensweisen aufgrund der Kundentypologie ableiten	5
2.1.7	Technik des aktiven Zuhörens im Verkauf anwenden	3			2.1.7 Technik des aktiven Zuhörens anwenden	3
2.1.8	Verkaufsgespräch aktiv leiten	3			2.1.8 Möglichkeiten der aktiven Gesprächsführung aneignen	3
2.1.9	Im Kundengespräch einfühlsames und realitätsbezogenes Verhalten anwenden	3			2.1.9 Grundlagen der Empathie anwenden	3
2.1.10	Wirkung der Persönlichkeit im Verkauf bewusst einsetzen	3			2.1.10 Wirkung der Persönlichkeit im Verkauf bewusst einsetzen	3
2.1.11	Anhand der Verkaufsargumente den Kundennutzen aufzeigen	5			2.1.11 Anhand der Verkaufsargumente den Kundennutzen aufzeigen	5

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
2.1.12 Aufbau des Konzeptverkaufes umsetzen	3			2.1.12 Aufbau des Konzeptverkaufes erläutern	2
2.1.13 Regeln des Verkaufsabschlusses situationsgerecht anwenden	3			2.1.13 Regeln des Verkaufsabschlusses situationsgerecht anwenden	3
2.1.14 Regeln des Kassierens situationsgerecht anwenden	3				
2.1.15 Erfolgreiche Behandlung von Reklamationen gemäss internen Vorgaben situationsgerecht anwenden	3			2.1.15 Erfolgreiche Behandlung von Reklamationen erläutern	2
2.1.16 Regeln des Telefonverkaufs gemäss internen Vorgaben situationsgerecht anwenden	3			2.1.16 Technik des Telefonverkaufs erläutern	2

Richtziel 2.2	Betriebswirtschaftliches Denken und Handeln Die Drogistin/der Drogist ist fähig im Verkauf betriebswirtschaftlich zu denken und zu handeln.	
	Methodenkompetenzen 1.1 Arbeitsplanung und –techniken 1.3 Fallanalyse 1.4 Gesprächsführung 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.8 Belastbarkeit

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
2.2.1 Zusatzverkäufe anbieten	3			2.2.1 Möglichkeiten des Zusatzverkaufs erläutern	2
2.2.2 Zusätzliche Dienstleistungen anbieten	3				
2.2.3 Grundlagen des berufsspezifischen Rechnens anwenden	3	2.2.3 Grundlagen des berufsspezifischen Rechnens anwenden ²	3		
2.2.4 Aus einfachen Verkaufsstatistiken geeignete Massnahmen ableiten	5	2.2.4 Einfache Verkaufsstatistiken interpretieren ³	4		

² Wird im Unterrichtsbereich "Betriebsorganisation" vermittelt

³ Wird im Unterrichtsbereich "Warenbewirtschaftung" vermittelt

3 Produkteherstellung

Leitziel	Die Herstellung von hauseigenen Produkten hat für die Differenzierung und Positionierung der Drogerie eine massgebende Bedeutung. Darunter fallen die Herstellung von Arzneimitteln nach einer eigenen Formel (Hausspezialitäten) gemäss den Regeln der guten Herstellungspraxis für Arzneimittel in kleinen Mengen sowie von anderen Produkten. Zur Erfüllung dieser Aufgaben beherrscht die Drogistin/der Drogist die Herstellungstechniken und handelt im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften.
-----------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Richtziel 3.1	Defekturemässige und Ad-hoc-Herstellung von Arzneimitteln Die Drogistin/der Drogist ist fähig Arzneimittel nach einer eigenen Formel (Hausspezialitäten) gemäss Qualitätssicherungssystem (QSS Drogerie) ad-hoc und defekturemässig herzustellen.	
	Methodenkompetenzen 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.7 Ökologisches Verhalten	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.6 Teamarbeit

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
3.1.1 Persönliche Hygieneanforderungen anwenden	3			3.1.1 Persönliche Hygieneanforderungen anwenden	3
3.1.2 Hygieneanforderungen für den Arbeitsplatz vor Arbeitsbeginn anwenden	3			3.1.2 Hygieneanforderungen für den Arbeitsplatz vor Arbeitsbeginn anwenden	3
3.1.3 Richtlinien für sorgfältiges, genaues und sicheres Arbeiten anwenden	3			3.1.3 Richtlinien für sorgfältiges, genaues und sicheres Arbeiten anwenden	3
3.1.4 Regeln der guten Herstellungspraxis zur defekturemässigen und Ad-hoc-Herstellung anwenden	3			3.1.4 Regeln der guten Herstellungspraxis zur defekturemässigen und Ad-hoc-Herstellung anwenden	3
3.1.5 Identität der Wirk- und Zusatzstoffe überprüfen	3			3.1.5 Identität der Wirk- und Zusatzstoffe überprüfen	3
3.1.6 Anhand der Eigenschaften von Wirk- und Zusatzstoffen sachgemässen Umgang ableiten	5			3.1.6 Anhand der Eigenschaften von Wirk- und Zusatzstoffen sachgemässen Umgang ableiten	5
3.1.7 Rezeptur zur defekturemässigen und Ad-hoc-Herstellung entwickeln	5				
3.1.8 Grundlagen des naturwissenschaftlichen Rechnens anwenden	3	3.1.8 Grundlagen des naturwissenschaftlichen Rechnens anwenden ⁴	3	3.1.8 Grundlagen des naturwissenschaftlichen Rechnens anwenden	3
3.1.9 Reinigungsvorschriften für die Geräte und den Arbeitsplatz nach Abschluss der Arbeiten anwenden	3			3.1.9 Reinigungsvorschriften für die Geräte und den Arbeitsplatz nach Abschluss der Arbeiten anwenden	3

⁴ Wird im Unterrichtsbereich "Beratung" (Unterbereich Chemie) vermittelt

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
3.1.10 Rückverfolgbarkeit der hergestellten Produkte sicherstellen	3			3.1.10 Rückverfolgbarkeit der hergestellten Produkte sicherstellen	3

Richtziel 3.2	Fabrikation von Schönheits- und Sachpflegeprodukten				
	Die Drogistin/der Drogist ist fähig Schönheits- und Sachpflegeprodukte gemäss Qualitätssicherungssystem (QSS Drogerie) zu fabrizieren.				
	Methodenkompetenzen		Sozial- und Selbstkompetenzen		
	1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.7 Ökologisches Verhalten		2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.6 Teamarbeit		

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
3.2.1 Persönliche Hygieneanforderungen anwenden	3			3.2.1 Persönliche Hygieneanforderungen anwenden	3
3.2.2 Richtlinien für sorgfältiges, genaues und sicheres Arbeiten anwenden	3			3.2.2 Richtlinien für sorgfältiges, genaues und sicheres Arbeiten anwenden	3
3.2.3 Die aktuelle Vorschriften/Rezepturen zur Herstellung von Produkten der Schönheits- und Sachpflege anwenden	3			3.2.3 Die aktuellen Vorschriften/Rezepturen zur Herstellung von Produkten der Schönheits- und Sachpflege anwenden	3
3.2.4 Identität der Roh- und Zusatzstoffe überprüfen	3			3.2.4 Identität der Roh- und Zusatzstoffe überprüfen	3
3.2.5 Anhand der Eigenschaften von Roh- und Zusatzstoffen sachgemässen Umgang ableiten	5			3.2.5 Anhand der Eigenschaften von Roh- und Zusatzstoffen sachgemässen Umgang ableiten	5
3.2.6 Grundlagen des naturwissenschaftlichen Rechnens anwenden	3	3.2.6 Grundlagen des naturwissenschaftlichen Rechnens anwenden ⁵	3	3.2.6 Grundlagen des naturwissenschaftlichen Rechnens anwenden	3
3.2.7 Reinigungsvorschriften für die Geräte und den Arbeitsplatz nach Abschluss der Arbeiten anwenden	3			3.2.7 Reinigungsvorschriften für die Geräte und den Arbeitsplatz nach Abschluss der Arbeiten anwenden	3
3.2.8 Rückverfolgbarkeit der hergestellten Produkte sicherstellen	3			3.2.8 Rückverfolgbarkeit der hergestellten Produkte sicherstellen	3

⁵ Wird im Unterrichtsbereich "Beratung" (Unterbereich Chemie) vermittelt

4 Warenbewirtschaftung

Leitziel Die Warenbewirtschaftung ist ein wichtiger interner Arbeitsprozess, welcher die Rentabilität der Drogerie und die Kundenzufriedenheit fördert. Deshalb ist es wichtig, dass die Drogistin/der Drogist diese gemäss Geschäftspolitik und unter Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher Grundsätze umsetzt.

Richtziel 4.1	Warenfluss Die Drogistin/der Drogist ist in der Lage, den Warenfluss nach internen Regeln zu optimieren.	
	Methodenkompetenzen 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.3 Fallanalyse 1.7 Ökologisches Verhalten 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln 1.9 Systemisches Denken	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.8 Belastbarkeit

Leistungsziele Lehrbetrieb		Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule		Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse		Tax.
4.1.1	Grundlagen des internen Warenflusses betriebsspezifisch anwenden	3	4.1.1	Grundlagen des Warenflusses erläutern	2	4.1.1	Grundlagen des Warenflusses erläutern	2
4.1.2	Prozess des internen Warenflusses nach betrieblichen Vorgaben planen	5						
4.1.3	Grundlagen des berufsspezifischen Rechnens anwenden	3	4.1.3	Grundlagen des berufsspezifischen Rechnens anwenden	3			
4.1.4	Einfache Warenflusststatistiken interpretieren	4	4.1.4	Einfache Warenflusststatistiken interpretieren	4			
4.1.5	Retourenregelung gemäss internen Regeln und Lieferantenvorschriften umsetzen	3						
4.1.6	Vorschriften und Empfehlungen für die Entsorgung von Sonderabfällen befolgen	3	4.1.6	Kriterien der Trennung von Chemikalien erläutern	2	4.1.6	Vorschriften und Empfehlungen für die Entsorgung von Sonderabfällen befolgen	3
4.1.7	Preisauszeichnung der Produkte ausführen	3						
4.1.8	Warenbestände kontrollieren	3						
4.1.9	Differenzen im Warenbestand ermitteln	3						
4.1.10	Verkehrsfähigkeit der Produkte kontrollieren und sicherstellen	3						

Richtziel 4.2	Sortimentsbereich Die Drogistin/der Drogist ist fähig den ihr/ihm zugeteilten Sortimentsbereich nach betriebsinternen Qualitätsrichtlinien zu betreuen.			
	Methodenkompetenzen 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.3 Fallanalyse 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln 1.9 Systemisches Denken		Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.8 Belastbarkeit	

Leistungsziele Lehrbetrieb		Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
4.2.1	Grundlagen der Warendisposition betriebs-spezifisch anwenden	3				
4.2.2	Sortiment gemäss Bedürfnis und Nachfrage der Kundinnen/Kunden nach betrieblichen Vorgaben anpassen	3				
4.2.3	Einfache Sortimentsstatistiken nach betrieblichen Vorgaben interpretieren	4				
4.2.4	Sortiments- und Preispolitik auf den zugeteilten Sortimentsbereich nach betrieblichen Vorgaben anwenden	3				

Richtziel 4.3	Kontakt zu Lieferanten Die Drogistin/der Drogist ist fähig Kontakte mit Lieferanten zu pflegen.			
	Methodenkompetenzen 1.3 Fallanalyse 1.4 Gesprächsführung 1.5 Informations- und Kommunikationsstrategien		Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.7 Umgangsformen	

Leistungsziele Lehrbetrieb		Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
4.3.1	Einfache Statistiken betreffend Lieferanten interpretieren	4	4.3.1 Einfache Statistiken erstellen	3		
4.3.2	Kontakt zu Lieferanten freundlich und partnerschaftlich pflegen	3				
4.3.3	Konditionen der Lieferanten berücksichtigen	3				

5 Verkaufsförderung und Werbung

Leitziel Als Fachgeschäft für Gesundheit, Schönheit und Sachpflege steht die Drogerie im Markt in einem ständigen Wettbewerb. Um in dieser Situation Kundenloyalität zu erreichen, betreibt die Drogistin/der Drogist einfache Marketingaktivitäten.

Richtziel 5.1	Verkaufsförderung und Warenpräsentation Die Drogistin/der Drogist ist motiviert und fähig, Massnahmen der Verkaufsförderung und die Vorgaben der Warenpräsentation kreativ umzusetzen.	
	Methodenkompetenzen 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.5 Informations- und Kommunikationsstrategie 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln 1.10 Präsentationstechniken	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.6 Teamarbeit

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
5.1.1 Kundengruppenspezifische Massnahmen der Verkaufsförderung mit geeigneten Instrumenten umsetzen	3			5.1.1 Geeignete Instrumente für kundengruppenspezifische Massnahmen der Verkaufsförderung erklären	2
5.1.2 Grundlagen der Warenpräsentation anwenden	3			5.1.2 Grundlagen der Warenpräsentation erklären	2

Richtziel 5.2	Werbemassnahmen Die Drogistin/der Drogist ist fähig zielgerichtete Werbemassnahmen umzusetzen.	
	Methodenkompetenzen 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln 1.10 Präsentationstechniken	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.6 Teamarbeit

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
5.2.1 Einzelne Werbeinstrumente anwenden	3			5.2.1 Grundlagen der Werbung erklären	2
5.2.2 Werbemassnahmen zielorientiert umsetzen	3				

Richtziel 5.3	Kundenbindung Die Drogistin/der Drogist ist motiviert und fähig, das bestehende Konzept zur Kundenbindung anzuwenden.	
	Methodenkompetenzen 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.5 Informations- und Kommunikationsstrategie 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.3 Kommunikationsfähigkeit

Leistungsziele Lehrbetrieb		Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule		Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse		Tax.
5.3.1	Kunden nach dem Verkaufsabschluss betreuen	3				5.3.1	Möglichkeiten der Kundenbetreuung nach Verkaufsabschluss erklären	2
5.3.2	Vorhandenes Kundenbindungssystem anwenden	3				5.3.2	Kundenbindungssysteme beschreiben	2

6 Betriebsorganisation

Leitziel	Der nutzbringende Einsatz der betrieblichen Prozesse ist für die Drogerie von grosser Bedeutung. Die Drogistin/der Drogist verwendet Hilfsmittel des Qualitätssicherungssystems (QSS Drogerie), der Informationstechnologie und die notwendigen Arbeits- und Organisations-techniken effizient.
-----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Richtziel 6.1	Warenbewirtschaftungs- und Kassensystem Die Drogistin/der Drogist ist fähig das Warenbewirtschaftungs- und Kassensystem der Drogerie anzuwenden und zu pflegen.	
	Methodenkompetenzen 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln 1.9 Systemisches Denken	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
6.1.1 Kassensystem und Kartenterminal gemäss internen Vorgaben bedienen	3				
6.1.2 Funktionen des Warenbewirtschaftungssystems anwenden	3				
6.1.3 Datenstamm des Warenbewirtschaftungssystems regelmässig pflegen	3				

Richtziel 6.2	Betriebsorganisation und Qualitätssicherung Die Drogistin/der Drogist ist fähig die Grundlagen der Betriebsorganisation und der Qualitätssicherung anzuwenden.	
	Methodenkompetenzen 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.5 Informations- und Kommunikationsstrategien 1.7 Ökologisches Verhalten 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.6 Teamarbeit

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
6.2.1 Das auf die Drogerie angepasste Qualitätssicherungssystem (QSS Drogerie) beschreiben	2			6.2.1 Das Qualitätssicherungssystem (QSS Drogerie) beschreiben	2
6.2.2 Das Qualitätssicherungssystem (QSS Drogerie) unter Anleitung an die Drogerie adaptieren	5				
6.2.3 Hilfsmittel und Vorschriften des Qualitätssicherungssystems (QSS Drogerie) anwenden	3			6.2.3 Hilfsmittel und Vorschriften des Qualitätssicherungssystems (QSS Drogerie) anwenden	3

Leistungsziele Lehrbetrieb		Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule		Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse		Tax.
6.2.4	Drogerierelevante, eidgenössische und kantonale Gesetze und Empfehlungen befolgen	3	6.2.4	Drogerierelevante, eidgenössische und kantonale Gesetze und Empfehlungen beschreiben	2	6.2.4	Drogerierelevante, eidgenössische und kantonale Gesetze und Empfehlungen befolgen	3
6.2.5	Regeln der Betriebsorganisation befolgen	3						
6.2.6	Standardsoftware situationsgerecht anwenden	3	6.2.6	Standardsoftware situationsgerecht anwenden	3			
6.2.7	Einfache Planungen nach betrieblichen Vorgaben erstellen	3	6.2.7	Grundsätze der Arbeitsorganisation umschreiben	2			

Richtziel 6.3	Betriebswirtschaft Die Drogistin/der Drogist ist fähig die Grundsätze der Betriebswirtschaft zu verstehen und anzuwenden.	
	Methodenkompetenzen 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln

Leistungsziele Lehrbetrieb		Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule		Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse		Tax.
6.3.1	Begriffe der Kasse/Post/Bank betriebsspezifisch anwenden	3	6.3.1	Begriffe der Kasse/Post/Bank erklären	2			
6.3.2	Grundkenntnisse des Debitoren- und Kreditorenwesens betriebsspezifisch anwenden	3	6.3.2	Grundlagen des Debitoren- und Kreditorenwesens erklären	2			
6.3.3	Grundkenntnisse des berufsspezifischen Rechnens anwenden	3	6.3.3	Grundlagen des berufsspezifischen Rechnens anwenden	3			
6.3.4	Sortiments- und Preispolitik gemäss betrieblichen Vorgaben anwenden	3						
6.3.5	Aus wichtigen Informationen über Produkte, Produkteneuheiten und Sortimentsveränderungen betriebswirtschaftliche Schlüsse ziehen	5						

7 Berufliche Identität und Umfeld

Leitziel Die erfolgreiche Arbeit in der Drogerie verlangt Teamgeist, berufliche Identität und Vernetzung mit dem Umfeld. Deshalb ist es wichtig, dass sich die Drogistin/der Drogist in diesem Kontext respekt- und verantwortungsvoll verhält.

Richtziel 7.1	Team Die Drogistin/der Drogist ist motiviert in einem Team zu arbeiten und sich an dessen positiver Entwicklung aktiv zu beteiligen.	
	Methodenkompetenzen 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.4 Gesprächsführung 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.6 Teamarbeit

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
7.1.1 Regeln der Kommunikation im Team situativ anwenden	3				
7.1.2 Information gemäss betriebsinternem Informationsfluss weiterleiten	3				
7.1.3 Arbeiten delegieren	5				

Richtziel 7.2	Interessen des Geschäftes und der Branche Die Drogistin/der Drogist ist bestrebt die Interessen des Geschäfts sowie die Branche in der Öffentlichkeit positiv zu repräsentieren.	
	Methodenkompetenzen 1.4 Gesprächsführung 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.7 Umgangsformen

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
7.2.1 Mit dem persönlichen Auftreten die Zugehörigkeit zur Drogerie und zur Branche unterstreichen	3	7.2.1 Die Bedeutung der Drogerie im Kontext von Gesundheit und Schönheit erläutern	2		
7.2.2 Die Stellung der Drogerie im Marktumfeld beschreiben	2	7.2.2 Die Stellung der Drogerie im Marktumfeld beschreiben	2		
7.2.3 Die Anliegen der Drogerie und der Branche zum Ausdruck bringen	3				

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
7.2.4 Grundsätze der Berufsethik anwenden	3	7.2.4 Grundsätze der Berufsethik umschreiben	2		

Richtziel 7.3	Umwelt- und Gesundheitsschutz Die Drogistin/der Drogist betreibt aktiv Umwelt- und Gesundheitsschutz.				
	Methodenkompetenzen 1.7 Ökologisches Verhalten 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln			Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Verhalten	

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
7.3.1 Massnahmen für den Umwelt- und Gesundheitsschutz umsetzen	3			7.3.1 Massnahmen für den Umwelt- und Gesundheitsschutz umsetzen	3
7.3.2 Regeln der Arbeitssicherheit und Ersten Hilfe anwenden	3			7.3.2 Regeln der Arbeitssicherheit und Ersten Hilfe anwenden	3

Richtziel 7.4	Wissensbildung Die Drogistin/der Drogist ist motiviert und fähig, sich zu bilden und das Wissen weiter zu geben und zu vernetzen.				
	Methodenkompetenzen 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.6 Lern- und Transfertechniken 1.7 Informations- und Kommunikationsstrategien			Sozial- und Selbstkompetenzen 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit	

Leistungsziele Lehrbetrieb	Tax.	Leistungsziele Berufsfachschule	Tax.	Leistungsziele überbetriebliche Kurse	Tax.
7.4.1 Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten beschreiben	2	7.4.1 Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten beschreiben	2		
7.4.2 Wissen selbstverantwortlich aneignen, anwenden und vernetzen	5	7.4.2 Wissen selbstverantwortlich aneignen, anwenden und vernetzen	5		
7.4.3 Aus den Tätigkeiten und Kompetenzen ein Kompetenzportfolio erstellen	3	7.4.3 Aus den Tätigkeiten und Kompetenzen ein Kompetenzportfolio ableiten	5		
7.4.4 Seine eigene Tätigkeit reflektieren	4	7.4.4 Methoden der Tätigkeitsanalyse anwenden	3		
7.4.5 Wichtige Informationen über Produkte, Neuheiten und Sortimentsveränderungen ermitteln	3				
7.4.6 Probleme beurteilen	6	7.4.6 Probleme beurteilen	6		

Teil B Lektionentafel

Unterrichtsbereich	Lektionenzahl	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr
BERUFSKUNDLICHER UNTERRICHT	1280	560	320	200	200
Beratung	1080	480	280	160	160
Pharmakologie / Pathophysiologie	240				
Phytotherapie / Pharmakognosie	120				
Ernährung / Erfahrungsmedizin / Salutogenese	160				
Humanbiologie	120				
Chemie / Ökologie / Sachpflege	200				
Schönheitspflege / Hygiene / Medizinprodukte	80				
Berufsspezifische zweite Landessprache ⁶	160				
Warenbewirtschaftung	40	40			
Betriebsorganisation	80	40	40		
Berufliche Identität und Umfeld	80			40	40
ALLGEMEINBILDENDER UNTERRICHT	480	80	160	120	120
SPORT	240	80	80	40	40
TOTAL	2000	720	560	360	360

Schultage pro Woche im 1. Halbjahr	2	2 resp. 1.5	1	1
Schultage pro Woche im 2. Halbjahr	2	1 resp. 1.5	1	1

⁶ Zweite Landessprache: Französisch

Teil C Organisation, Aufteilung und Dauer der überbetrieblichen Kurse

1. Trägerschaft

Träger der Kurse sind die Sektionen des Schweizerischen Drogistenverbandes. Als Grundlage gilt das Organisationsreglement „Überbetriebliche Kurse“ des Schweizerischen Drogistenverbandes.

2. Organe

Die Organe der überbetrieblichen Kurse sind die Aufsichtskommission und die Kurskommissionen. Den Standortkantonen und Berufsfachschulen wird eine angemessene Vertretung eingeräumt.

3. Aufgebot / Organisation

Die Kursanbieter erlassen in Absprache mit der zuständigen kantonalen Behörde persönliche Aufgebote. Diese werden den Betrieben zuhanden der Lernenden zugestellt. Der Besuch der überbetrieblichen Kurse ist obligatorisch. Wenn Lernende aus unverschuldeten Gründen (ärztlich bescheinigte Krankheit oder Unfall) an den überbetrieblichen Kursen nicht teilnehmen können, hat der Berufsbildner/die Berufsbildnerin dem Anbieter zuhanden der kantonalen Behörde den Grund der Absenz sofort schriftlich mitzuteilen.

4. Dauer, Zeitpunkt und Themen

Ausbildungsjahr	Kurs	Leitziel	Inhalt	Anzahl Tage / Stunden
1. Jahr	1	Verkauf	Kommunikation, Persönlichkeit und Kundentypen Verkaufstechnik Kundennutzen und Verkaufsargumente/Konzeptverkauf Spezielle Verkaufssituationen	3 Tage zu 8 Stunden
2./3. Jahr	2	Betriebsorganisation	Qualitätssicherung	1 Tag zu 8 Stunden
		Berufliche Identität und Umfeld	Umwelt- und Gesundheitsschutz	
	3	Warenbewirtschaftung	Rückverfolgbarkeit von Produkten Identität der Produkte Qualitätssicherung	1 Tag zu 8 Stunden
	4	Produkteherstellung	Qualitätssicherung Organoleptische Prüfung Herstellung von Schönheits- und Sachpflegeprodukten Herstellung von Arzneimitteln	8 Tage zu 8 Stunden
4. Jahr	5	Verkaufsförderung und Werbung	Kundengruppen spezifische Instrumente zur Verkaufsförderung Werbemassnahmen Kundenbindung	1 Tag zu 8 Stunden
Total				14 Tage zu 8 Stunden

5. Kompetenznachweise aus Kurs 3 und 4

Total 3 Kompetenznachweise aus Warenbewirtschaftung und Produkteherstellung.

6. Kantonale Aufsicht

Die zuständigen Behörden der Standortkantone haben jederzeit Zutritt zu den Kursen.

Teil D Qualifikationsverfahren

Die praktische Arbeit wird während dem normalen Geschäftsbetrieb im Lehrbetrieb oder einem andern geeigneten Betrieb durchgeführt. Den Lernenden wird ein Arbeitsplatz und die erforderlichen Einrichtungen in einwandfreiem Zustand zur Verfügung gestellt.

Qualifikationsbereiche	Leitziel / Thema		Form/Dauer	Dauer/ Zeitpunkt	Ort	Gewichtung	
Praktische Arbeit						30 %	
	Beratung Verkauf Verkaufsförderung und Werbung		praktisch	1.5 Stunden Ende 8. Semester	Drogerie		einfach
Berufskennnisse						20 %	
	Position 1	Beratung	schriftlich	3 Stunden Ende 8. Semester	Berufsfachschule		einfach
	Position 2	Beratung	mündlich	1 Stunde Ende 8. Semester			einfach
Allgemeinbildung						20 %	
	Gemäss Verordnung über den allgemeinbildenden Unterricht				Berufsfachschule		
Berechnung der Erfahrungsnote						30 %	
	Position 1	Berufskundlicher Unterricht	Semesterzeugnisnote	1. - 8. Semester	Berufsfachschule		doppelt
	Position 2	Überbetriebliche Kurse 3 + 4	Note aus den Kompetenznachweisen	Kurs 3 + 4	üK-Kursort		einfach

Teil E – Genehmigung und Inkrafttreten

Der vorliegende Bildungsplan tritt mit der Genehmigung durch das BBT auf den 1. Januar 2011 in Kraft.

Biel, 13. September 2010

Schweizerischer Drogistenverband

sig.

Zentralpräsident
Vorsitzender der Geschäftsleitung
Martin Bangerter

sig.

Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Aus-, Fort- und Weiterbildung
Beat Günther

Dieser Bildungsplan wird durch das Bundesamt für Berufsbildung und Technologie nach Artikel 10 Absatz 1 der Verordnung über die berufliche Grundbildung für Drogistinnen und Drogisten vom 20.09.2010 genehmigt.

Bern, 20.09.2010

Bundesamt für Berufsbildung und Technologie

sig.

Direktorin
Prof. Dr. Ursula Renold

Anhang 1:

Verzeichnis der Unterlagen für die Umsetzung und Qualitätssicherung an den drei Lernorten

Unterlagen	Datum	Bezugsquelle
Verordnung über die berufliche Grundbildung Drogistin EFZ/Drogist EFZ	20.09.2010	- Elektronisch: Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBF (http://www.sbf.admin.ch/) - Printversion: Bundesamt für Bauten und Logistik (http://www.bundespublikationen.admin.ch/)
Bildungsplan Drogistin EFZ/Drogist EFZ	31.05.2017	Gratis-Download: www.drogistenverband.ch
Organisationsreglement überbetriebliche Kurse	16.11.2012	Gratis-Download: www.drogistenverband.ch
Wegleitung zum Qualifikationsverfahren	29.1.2016	Gratis-Download: www.drogistenverband.ch
Ordner „Grundbildung“ für Berufsbildner Betrieb Beinhaltet für den Berufsbildner relevante Dokumente wie z.B.: <ul style="list-style-type: none"> - Verordnung (20.9.2010) - Bildungsplan (20.9.2010) - Standardlehrplan (19.4.2010) - Hilfslisten Berufsfachschule (Mai/Juni 2011) - Schnupperlehre (18.5.2011) - Lehrvertrag 18.5.2011) - Vorbereitung auf den Start der Grundbildung (24.5.2011) - Lerndokumentation und Wegleitung (24. und 18.5.2011) - Semesterbeurteilung und Wegleitung (24.5.2011) - Mindesteinrichtungen für Ausbildungsbetriebe (24.5.2011) - Qualitätsempfehlungen für Ausbildungsbetriebe (24.5.2011) - Wegleitung zum Qualifikationsverfahren (26.11.2012) - Glossar (24.5.2011) - Organisationsreglement überbetriebliche Kurse (16.11.2012), ... 	Juni 2017	Schweizerischer Drogistenverband SDV Nidaugasse 15, Postfach, 2500 Biel 3 info@drogistenverband.ch
Ordner „Lerndokumentation“ für Lernende Person Beinhaltet für die Lernende Person wichtige Dokumente wie z.B.: <ul style="list-style-type: none"> - Standardlehrplan (19.4.2010) - Lerndokumentation und Wegleitung (24. und 18.5.2011) - Semesterbeurteilung und Wegleitung (24.5.2011) - Glossar (24.5.2011) 	Juni 2017	
Lehrmittel für die Berufsfachschule (20 Bände in 4 Ordnern)	August 2012	Careum Verlag Moussonstrasse 4 8044 Zürich Telefon 043 222 51 50 verlag@careum.ch
Notenformular <ul style="list-style-type: none"> - Notenformular für Qualifikationsverfahren - Notenblatt Erfahrungsnoten Berufsfachschule - Notenblatt Erfahrungsnoten überbetriebliche Kurse 	November 2013	SDBB CSFO Schweizerisches Dienstleistungszentrum Berufsbildung / Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung Haus der Kantone, Speichergasse 6, Postfach 583, 3000 Bern 7 Telefon 031 320 29 00 info@sdbb.ch www.sdbb.ch