



Standardlehrplan

Lehrbetrieb Berufsfachschule überbetriebliche Kurse

Drogistin EFZ Drogist EFZ



Inhaltsverzeichnis

	Seite
Einleitung und Logik	3
Lernortkooperation und Ausbildungsverantwortung	4
Übersicht der Handlungskompetenzen und Lernorte	5
Lehrbetrieb	6
Berufsfachschule	7
Berufsmaturität	8
Überbetriebliche Kurse	9
Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen	10
Taxonomie der Leistungsziele	12
Handlungskompetenzen	13
1 Beratung	13
1.1 Selbstmedikation und Salutogenese	13
1.2 Schönheit	33
1.3 Sachpflege	37
1.4 Produkte und Apparaturen	39
2 Verkauf	41
2.1 Verkaufshandlung	41
2.2 Betriebswirtschaftliches Denken und Handeln	45
3 Produkteherstellung	47
3.1 Defekturemässige und Ad-hoc-Herstellung von Arzneimitteln	47
3.2 Fabrikation von Schönheits- und Sachpflegeprodukten	49
4 Warenbewirtschaftung	52
4.1 Warenfluss	52
4.2 Sortimentsbereich	54
4.3 Kontakt zu Lieferanten	55
5 Verkaufsförderung und Werbung	56
5.1 Verkaufsförderung und Warenpräsentation	56
5.2 Werbemassnahmen	57
5.3 Kundenbindung	57
6 Betriebsorganisation	59
6.1 Warenbewirtschaftungs- und Kassensystem	59
6.2 Betriebsorganisation und Qualitätssicherung	60
6.3 Betriebswirtschaft	62
7 Berufliche Identität und Umfeld	64
7.1 Team	64
7.2 Interessen des Geschäftes und der Branche	65
7.3 Umwelt- und Gesundheitsschutz	66
7.4 Wissensbildung	67
Anhang 1 Bildungsplan: Verzeichnis der Unterlagen für die Umsetzung	69
Anhang 2 Bildungsplan: Massnahmen Arbeitssicherheit + Gesundheitsschutz	70
Hilfsmittel	73

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.

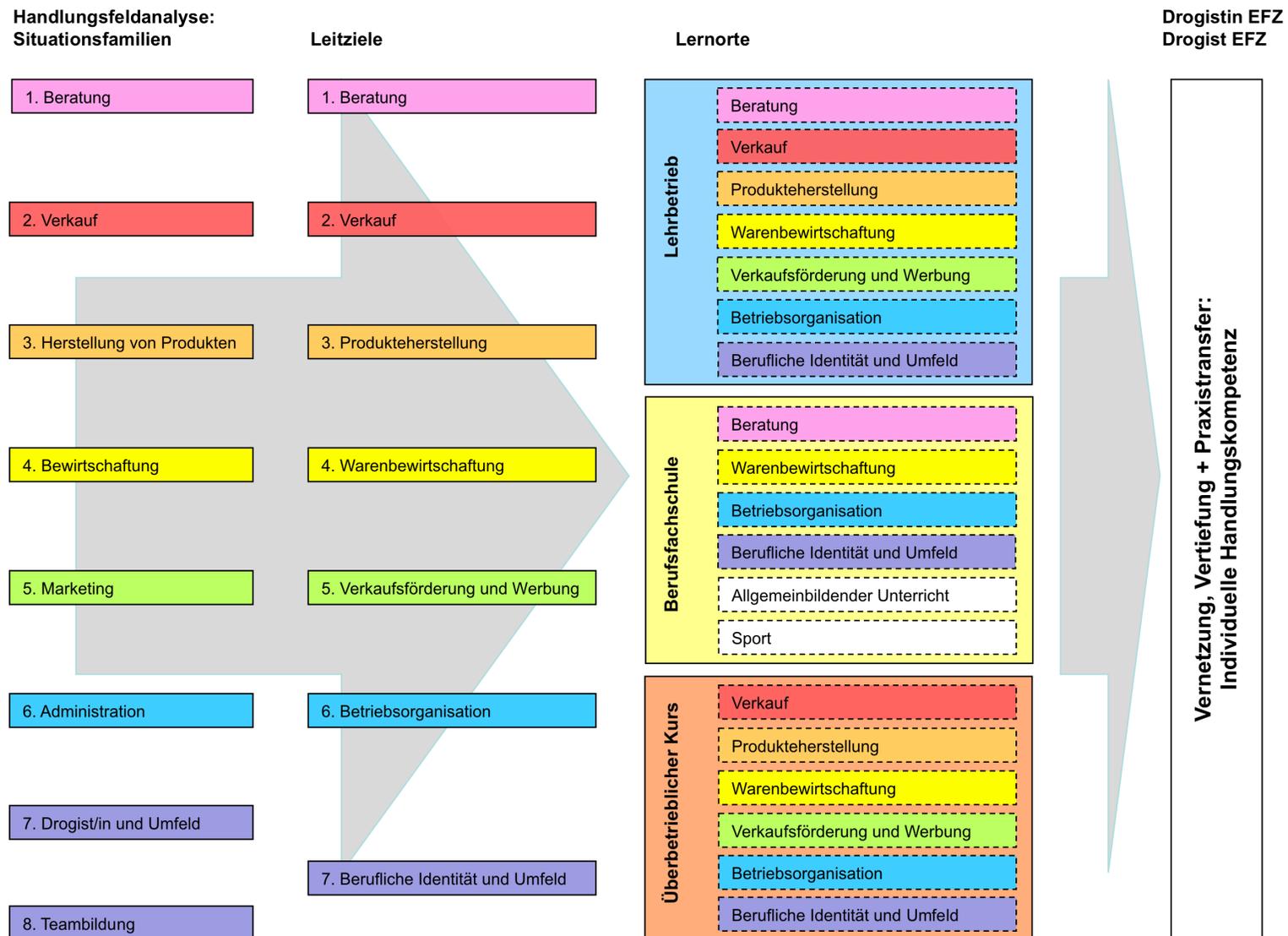
Die Anforderung an die Leistung wird mittels **Taxonomiestufen** und den darin zugeordneten Verben definiert. Die angegebene Stufe gibt die Anforderung an die Qualifikation der Drogistinnen und der Drogisten nach Abschluss der beruflichen Grundbildung an.

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 Ausbildungsverantwortung 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



Lehrbetrieb

Inhalte werden vorwiegend in der Berufsfachschule und in den überbetrieblichen Kursen vermittelt. Aus den beschriebenen Situationen mit den entsprechenden Anleitungen und anhand von gewissen Beispielen werden im Betrieb praxisorientierte Situationen geübt. ISABH soll die Orientierung vereinfachen.

ISABH

I = Inhalte

I bedeutet, dass Grundlagenwissen vermittelt werden muss. Dieses Wissen bildet die Grundlage, um die Fähigkeiten und Kompetenzen zu entwickeln, welche für die Tätigkeiten der Drogistin EFZ/des Drogisten EFZ nötig sind.

S = Situationen

S beschreibt mögliche Situationen, welche im Betrieb, bei der Kundenbedienung und/oder in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitenden typisch sind und zur Vertiefung und Absicherung von Lerninhalten dienen können.

A = Anleitung

A bezeichnet Instruktionen, welche gebraucht werden können, um Lernende zu einer Arbeit anzuleiten. Im Gegensatz zur Inhaltsvermittlung werden bei der Anleitung die Lernenden bei der Erledigung der Arbeit begleitet respektive Schritt für Schritt angeleitet. Diese Anleitung kann durch Personen oder Hilfsmittel geschehen.

B = Beispiel

B bezeichnet Beispiele, welche für gewisse Inhalte und Situationen typisch sind. Beispiele können als Erklärung, Erläuterung und zur Verdeutlichung von Lerninhalten und Arbeitssituationen verwendet werden.

H = Hilfsmittel

H bezeichnet Hilfsmittel, welche den Berufsbildnerinnen/Berufsbildnern, den Lehrenden und Lernenden zur Verfügung stehen. Lerninhalte, Situationen und Anleitungen können so besser vermittelt respektive anschaulich gemacht werden. Hilfsmittel können auch den Lernstoff eingrenzen und auf die wichtigsten Inhalte hinweisen.

Vom SDV erstellte Dokumente für die Umsetzung im Betrieb

- Lerndokumentation und Wegleitung
- Listen Arzneimittelwirkstoffe, Arzneipflanzen, Chemische Stoffe, Naturheilverfahren, Zweite Landessprache
- Semesterbeurteilung und Wegleitung

Berufsfachschule

Lektionentafel

Unterrichtsbereich (UB)	Lektionenzahl	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr
BERUFSKUNDLICHER UNTERRICHT	1280	560	320	200	200
Beratung	1080	480	280	160	160
Pharmakologie/Pathophysiologie (PharmKol/Patho)	240	40	40	80	80
Phytotherapie/Pharmakognosie (Phyto/PharmKog)	120	80	40		
Ernährung/Erfahrungsmedizin/Salutogenese (Ern/Erfa/Sal)	160	40		40	80
Humanbiologie (HumBio)	120	80	40		
Chemie/Ökologie/Sachpflege (Chem/Öko/Sachpfl)	200	80	80	40	
Schönheitspflege/Hygiene/Medizinprodukte (Schö/Hyg/MedPro)	80	80			
Berufsspezifische zweite Landessprache ¹ (2.LS)	160	80	80		
Warenbewirtschaftung (WaBe)	40	40			
Betriebsorganisation (BetrOrg)	80	40	40		
Berufliche Identität und Umfeld (IdUf)	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

Vom SDV erstellte Dokumente für die Umsetzung in der Schule

- Lerndokumentation und Wegleitung
- Listen Arzneimittelwirkstoffe, Arzneipflanzen, Chemische Stoffe, Naturheilverfahren, Zweite Landessprache

¹ Zweite Landessprache: Französisch

Berufsmaturität

Bei sehr guten schulischen Leistungen kann während oder nach der beruflichen Grundbildung die Berufsmaturitätsschule besucht und die eidgenössische Berufsmaturität erworben werden. Die Berufsmaturität ergänzt die berufliche Grundbildung mit einer erweiterten Allgemeinbildung. Sie ermöglicht nach einem Jahr Praxis in einer Drogerie den prüfungsfreien Eintritt an der Höheren Fachschule für Drogisten (ESD) in Neuchâtel. Der Besuch einer Fachhochschule, je nach Studienrichtung prüfungsfrei oder mit entsprechendem Aufnahmeverfahren, wird mit bestandener Berufsmaturität ermöglicht.

Das Berufsmaturität I umfasst die Prüfungen in drei Sprachen (erste und zweite Landessprache, dritte Sprache), in einem Gesellschaftsfach (Geschichte/Staatslehre bzw. Volkswirtschaft/Betriebswirtschaft/Recht), in Mathematik und mindestens in einem Schwerpunktfach (je nach Schule „Technisch Richtung“ oder „kaufmännische Richtung“) sowie eine Projektarbeit.

Der Entscheid, Berufsmaturitätsunterricht anzubieten obliegt den Berufsfachschulen. Der Unterricht dauert vom zweiten bis ins vierte Ausbildungsjahr, jeweils an einem Tag pro Woche. Die Absolventen werden von einzelnen Teilen des Berufsfachschulunterrichtes befreit, damit sie maximal an zwei Tagen pro Woche in der Schule sind:

Befreiung im 2. Ausbildungsjahr:

- Berufsspezifische Zweite Landessprache (80 Lektionen) -> Abdeckung im Berufsmaturitätsunterricht „Sprache“
- Betriebsorganisation (40 Lektionen) -> Abdeckung im Berufsmaturitätsunterricht „Betriebswirtschaft“
- Allgemein Bildender Unterricht (60 Lektionen)

Befreiung im 3. – 4. Ausbildungsjahr:

- Allgemein Bildender Unterricht (je 120 Lektionen)

Überbetriebliche Kurse

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	
2./3. Jahr	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

Vom SDV erstellte Dokumente für die Umsetzung in den überbetrieblichen Kursen

- Organisationsreglement überbetriebliche Kurse
- Listen Chemische Stoffe

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.

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.

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 selbständig 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" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <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 style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Sozial- und Selbstkompetenz</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 Selbstkompetenz</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 Selbstkompetenz</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 		

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
1.1.1				<p>Grundlagen der Humanbiologie erläutern I: Anatomie + Physiologie (Begriffe) I: Zytologie und Histologie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Biomembran • Zytoplasma • Zellorganellen • Unterschied tierische - pflanzliche Zelle • Zellkern/DANN/Chromosomen • Mitose - Meiose • Epithelgewebe (Oberflächenepithel, Drüsen- und Sinnesepithelien) • Binde- und Stützgewebe • Muskelgewebe (quergestreift, glatt, Herzmuskulatur) • Nervengewebe (Neurotransmitter, Synapsen, Axon bzw. Neurit, Dendrit) 	2	1 2 3 4	HumBio			

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
				<p>I: Nervensystem/Sinnesorgane</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zentrales Nervensystem (Gehirn, Liquor, Rückenmark, afferente und efferente Leitung, Reflexbogen) • Peripheres Nervensystem (Definition), Neurotransmitter (Prostaglandine, Prostacyclin, Kinine, Leukotriene, Serotonin) • Vegetatives/Autonomes Nervensystem (Sympathikus, Parasympathikus, Adrenalin, Acetylcholin) <p>I: Sinnesorgane</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auge: drei Räume, drei Häute, Makula, • Nase: Riechepithel • Ohr: Bau (Aussenohr, Mittelohr, Innenohr, Labyrinth, Ohrtrumpete), räumliche Orientierung • Zunge: vier Zonen • Haut: Tastsinn (Temperaturrezeptoren, Schmerzrezeptoren, Tastkörper) <p>I: Abwehrsystem</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufteilung spezifische und unspezifische Abwehr (Immunität, Resistenz) • Humorale und zelluläre Abwehr (Definition) • Unspezifisch zellulär (Mikro- und Makrophagen, natürliche Killerzellen) • Unspezifisch humoral (Komplementsystem, Lysozym) • Spezifisch humoral (B-Lymphozyten/Antikörper) • Spezifisch zellulär (T-Lymphozyten) <p>I: Herz-Kreislaufsystem</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bau und Funktion des Herzens, Fließrichtung des Blutes • Arterien- und Venen: Bau und Funktionen • Obere, untere Hohlvene, Bau der Beinvenen • Bau und Aufgaben der Kapillaren • Lymphsystem (Funktionen) <p>I: Blut</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zusammensetzung (Blutplasma, feste Bestandteile [Erythrozyten, Thrombozyten, Leukozyten inkl. Unterteilung Granulozyten, Monozyten, Lymphozyten]) • Bestandteile (Hormon, Nährstoff, Stoffwechselprodukte wie Harnstoff, Elektrolyte, Eiweiss, Wasser) des Blutplasmas • Funktionen (Transport [O₂, CO₂, Nährstoffe, Baustoffe, Metaboliten, Hormone] Temperaturregulation) 						

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
				<p>tion, pH-Pufferung, Abwehrsystem)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Blutdruck (Definition systolisch und diastolisch, Grenzwerte) • Vasodilatation/Vasokonstriktion • Blut-Hirnschranke <p>I: Respirationstrakt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bau (Nase inkl. Nasennebenhöhlen, Pharynx, Larynx, Trachea, Schleimhaut, Lunge [Bronchien, Bronchiolen, Alveolen]) • Funktion (Gasaustausch, Stimmbildung, Selbstreinigung [Mucociliäre Clearance, Surfactant, Hustenreflex]) • Zwerchfell, Brustkorb (Bau, Atemvorgang) <p>I: Urogenitalsystem</p> <ul style="list-style-type: none"> • Niere: Bau (makroskopisch), Nephron • Funktion: Glomeruläre Filtration, Tubuläre Rückresorption, Tubuläre Sekretion, Primär- und Sekundärharn • Hormonelle Regelung (Adiuretin, Aldosteron) • Blase: Bau und Funktion • Geschlechtsorgane (Bau männlich und weiblich) • Monatszyklus (Progesteron, Östrogen, FSH, LH) • Prostata <p>I: Verdauungssystem</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mundhöhle, Speiseröhre, Magen, einzelne Darmabschnitte, Leber, Pankreas • Peristaltik (Wandaufbau des Gastrointestinaltraktes) • Schleimhautaufbau und Funktion in den verschiedenen Abschnitten • Verdauungssäfte inkl. Enzyme: Speichel (Ptyalin), Magensaft (HCl, Pepsin, Lipase, Intrinsic Factor), Galle (Gallensäuren), Pankreassaft (Lipase, Proteasen, Amylasen), Disaccharidasen • Verdauungsabläufe/Katabole Phase (Kohlenhydrate, Fette, Eiweisse) • Anabole Phase (Glykogen, endogene Protein- und Fettsynthese) <p>I: Leber</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bau • Erythrozytenabbau (Bilirubin) • Glykogenauf/-abbau (Insulin, Glukagon) • Cholesterinsynthese • Bedeutung als Eliminationsorgan 						

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs	
				<p>I: Bewegungsapparat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Knochen (Knochenarten) • Muskeln (Bewegungsabläufe [z.B. Beuger-Strecker-Antagonismus], Vorgang der Muskelkontraktion) • Gelenke (Aufbau, Funktion, Gelenktypen) • Sehnen, Sehnencheiden (Bau und Funktion) • Bänder (Bau und Funktion) • Knorpel (Bau und Funktion, Knorpeltypen) • Schleimbeutel • Wirbelsäule (Bau und Funktion [Wirbel und Wirbelgelenke, Bandscheiben, Gallertkerne]) • Knie • Becken (männlich, weiblich, Beckenbodenmuskulatur) <p>I: Schwangerschaft</p> <ul style="list-style-type: none"> • Befruchtung • Embryonal- und Fötalentwicklung • Geburt 							
1.1.2	<p>Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Humanbiologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen</p> <p>S: Gesund bleiben B: Immunsystem B: Wasser- und Elektrolythaushalt B: Säure-Basenhaushalt B: Haut und Anhangsgebilde B: BPH-Prophylaxe B: Vaginalflora B: Verdauung/Darmflora B: Bewegungsapparat/Sport B: geistige Leistungsfähigkeit B: Schwangerschaft B: Wechseljahre</p>	5	2	<p>Humanbiologische Zusammenhänge aufzeigen</p> <p>I: Wasser- und Elektrolythaushalt I: Säure-Basenhaushalt I: Stoffwechsel und Ausscheidung I: Wirkungen von Sympathikus/Parasympathikus auf deren Zielorgane</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auge, Haut, Herzfrequenz, Atemfrequenz, Peristaltik, Schleimhautdurchblutung, Muskeldurchblutung <p>I: Hormoneller Einfluss auf Organe und Körperfunktionen B: Schwangerschaft B: Wechseljahre B: Nierenfunktion I: Herz-Kreislauf/Blut</p> <ul style="list-style-type: none"> • Blutdruck (Einflussfaktoren [Herzzeitvolumen, Arterien Durchmesser, Füllungsgrad]) <p>I: Verdauungssystem</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aktivierung von Pepsinogenen zu Pepsin durch HCl • Laktase (Physiologische Veränderungen mit zunehmendem Alter) • Gesunde Darmflora <p>I: Bewegungsapparat Muskelkontraktion und Ca^{2+}, Mg^{2+}</p>	3	4	HumBio				

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
1.1.3				<p>Grundlagen der Pathophysiologie erläutern</p> <p>I: Fachbegriffe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pathophysiologie, Ätiologie, Pathogenese, Krankheit, (chronisch, akut) Rezidiv, Disposition, Symptom, Homöostase • Äussere und innere Einflussfaktoren auf die Entstehung von Krankheiten: Psyche, Soziale Ursache, Umwelt, Mikroorganismen, Medikamente, Noxen, Genetisch bedingte Erkrankungen, Altersbedingte Erkrankungen • Krankheitsverlauf: Entwicklung, Prozess <ul style="list-style-type: none"> • Entzündung: Verlauf, akute und chronische Entzündung • Veränderungen des Wachstums und der Regeneration: Atrophie, Hypertrophie, Hyperplasie, Dysplasie, Tumor (Abgrenzung Selbstmedikation) • Begriffe Abgrenzung zur Selbstmedikation: Diagnose, Klinik, Medizin <p>I: Ordnungssystem: Erkrankungen aufgrund der therapeutischen Gruppen der Selbstmedikation (Index Therapeuticus Swissmedic) einordnen.</p> <p>I: Ätiologie und Pathogenese: Bei Krankheiten, welche nicht unter den Bereich der Selbstmedikation fallen, werden nur die Leitsymptome besprochen.</p> <p>I: Nervensystem (Therapeutische Gruppe (IT) 01)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Psychische und psychosomatische Erkrankungen: Schlafstörungen, Angststörungen, Depressionen, Magersucht (Anorexia nervosa) • Migräne, Spannungskopfschmerzen, Neuralgie, Schmerzentstehung und Schmerztypen • Reisekrankheit (Kinetose) • Schwindel • Tinnitus, Hörsturz • Demenzerkrankungen <p>I: Herz und Kreislauf (IT 02)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Herz: funktionelle Herzbeschwerden, Herzinsuffizienz (Abgrenzung Selbstmedikation), Herzrhythmusstörungen • Arterieller Kreislauf: Hypertonie, Hypotonie, Arteriosklerose • Venöser Kreislauf: Chronisch venöse Insuffizienz, Ödeme, Varizen, Hämorrhoiden <p>I: Lunge und Atmung (IT 03)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Banale Infekte 	2	4 5 6 7 8	PharmKol/Patho			

Lehrbetrieb		Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
				<ul style="list-style-type: none"> • Katarrhe der oberen Luftwege: Husten, Bronchitis, Asthma bronchiale, Pertussis, Pseudokrapp <p>I: Magen – Darmtrakt (IT 04)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Speiseröhre: Refluxösophagitis • Akute und chronische Gastritis, Ulcus ventriculi, Ulcus duodenii, Dyspeptische Beschwerden, Meteorismus, Flatulenz • Appetitlosigkeit • Erkrankungen der Leber, Hepatitis, chronisch-toxische Schädigungen des Leberparenchyms • Funktionelle Störungen der Gallenblase und Gallenwege, Gallensteine, Gallenkolik • Pankreatitis • Habituelle Obstipation, Colon irritabile, Diarrhöe • Darmverschluss <p>I: Nieren und Wasserhaushalt (IT 05)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Harnwegsinfekt: Urethritis, Zystitis, Nephritis • Reizblase • Harninkontinenz • Bettnässen • Steinbildung (Urolithiasis), Nierenkolik • Benigne Prostatahyperplasie, Prostatitis <p>I: Blut (IT 06)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anämie <p>I: Stoffwechsel (IT 07)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rheumatische Erkrankungen <ul style="list-style-type: none"> • entzündliche Erkrankungen der Gelenke: Autoimmunerkrankung/chronische Polyarthritis • Gicht • degenerative Erkrankungen der Gelenke: Arthrose, Weichteilrheumatismus: Tendopathie, Bursitis • Osteoporose • Diabetes • Fettstoffwechselstörungen: Hyperlipidämie • Adipositas • stumpfe Verletzungen: Hämatom, Distorsion, Kontusion, Kompression • Muskelkater, Muskelkrämpfe <p>I: Infektionskrankheiten (IT 08)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ablauf einer Infektion • Übertragungswege • Bakterien, Viren und Pilze. Verursacher, Merkmale der Infektion 						

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
				<ul style="list-style-type: none"> • Grippe • Wurmerkrankungen (Helminthiasis) • Kardinalsymptome einer Entzündung • Kinderkrankheiten (Windpocken, Mumps, Masern, Röteln, Scharlach) • Allergien Typ 1 I: Gynäkologische Erkrankungen (IT 09) <ul style="list-style-type: none"> • Menstruationsbeschwerden: Menorrhagie, Metrorrhagie, Dysmenorrhoe, Amenorrhoe • Prämenstruelles Syndrom • Klimakterische Beschwerden • Vulvitis, Fluor vaginalis • Schwangerschaftserbrechen • Probleme beim Stillen I: Erkrankungen der Haut (IT 10) <ul style="list-style-type: none"> • Ekzeme: exogenes Ekzem (B: Windeldermatitis), endogenes Ekzem (Neurodermitis), Mikrobielles, Seborrhoisches, Ekzem, Psoriasis vulgaris (Abgrenzung Selbstmedikation) • Dermatomykosen: Tinea (Haut und Nagelpilze), Candidosis (Soor) • Virusinfektionen: Herpes simplex, Warzen • Pruritus • Akne vulgaris • Ektoparasiten: Flöhe, Läuse, Milben, Zecken • Verletzungen der Haut: Verbrennungen: Merkmale der Verbrennungsgrade erklären • Wunden: Merkmale der Wundarten, Hämostase und Fibrinolyse, Phasen der Wundheilung, Narbe I: Erkrankungen des Auges Ophtalmologica (IT 11) <ul style="list-style-type: none"> • Bindehautentzündung: Conjunctivitis simplex, C. allergica • Trockenes Auge (Keratoconjunctivitis sicca) • Lidrandentzündung (Blepharitis) • Schneeblindheit (Keratitis solaris) • Gerstenkorn I: Oto-Rhino-Laryngologica (IT 12) <ul style="list-style-type: none"> • Schnupfenarten; Rhinitis acuta, Rhinitis allergica, Rhinitis sicca, Rhinitis vasomotorica, • Mittelohrentzündung (Otitis media, Abgrenzung Selbstmedikation) • Sinusitis • Pharyngitis • Tonsillitis 						

Lehrbetrieb		Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
				<ul style="list-style-type: none"> Laryngitis Epiglottitis I: Odontostomologica (IT 13) <ul style="list-style-type: none"> Gingivitis, Parodontitis Stomatitis Aphthen 						
1.1.4	<p>Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Pathophysiologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen</p> <p>S: Mensch mit Risikofaktoren Zusammenspiel von Risikofaktoren bei der Krankheitsentstehung B: Rauchen, Herz-Kreislauf, Bewegungsmangel, Fehlernährung, Belastungssituation (psychisch oder physisch), Umwelteinflüsse (Feinstaub, Ozon), Allergien, orale Kontrazeptiva, Schwangerschaft</p> <p>S: Leicht kranker/verletzter Mensch B: Hypertonie, vegetative Dystonie, Erkältung und grippale Infekte, Magen-Darmbeschwerden, Obstipation, Diarrhoe, Hormonelle Störungen, Allergische Reaktionen (Heuschnupfen, Hautreaktion), Augenprobleme, Aphthe/Zahnfleischbeschwerden/Mundgeruch, Kopfschmerzen, Schmerzen am Bewegungsapparat, Muskelkater/-verspannungen/-krämpfe, Reizblase/Cystitis/Inkontinenz, Hautirritationen (Wolf, Ekzeme)</p> <p>S: (schwer) kranker Mensch B: Begleitung/Unterstützung von „Austherapierten“, chronische Erkrankungen, Migräne, Allergie, Diabetes, Grippe/ Bronchitis, Sinusitis, Angina (Tonsillitis, Pectoris), Ulzera, Blasenentzündungen A: Schlussfolgerungen üben A: Schweregrad der Erkrankung einschätzen (Grenzen erkennen - Triage) B: Pathologische Zustände und Zusammenhänge</p>	5	4	<p>Pathophysiologische Zusammenhänge aufzeigen</p> <p>I: Nervensystem (IT 01)</p> <ul style="list-style-type: none"> Zusammenhang zwischen Schlafstörungen und psychosomatischen Beschwerden Am Beispiel des Schwindels psychische und organische Ursachen eines Symptoms <p>I: Herz und Kreislauf (IT 02)</p> <ul style="list-style-type: none"> Risikofaktoren der Arteriosklerose und den Zusammenhang zur Ursache und zum Verlauf der Erkrankung <p>I: Lunge und Atmung (IT 03)</p> <ul style="list-style-type: none"> Heilungsprozess der Bronchitis/Regeneration des Fimmerepithels Symptome des Asthma bronchiale, Grenze zur Selbstmedikation <p>I: Magen – Darmtrakt (IT 04)</p> <ul style="list-style-type: none"> Zusammenhang zwischen mangelnder Resorption von Nährstoffen und Diarrhöe Prägnante Merkmale der Stuhlbeschaffenheit in der Beratung bei Erkrankungen des Magen-darmtraktes (Farbe, Konsistenz) <p>I: Nieren und Wasserhaushalt (IT 05)</p> <ul style="list-style-type: none"> Mögliche Ursachen einer Reizblase Symptome der benignen Prostatahyperplasie, Zusammenhang zum Alterungsprozess des Mannes <p>I: Blut (IT 06)</p> <ul style="list-style-type: none"> Folgen eines Eisenmangels auf den Organismus Ursachen von Anämien <p>I: Stoffwechsel (IT 07)</p> <ul style="list-style-type: none"> Ursachen von Muskelkrämpfen Diabetische Spätschäden, Zusammenhang zu den Blutgefässen <p>I: Infektionskrankheiten (IT 08)</p> <ul style="list-style-type: none"> Bei unterschiedlichen Erkrankungen die Symptome und den Verlauf einer Entzündung: Tonsillitis, Cystitis 	3	4 5 6 7 8	PharmKol/Patho			

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs	
				<ul style="list-style-type: none"> Ursachen einer Nekrose, Bedeutung für die Wundheilung I: Gynäkologische Erkrankungen (IT 09) <ul style="list-style-type: none"> Beschwerdekomplex des prämenstruellen Syndrom mit vielfältigen Symptomen I: Erkrankungen der Haut (IT 10) <ul style="list-style-type: none"> Bedeutung der Wundart auf den Heilungsverlauf I: Erkrankungen des Auges Ophtalmologica (IT 11) <ul style="list-style-type: none"> Symptome der Conjunctivitis simplex Funktion des Tränenfilms im Zusammenhang mit dem trockenen Auge I: Oto-Rhino-Laryngologika (IT 12) I: Odontostomologika (IT 13)							
1.1.5	Im Beratungsgespräch den Gesundheitszustand abklären S: Beratungsgespräch A: Anamnese H: QSS Drogerie	4	3								
1.1.6	Triagekriterien befolgen I: Triagemöglichkeiten B: Selbstmedikation oder Weiterleitung B: Liste der Ärzte/Therapeuten in der Umgebung A: Gute Triagepraxis (GRP) H: QSS Drogerie	3	4	Triagekriterien erklären I: Definition Triage	2	3	PharmKol/Patho				
1.1.7	Vom Gesundheitszustand Massnahmen ableiten B: Therapierichtung B: Produkte B: Zusatzprodukte B: Dienstleistungen B: Tipps H: Liste Arzneimittelwirkstoffe	5	4								
1.1.8				Grundlagen der Pharmakologie erläutern I: Allgemeine Pharmakologie I: Galenische Formen <ul style="list-style-type: none"> Begriffe Galenik und Compliance Salben, Pasten, Crèmen (hydrophil, hydrophob, O/W-Emulsionen, W/O-Emulsionen), Gele, Emulgele Lösungen (mit diversen Lösungsmitteln), Suspensionen, Dragées (verschiedene Überzüge), Kapseln (weich/hart, Pelletes), Tabletten (Mantel-, Film-, Zerfall-, Lutsch-, Brause, 	2	1 2 3	PharmKol/Patho				

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
				<p>Orodispersible), Granulate, Pulver, Pflaster (TTS und Lokalwirkende), Zäpfchen (lokal- und systemischwirksame), Sprühlösungen, Tropfen, COMOD-Systeme, Kaugummi, Seife</p> <p>I: Pharmakokinetik I: Applikation I: Applikationsarten und -orte verknüpft mit galenischen Formen</p> <ul style="list-style-type: none"> • konjunktival, nasal, pulmonal, buccal, lingual, sublingual, (per)oral/enteral, (epi)cutan, rektal, vaginal, intravenös, intracutan, subcutan, intramuskulär) <p>I: Penetration, Resorption</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transport aktiv: Ionenpumpe, Carrier, Pinocytose, Phagocytose • Transport passiv: Carrier, Diffusion • Verteilung und Verteilungsräume [intravasaler Raum (Blut, Lymphe), interstitieller Raum, intrazellulärer Raum] <p>I: Speicherung: Begriff Akkumulation (erwünscht, unerwünscht) I: Biotransformation (Bioinaktivierung, Bioaktivierung, Biotoxifizierung; verschiedene Biotransformationsorte)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enzyminduktion, Enzyminhibition (Johanniskraut, Grapefruit) <p>I: First-Pass (und seine Umgehung) I: Elimination</p> <ul style="list-style-type: none"> • Renale Ausscheidung ; Nieren → Harn • Biliäre Ausscheidung; Leber → Gallensaft • Intestinale Ausscheidung; Darm → Kot • Pulmonale Ausscheidung; Lunge → Atemluft • Ausscheidung über Brustdrüsen → Muttermilch • Cutane Ausscheidung → Talg, Schweiß <p>I: Bioverfügbarkeit (Menge und Zeit) I: Plasmahalbwertszeit (Beispiel inkl. einfache Berechnungen) I: Enterohepatischer Kreislauf (Beispiel) I: Pharmakodynamik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begriffe Rezeptor, Agonismus, Antagonismus (kompetitiv, nicht kompetitiv)(Beispiel) • Therapeutische Breite (Faktor zur Listeneinteilung) • Dosis-Wirkungsbeziehung, Dosis-UAW (unerwünschte Arzneimittelwirkung)-Beziehungen 						

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs	
				(Beispiele) I: Pharmakogenetik <ul style="list-style-type: none"> • Begriffsdefinition I: Nebenwirkungen/UAW I: Gewöhnung (Toleranz) I: Abhängigkeit (Sucht und Gewohnheitsbildung). Beispiele (Abführmittel, Schmerzmittel) I: Interaktionen (Wechselwirkungen), (positiv, negativ, erwünscht, unerwünscht). Begriff Synergismus und Antagonismus I: Begriffe Indikationen, Kontraindikationen I: Wirkungen/Wirkungsmechanismen der Substanzen der Selbstmedikation gemäss therapeutischen Gruppen der Swissmedic (siehe Leistungsziel 1.1.3 und 1.1.4) I: Hinweis auf Gefahrenpotential (Anwendung, Lagerung, Missbrauch) I: Gesetzliche Grundlagen: Ph, Heilmittelgesetz, Heilmittelverordnung, kantonale Regelungen, Swissmedic/BAG (Aufgaben und Stellung in Bezug auf die Drogerie) H: Ph H: Listen Arzneimittelwirkstoffe, Arzneipflanzen							
1.1.9	Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Pharmakologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen I: Heilmittel in seiner Ganzheit erfassen und bewerten S: Mensch mit Risikofaktoren S: Leicht kranker/verletzter Mensch S: (schwer) kranker Mensch A: Packungsbeilagen A: Wirkstoffe, Wirkstoffkonzentrationen und Galenik vergleichen A: Alternativen kennen und aufzeigen A: Zusammenhänge einer korrekten Applikation und Dosierung einerseits und der daraus resultierenden Wirkung andererseits aufzeigen (Compliance) B: Wirkstoffe, Wirkstoffkonzentrationen, Galenik, Wirkungseintritt H: Listen Arzneimittelwirkstoffe, Arzneipflanzen H: Arzneimittelkompendium	5	3 4	Pharmakologische Zusammenhänge aufzeigen I: Unterschiede und Kombination verschiedener Heilmittel B: Dosis-Wirkungsbeziehungen (Anwendung der galenischen Form, Dosierung) B: Therapeutische Breite anhand einer Grafik B: First-pass-Effekt/Bioverfügbarkeit/Bioäquivalenz /Generika B: Interaktionen (Synergismus, Antagonismus beachtet oder unbeabsichtigt) B: Therapiedauer, Packungsbeilagen H: Listen Arzneimittelwirkstoffe, Arzneipflanzen H: Arzneimittelkompendium	3	5 6 7 8	PharmKol/Patho				

1.1.10	<p>Grundkenntnisse der Allopathie in der Beratung anwenden A: Anhand der therapeutischen Gruppen der Swissmedic (siehe Leistungsziel 1.1.3 und 1.1.4 Berufsfachschule) Fallbeispiele üben. B: Stellenwert der Allopathie erklären und Vorteile der allopathischen Therapie aufzeigen B: Kombination aller Therapien gemäss Liste H: Liste Naturheilverfahren</p>	3	1	<p>Grundlagen der Allopathie erläutern I: Begriff Allopathie <ul style="list-style-type: none"> • grobstofflich, synthetisch, pflanzlich I: Unterschiede und Abgrenzung zu anderen Therapieformen B: Anhand der therapeutischen Gruppen der Swissmedic (siehe Leistungsziel 1.1.3 und 1.1.4 Berufsfachschule) die allopathische Therapie erklären B: Körpereigene (Orthomolekulare Therapie, Mineralien, Spurenelemente, Vitamine, Eiweisse etc.) und körperfremde Therapie H: Liste Naturheilverfahren</p>	2	1 2	Em/Erfa/Sal	
1.1.11	<p>Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Arzneipflanzenphysiologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen S: Aufbau und Lebensart der Pflanze als Herkunft von Wirkstoffen in die Beratung integrieren S: Ökologische Aspekte in die Beratung einbeziehen S: Qualität von pflanzlichen Heilmitteln beurteilen B: Stoffwechselprodukte (Wirkstoffe, toxische Substanzen), Lebensraum, Pflanzenfamilie,, Löslichkeiten von Wirkstoffen, Zubereitungsarten, Produktkenntnis</p>	5	3	<p>Grundlagen der Arzneipflanzenphysiologie erläutern I: Grundlagen der Botanik <ul style="list-style-type: none"> • Zytologie: Unterschiede pflanzliche und menschliche Zelle • Stoffwechsel und Stoffwechselprodukte <ul style="list-style-type: none"> • Photosynthese • Nährstoffaufnahme/Nährstoffabgabe, Atmung und Gärung • Diffusion und Osmose I: Zusammenhang Lebensraum und Wirkung I: Anatomie und Morphologie <ul style="list-style-type: none"> • Stengel (Epidermis Leitgefässe, Kambium) und seine Sonderformen (Ausläufer, Zwiebel, Rhizom) • Wurzel (Wurzelhaare), ihre Sonderformen (Pfahlwurzel, Wurzelknolle, Haft- und Saugwurzeln) • Blatt (obere Epidermis, Parenchym, Leitbündel, Spaltöffnungen) • Blüte I: Systematik der Pflanzen (Grobübersicht) I: Herbarium mit mind. 20 Arzneipflanzen gemäss Arzneipflanzenliste A: Lernende anleiten zum Pflanzen sammeln und Herbarium selbständig herstellen H: Liste Arzneipflanzen H: Pflanzenbestimmungsbuch</p>	2	1 2 3 4	Phyto/PharmKog	
1.1.12				<p>Grundlagen der Pharmakognosie erläutern I: Begriff Arzneipflanze I: Pflanzenname: Lateinische Stammpflanze, lateinischer verwendeter Pflanzenteil, Bezeichnung Landessprache I: Pflanze als Stoffgemisch (relevante Wirkstoffe gemäss therapeutischen Gruppen der Swissmedic. Siehe Leistungsziel 1.1.3 und 1.1.4)</p>	2	1 2 3 4	Ph Phyto/PharmKog	

				<p>I: Wirkstoffgruppen entsprechend den Indikationen (Definition, Eigenschaften):</p> <ul style="list-style-type: none"> • ätherische Öl • Glykoside • Alkaloide • Bitterstoffe • Gerbstoffe • Polysaccharide • Phytosterole <p>H: Liste Arzneipflanzen</p>					
1.1.13	<p>Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Pharmakognosie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen</p> <p>S: Arzneipflanzenprodukte und deren Qualität vergleichen und daraus Schlüsse für die Beratung ziehen</p> <p>S: Arzneipflanzentherapie mit anderen Therapieformen in der Beratung kombinieren</p> <p>A: Anhand der Zusammensetzung von Spezialitäten Wirkung/Wirkungsweise aufzeigen</p> <p>B: Wirkstoffe und Wirkung</p>	5	3	<p>Pharmakognostische Zusammenhänge aufzeigen</p> <p>I: Begriff Signatur anhand von Beispielen</p> <p>I: Wirkprofil aufgrund der Wirkstoffe</p> <p>A: Anhand der Zusammensetzung von Spezialitäten Wirkung/Wirkungsweise erläutern</p> <p>I: Herstellungsverfahren, Zubereitungsarten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arzneipflanzenprodukte und deren Qualität vergleichen <p>I: Indikation, Dosierung, Kontraindikationen, Interaktionen, Nebenwirkungen</p>	3	2 3 4	Phyto/PharmKog		
1.1.14	<p>Grundkenntnisse der Phytotherapie in der Beratung anwenden</p> <p>S: Praktische Anwendung und Dosierung</p> <p>B: Herstellungsverfahren, Qualitätsunterschiede</p> <p>B: Wickelanwendung, Kaltauszug</p> <p>B: Eigenschaften unterschiedlicher Darreichungsformen</p> <p>S: Teemischungen und Tinkturenmischungen nach Rezept</p>	3	2	<p>Grundlagen der Phytotherapie erläutern</p> <p>I: Extraktionsverfahren (Destillation, Perkolation, Digestion, Mazeration, Pressen)</p> <p>I: Phytotherapeutische Zubereitungsarten und Anwendungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tee (Abkochen, Aufguss, Kaltauszug) • Tinkturen • ätherische Öle • Wickel <p>I: Grundlegende Kenntnisse zur Herstellung von Tee- und Tinkturenmischungen</p> <p>A: Theoretische Zusammenstellung von Tee- und Tinkturenmischungen</p>	2	1 2	Phyto/PharmKog		
1.1.15	<p>Grundkenntnisse der Spagyrik in der Beratung anwenden</p> <p>S: Selbständig und nach Rezept spagyrische Mischungen zusammenstellen</p> <p>S: Spagyrische Essenzen in Beratungssituationen einsetzen</p> <p>S: Spagyrische Essenzen mit anderen Therapieformen vergleichen und kombinieren</p> <p>H: Liste Naturheilverfahren</p>	3	3	<p>Grundlagen der Spagyrik erläutern</p> <p>I: Entstehungsgeschichte und Philosophie, Zuordnung der Prinzipien Sal, Sulfur, Mercurius.</p> <p>I: Herstellung: Beschreibung der einzelnen Schritte und Zuordnung zu den 5 Elementen. Unterscheidung zu Homöopathika und Phytotherapeutika.</p> <p>I: Materia medica: Essenzen anhand der Philosophie und Wirkungsweise beschreiben und verstehen. Spagyrische Essenzen den zugelassenen Indikationen zuordnen</p> <p>I: Anwendung Therapiedauer und Dosierung, Umgang mit Heilmittelreaktionen.</p> <p>H: Liste Naturheilverfahren</p>	2	1 2 5 6	Em/Erfa/Sal		

1.1.16	<p>Grundkenntnisse der Homöopathie in der Beratung anwenden S: Homöopathika in Beratungssituationen einsetzen S: Homöopathika unter einander und mit anderen Therapieformen vergleichen und kombinieren H: Liste Naturheilverfahren</p>	3	3	<p>Grundlagen der Homöopathie erläutern I: Entstehungsgeschichte und Philosophie I: Ähnlichkeitsregel I: Materia medica, Homöopathika anhand der Arzneimittelbilder beschreiben, verstehen und den zugelassenen Indikationen zuordnen I: Potenzierung, Sinn und Vorgang, (D,C,LM/Q, Potenzakkord) I: Begriffe: Anamnese, Repetorium, Kriterien für die Mittelwahl (Ursache, Lokalität, Modalitäten) I: Galenik, Dosierung, Komplexmittel I: Arzneimittelprüfung, Erst- und Heilmittelreaktionen Konstitutionsmittel H: Liste Naturheilverfahren</p>	2	1 2 5 6	Em/Erfa/Sal	
1.1.17	<p>Grundkenntnisse ausgewählter komplementärmedizinischer Verfahren in der Beratung anwenden S: Komplementärmedizinische Verfahren in Beratungssituationen einsetzen S: Komplementärmedizinische Verfahren unter einander und mit anderen Therapieformen vergleichen und kombinieren A: Drogeriespezifische Sortimentsschwerpunkte in diesem Bereich, Spezialitäten</p>	3	3	<p>Grundlagen ausgewählter komplementärmedizinischer Verfahren erläutern I: Definition und Philosophie: <ul style="list-style-type: none"> • Aromatherapie: Bedeutung der ätherischen Öle in der Natur. Verschiedene Gewinnungsprozesse eines ätherischen Öls (Kaltpressung, Destillation, Extraktion), chem. phys. Eigenschaften, Wirkungsmechanismus, Sicherheit im Umgang, Anwendung, Dosierung, Kontraindikationen • Dr. Schüssler: Geschichte und Philosophie, Unterscheidung zur Homöopathie, Regulation Mangelzustände, 12 Grundsätze: Anwendung (Kombination verschiedener Salze), Dosierung, Therapieverlauf. • Dr. Bach: Geschichte und Philosophie, Herstellung einer Bachblütenessenz, die 7 Blütengruppen, Notfallmischung, Anwendung, Dosierung, Einsatzgebiete (Menschen, Tiere, Pflanzen) Anthroposophie: Menschenbild Rudolf Steiner (Körper, Seele, Geist). Beziehung Mensch-Pflanze-Astrologie. Unterscheidung anthroposophische Heilmittel und klassische Phytotherapeutika/Homöopathika</p>	2	1 2 5 6	Em/Erfa/Sal	
1.1.18	<p>Grundkenntnisse der Salutogenese in der Beratung anwenden S: In Beratungssituationen auf Möglichkeiten zur Gesunderhaltung hinweisen B: Verhaltens- und Lebensweise B: Körperhaltung, angepasste Aktivität S: Ernährung/Gewicht/Genussmittel B: präventiver Einsatz gewisser Lebensmittel und Heilmittel B: Ausleitverfahren, Fasten B: Leber-Galle/Säure-Base/Fettsäuren</p>	3	4	<p>Grundlagen der Salutogenese erläutern I: Begriffe: Gesundheit, Krankheit, Salutogenese, Prävention I: Gesunderhaltung (soziales Umfeld, Arbeit/Freizeit, Ernährung, Lebenshygiene) S: In Fallbeispielen auf Möglichkeiten zur Gesunderhaltung hinweisen</p>	2	1 2 5 6 7 8	Em/Erfa/Sal	

1.1.19	<p>Dienstleistungen der Salutogenese anwenden S: Dienstleistungserbringung anbieten und ausführen B: Mögliche Dienstleistungen (kant. Richtlinien)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Blutdruckmessung/Blutdruckpass • begleitete Raucherentwöhnung • begleitete Gewichtsreduktion • begleitete Ausleitverfahren, Fasten • Speicheltest • Haarmineralstoffanalyse • Gesundheitschecks <p>Kompressions- und Stützstrümpfe</p>	3	4	<p>Aktivitäten im Bereich der Salutogenese erklären I: Begriffe: Raucherentwöhnung, Gewichtsreduktion, Ausleitverfahren, Fasten, Kostformen, Speicheltest, Haarmineralstoffanalyse, Gesundheitschecks</p>	2	5 6	Ern/Erfa/Sal		
1.1.20	<p>Individuelle Gesundheitstipps entwickeln B: Tipps in folgenden Bereichen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Körperhaltung • Bewegung • Schlaf • Erholung • Genussmittel • Ernährung/Gewicht <p>Verhaltens- und Lebensweise</p>	5	4	<p>Individuelle Gesundheitstipps entwickeln I: Verhaltens- und Lebensweise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse der Ist-Situation und individueller Gesundheit • Chancen- und Gefahrenprofil • Vernünftige Anpassungen • Präventiver Einsatz gewisser Lebensmittel und Heilmittel <p>B: Körperhaltung, angepasste Aktivität, Ausleitverfahren, Fasten</p>	5	7 8	IdUf		
1.1.21	<p>Medizinprodukte zur Kranken- und Gesundheitspflege sowie Rehabilitation in der Beratung anwenden S: Anwendung der Produkte erklären A: Anwendung der Produkte üben B: Mögliche Produkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompressions- und Stützstrümpfe • Inkontinenzprodukte • Blutdruckmessgerät • Temperaturmessgeräte: Fiebermessmethoden und Zyklusmessmethoden • Verbandsmaterialien <p>Krücke, Rollator</p>	3	2	<p>Medizinprodukte zur Kranken- und Gesundheitspflege sowie Rehabilitation erläutern I: Kompressions- und Stützstrümpfe (Venen) I: Inkontinenzprodukte (Urogenital) I: Blutdruckmessgerät (Herz-Kreislauf) I: Temperaturmessgeräte: Fiebermessmethoden und Zyklusmessmethoden (Immun-Hormonsystem) I: Verbandsmaterialien (Haut, Erste Hilfe)</p>	2	2	Schön/Hyg/MedPro		
1.1.22				<p>Grundlagen der Ernährungslehre erläutern I: Kohlenhydrate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung und Vorkommen, Eigenschaften • Monosaccharide (Fructose, α- und β-Glucose, Galaktose) • Disaccharide (Saccharose, Maltose, Cellobiose, Lactose) • Oligosaccharide (Maltodextrin) • Polysaccharide (Amylose, Amylopektin, Glycogen, Zellulose) <p>I: Fett/Lipide</p>	2	5 6 7 8	Ern/Erfa/Sal		

				<p>I: Wasser B: Baustoff, Transportmittel, Wärmeregulation, Lösungsmittel, Wasserhaushalt I: Zuckeraustausch- und Süsstoffe B: Xylit, Sorbit, Mannit, Aspartam, Stevia, Saccharin I: Genussmittel B: Tee, Kaffee, Kakao, Alkohol B: Suchtproblematik, Folgen von übermässigem Genuss I: Ernährungsformen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vollwerternährung • Vegetarier/Veganer (Begriffe) • Säuglingsernährung • Ernährung in der Schwangerschaft und Stillzeit <p>I: Nahrungsmittelpyramide I: Energiebedarf und Kennzahlen B: kcal, kJ, BMI, WHR H: Lebensmittel- und Gebrauchsgegenständeverordnung, Zusatzstoffverordnung</p>				
1.1.23	<p>Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Ernährungslehre Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen S: <u>Gesunder Mensch</u> B: Ernährung im Alter, Säuglinge und Kleinkinder, Vegetarier, Veganer, Vollwerternährung S: <u>Mensch mit Risikofaktoren</u> B: Sport, Schwangerschaft, Lebensmittelunverträglichkeiten, Allergien (Lactoseintoleranz, Zöliakie) S: <u>Leicht kranker/verletzter Mensch</u> B: Übergewicht, Untergewicht, Reduktionsdiäten S: <u>(schwer) kranker Mensch</u> B: Diabetes, Hyperlipoproteinämie, Hypertonie, Rheuma, Hyperurikämie S: Zusammensetzung von Nahrungs-, Speziallebens- und Nahrungsergänzungsmitteln interpretieren A: Schlussfolgerung üben B: Basenpulver, Produkte zur Unterstützung der Gewichtsreduktion, Produkte der Sporternährung</p>	5	4	<p>Ernährungsbedingte Zusammenhänge interpretieren I: glykämischer Index I: Säuren-Basenhaushalt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bestimmung der freien Säuren mittels pH-Messung im Urin, Interpretation einer Auswertung • Säure- und basenbildende Nahrungsmittel • Empfehlungen zur Ernährung und zusätzliche Massnahmen <p>I: Allergie, Intoleranz</p> <ul style="list-style-type: none"> • Typische allergieauslösende Nahrungsmittel und deren Symptome, Alternativen • Säuglingsernährung, Kuhmilch-Eiweiss-Allergie, Lactoseunverträglichkeit, Glutenunverträglichkeit <p>I: Sport</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ausdauer- und Kraftsport • Begriffe: isotonisch, anaerobe, aerobe Energiegewinnung • Kohlenhydrat- und eiweissreiche Ernährungsformen <p>I: Fehl- und Mangelernährung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adipositas, Übergewicht • Formula-Diäten, Trennkost, aktuelle Diätformen • Gefahren für Gesundheit • Untergewicht • Anorexie, Bulimie • Senioren <p>I: Rheuma/Hyperurikämie</p>	4	7	Ern/Erfa/Sal	

			<ul style="list-style-type: none"> • Beeinflussung der Harnsäurebilanz • Purinhaltige Lebensmittel <p>I: Diabetes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Speziallebensmittel/Zuckerersatzstoffe <p>I: Hyperlipoproteinämie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begriffe HDL/LDL • Problematische Nahrungsmittel kennen <p>I: Hypertonie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Salzarme Ernährung <p>I: Magen-/Darmbeschwerden</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verstopfung, Durchfall <p>I: Schwangerschaft/Stillzeit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Veränderte Bedürfnisse <p>Schädliche Einflüsse</p>					
1.1.24			<p>Grundlagen der Ökologie erläutern</p> <p>I: Ökosystem</p> <ul style="list-style-type: none"> • Biotop, Biozönose, Population, Biosphäre <p>I: Nahrungsketten, Nahrungsnetze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produzent, Konsument, Destruent, Schadstoffanreicherung <p>I: Stoffkreisläufe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kohlenstoffkreislauf <p>I: Belastungen der Umwelt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Luft • Boden • Wasser <p>B: Arzneimittelabbauprodukte</p> <p>I: Nachhaltigkeit der Produkte</p> <p>B: Anbaumethoden, Abbaubarkeit, Transporte</p> <p>I: Labelkriterien</p> <p>B: Bio, Integrierte Produktion (IP), Fairtrade</p>	2	5	Chem/Öko/Sachpfl		
1.1.25	<p>Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Ökologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen</p> <p>S: VOC-Abgabe</p> <p>A: Korrekte Entsorgung</p> <p>S: Einfluss von Umweltbelastungen</p> <p>B: Nachhaltigkeit, Herkunftsdeklaration (Arzneipflanzen, Öle), Labels</p> <p>B: Einfluss von Umweltbelastungen auf die Gesundheit</p>	5	2	<p>Ökologische Zusammenhänge aufzeigen</p> <p>I: VOC, Begriff und Problematik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ozon <p>I: Problematik von Schwermetall- und Pestizidrückständen in Arzneipflanzen</p> <p>I: Einfluss von Umweltbelastungen auf die Gesundheit</p> <p>B: Ozon, Feinstaub</p>	3	5	Chem/Öko/Sachpfl	
1.1.26			<p>Grundlagen der Chemie erläutern</p> <p>I: Definition reiner Stoff/Gemisch</p> <p>I: Eigenschaften von Stoffen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Löslichkeit • Dichte • Schmelz- und Siedetemperatur 	2	1 2 3 4	Chem/Öko/Sa		

	<ul style="list-style-type: none"> • Viskosität (Begriff) I: Stoffe gemäss Liste Chemische Stoffe I: Atombau (Atomkern, Atomhülle, Atomrumpf) <ul style="list-style-type: none"> • Kimball-Modell (Kugel-Wolkenmodell für die Valenzelektronen = Lewis-Formel) • Aufbauprinzip des PSE • Elektronenzahl • Atommasse • Ordnungszahl • Massenzahl • Valenzelektronen • Metalle, Nichtmetalle, Übergangsmetalle im PSE • Hauptgruppen, Nebengruppen und Perioden (Begriffe) I: Bindungslehre <ul style="list-style-type: none"> • Elektronenpaar-, Ionenbindung • Namengebung Salze • Elektronegativität, Polarität • Oktettregel • Molekülgeometrie von Wasser, Ammoniak und Methan I: Reaktionslehre <ul style="list-style-type: none"> • Einfache Reaktionsgleichungen • Edukt, Produkt, exotherm, endotherm, Katalyse (Enzyme), Aktivierungsenergie, Reaktionsgeschwindigkeit • Redoxreaktion (Oxidation, Reduktion, Oxidationsmittel, Reduktionsmittel) • Säure-Base-Reaktion (Säure, Base, Säure-Base-Reihe, Säurestärke, Säurerest, Indikator, pH Wert, Pufferwirkung, einfache Säure-Base-Reaktionen) I: Organische Reaktionen <ul style="list-style-type: none"> • Kondensationsreaktion (Veresterung) • Additionsreaktion (Fetthydrierung) I: Organische Chemie <ul style="list-style-type: none"> • Stoffklassen (Alkane, Alkene, Alkine, Alkohole, Ether, Aldehyde, Ketone, Carbonsäuren, Amine, Carbonsäureester) • funktionelle Gruppen bei: Alkoholen, Ether, Aldehyde, Ketone, Carbonsäuren, Amine, Carbonsäureester • Nomenklatur nach IUPAC (ohne Amine, Ether und Ester) H: Liste Chemische Stoffe 							
--	--	--	--	--	--	--	--	--

1.1.27	<p>Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Chemie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen S: Anwendung und Lagerung von Offenwaren anhand der Stoffeigenschaften S: Gesunder Mensch B: trockene Haut (Emulgatoren; Crème-typen/Kälteschutz; Sonnenschutz) B: Erschöpfung/Stress (Vitamine, anorganische und organische Salzverbindungen: Citrat, Aspartat) S: Leicht kranker/verletzter Mensch B: Magenübersäuerung (Antacida) B: Warzen (Salicylsäure, Milchsäure) B: Verstopfung/Blähungen B: Halsschmerzen (Desinfektion) B: Wunden (Desinfektionsmittel Alkohol, Quats, PVP-Iod) S: (Schwer)kranker Mensch B: Kunde muss verschiedene Medikamente einnehmen (Interaktionen) H: Liste Chemische Stoffe</p>	5	4	<p>Chemische Zusammenhänge aufzeigen I: Eigenschaften von Stoffen <ul style="list-style-type: none"> Zusammenhänge zwischen Struktur und Stoffeigenschaften B: Lösliche und unlösliche Kohlenhydrate B: Süsskraft (Zuckerersatzstoff Sorbitol) B: Emulgatoren (lipophil, hydrophil) B: Linolensäure, Arachidonsäure B: Flavone, Alkaloide I: Intermolekulare Wechselwirkungen B: Löslichkeit von Arzneimittel und Nährstoffen, Van der Waals-Kräfte, Dipol, H-Brücken I: Reaktionslehre <ul style="list-style-type: none"> Gärungsreaktion (Herstellung Spagyrik) Neutralisationsreaktion (Magenübersäuerung) B: ASS-Metabolismus</p>	3	5 6	Che/Öko/Sachpfl		
1.1.28	<p>Anwendung von Produkten erklären S: Anwendung der Produkte gemäss galenischer Form A: Kriterien Compliance berücksichtigen</p>	2	1						
1.1.29	<p>Handlungsalternativen entwickeln S: Fehlende Produkte S: Allopathie/Komplementärmedizin S: Kontraindikationen/Interaktionen S: Original/Generika</p>	5	2						
1.1.30	<p>Im Beratungsgespräch die Möglichkeit einer Ad-hoc-Herstellung abklären I: Kenntnisse der vorhandenen Rezepturen S: Kundenwunsch abklären A: Spezialitäten, Schwerpunkte der Drogerie B: Bereitschaft des Kunden (Zeit, Interesse) H: QSS Drogerie</p>	4	2						
1.1.31	<p>Mit Kundinnen und Kunden in der zweiten Landessprache Beratungsgespräche führen² S: Alltagssituationen</p>	3	1 2 3 4	<p>In der zweiten Landessprache Beratungsgespräche führen I: Drogeriespezifische Begriffe S: Beratungsgespräch, Rollenspiel H: Liste Zweite Landessprache</p>	3	1 2 3 4	2.LS		

² 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 Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.5 Einfühlungsvermögen 2.7 Umgangsformen

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
1.2.1	Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Physiologie der Haut und deren Anhangorgane Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen S: Gesunderhaltung der Haut und Anhangsorgane, Mund und Zähne	5	1	Grundlagen der Physiologie der Haut und deren Anhangsorgane erläutern I: Aufbau und Funktion von <ul style="list-style-type: none"> Haut : Bedeutung der Haut für den Menschen, Aufgaben (Schutz, Wärmeregulation, Ausscheidung, Aufnahme, Sinnesorgane), Aufbau (Hautrelief, Epidermis, Basalzellschicht, Stachelzellschicht, Körnerzellschicht, Glanzschicht, Hornschicht, reinsche Barriere, Korium, Subcutis, Ekrine Drüsen, Apokrine Drüsen, Talgdrüsen, ...). Hautfarbe, Hautalterung, Hauttypen Anhangsorgane der Haut (Haare, Nägel) Mundschleimhaut, Zahnfleisch, Zähne : Bau- und Aufgaben Intimschleimhaut : Bau- und Aufgaben I: Haut und Anhangsgebilde <ul style="list-style-type: none"> Immunabwehr (Säureschutz, Physiologische Flora) Wasserhaushalt Kommunikation 	2	1	Schö/Hyg/MedProd			
1.2.2				Grundlagen der Pathophysiologie erläutern I: Hautunreinheiten: Akneformen B: Pubertät, Hormonumstellung, Stoffwechsel I: Hautausschläge <ul style="list-style-type: none"> Psoriasis, Ekzem, Atopische Dermatitis, Neurodermitis, Rötungen, Juckreiz, Allergien I: Verletzungen/Verbrennungen <ul style="list-style-type: none"> Wunden, Sonnenbrand, Insektenstiche I: übermässige Schweissbildung <ul style="list-style-type: none"> Hormonelle Umstellung, Stoffwechsel, Medikamente, Schilddrüse 	2	1 2	Schö/Hyg/MedProd			

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
				<p>I: Nagelprobleme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nagelpilz, Mangelzustände, Wachstumsstörungen, eingewachsene Nägel <p>I: Haar- und Kopfhautprobleme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Haarausfall (Hormonsystem/Stoffwechsel/Mangelzustände), Juckreiz, Milchschorf, Neurodermitis, Psoriasis <p>I: Hornhaut</p> <p>I: Lippenprobleme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Herpes (Viruserkrankungen), trockene Lippen (Medikation) <p>I: Cellulite/Dehnungsstreifen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gewichtsveränderungen, Bindegewebschwäche <p>I: Pigmentflecken</p> <ul style="list-style-type: none"> • UV-Strahlen, Alter, Hormonsystem, Medikamente <p>I: Couperose</p> <ul style="list-style-type: none"> • übermässige Kapillardurchblutung, Alter, Hormonsystem, Lebensweise <p>I: Zahn-, Zahnfleischprobleme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Karies, Soor, Parodontitis, Parodontose, empfindliche Zahnhäule, Verletzungen (Prothese, Implantate), Aphten <p>I: Mundgeruch</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verdauungsbeschwerden, Magenschwäche, chronische Tonsillitis, Medikamente, Fehlernährung, Hygiene <p>I: Haut – und Schleimhautpilze</p> <ul style="list-style-type: none"> • pH-Wert, Flora, Medikamente, Fehlernährung, Stoffwechsel <p>I: Narben</p> <p>B: Narbenpflege, Sonnenschutz</p> <p>I: Warzenformen</p> <p>B: Viruskrankheiten, Dornwarzen, Dellwarzen</p>						
1.2.3	<p>Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Pathophysiologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen</p> <p>S: Hautunreinheiten</p> <p>S: übermässige Schweissbildung</p> <p>S: Nagelprobleme</p> <p>S: Haar- und Kopfhautprobleme</p> <p>S: Hornhaut</p> <p>S: Lippenprobleme</p> <p>S: Cellulite/Dehnungsstreifen</p> <p>S: Pigmentflecken</p> <p>S: Couprose</p>	5	4	<p>Pathophysiologische Zusammenhänge aufzeigen</p> <p>I: Haut und Stoffwechsel</p> <p>I: Haut und Hormonhaushalt</p> <p>I: Zahn- und Organerkrankungen</p> <p>I: Sonneneinwirkung und Umweltbelastung</p> <p>I: Ernährung und Medikamente</p>	3	5 6 7 8	IdUf			

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
	S: Zahn-, Zahnfleischprobleme und Mundgeruch									
1.2.4	<p>Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Gesichts- und Körperpflege Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen</p> <p>S: Produkte anhand der Galenik und der Inhaltsstoffe empfehlen A: Produkte selber testen/ausprobieren S: Philosophie von Depotmarken</p>	5	1 2 3	<p>Grundlagen der Gesichts- und Körperpflege erläutern</p> <p>I: gesetzliche Rahmenbedingungen I: Galenische Formen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Emulgator/Emulsionstypen/WAS • Liposomen/Nanoparts • Gele • Spray/Aerosole <p>I: Inhaltsstoffe B: Harnstoff, Aminosäuren, Vitamine I: Hilfsstoffe B: Konservierungsmittel, Duft- und Farbstoffe I: Labels I: Mundhygiene</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zahnbürste, Zahnpasta, Zahnseide, Zungenschaber, Prothesenpflege <p>I: Parfums I: Gesichtspflege</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tages- und Nachtpflege, Reinigung <p>I: Körperpflege</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bad, Deo, Dusch, Fuss- und Handpflege, Intimpflege <p>I: Sonnenschutz I: Haarpflege</p> <ul style="list-style-type: none"> • Shampoo, Spülungen, Farben, Entfernung 	2	1 2	Schö/Hyg/MedProd			
1.2.5	<p>Im Beratungsgespräch den Zustand der Haut und deren Anhangsorgane abklären</p> <p>S: Fette Haut, Mischhaut, trockene Haut, Hautkrankheiten A: Anamnese, Hautgesundheit A: Hautzustand visuell abklären</p>	4	1 2 3							
1.2.6	<p>Vom Zustand der Haut und deren Anhangsorgane Massnahmen ableiten</p> <p>I: Gesichts- Körperpflegelinien</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundpflege • Zusatzpflege • Spezialpflege <p>S: Weitere Massnahmen ableiten B: Trinkmenge, Ernährung, physikalische Massnahmen (Kompressen)</p>	5	3							

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
1.2.7	Triagekriterien befolgen S: Warzen S: Pigmentflecken S: Unreine Haut/Akne S: Hautausschläge S: Sonnenbrand S: Haarausfall S: Schuppen S: Pilzkrankungen S: Zahn- und Zahnfleischprobleme S: Verletzungen/Verbrennungen S: Narbenpflege H: QSS Drogerie	3	1 2	Triagekriterien erklären I: Triagekriterien <ul style="list-style-type: none"> • Warzen • Pigmentflecken • Unreine Haut/Akne • Hautausschläge • Sonnenbrand • Haarausfall • Schuppen • Pilzkrankungen • Zahn- und Zahnfleischerkrankungen • Verletzungen/Verbrennungen • Narbenpflege H: QSS Drogerie	2	1 2	Schö/Hyg/MedPro			
1.2.8	Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Chemie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen S: Haarfärben/Bleichen S: Haarentfernung S: Hornhauterweichung/Entfernung	5	1 2 3	Chemische Zusammenhänge aufzeigen I: Konzentrationsberechnung (H ₂ O ₂) I: Oxidation/Oxidationsmittel (H ₂ O ₂) (Haarbleichen) I: Säuren (Haarfärben, Hornhaut behandeln) I: Basen (Haarfärben) I: pH-Wert (Haarentfernen, Waschen) I: Aminosäuren/Eiweisse (Haaraufbau) I:WAS (Tenside) H: Liste Chemische Stoffe	3	2	Schö/Hyg/MedPro			
1.2.9	Grundkenntnisse der Schönheitspflege in der Beratung anwenden S: Haarentfernung/Rasur S: Färben/Tönen/Bleichen S: Dekorativkosmetik <ul style="list-style-type: none"> • Philosophie von Depotmarken • Hand- und Nagelpflege A: Anwendung der Dekorativkosmetik üben	3	1	Grundlagen der Schönheitspflege erläutern I: Haarentfernung/Rasur I: Färben/Tönen/Bleichen I: Dekorativkosmetik <ul style="list-style-type: none"> • Farbenlehre 	2	1 2	Schö/Hyg/MedPro			
1.2.10	Dienstleistungen der Schönheitspflege auswählen und anwenden S: Hautanalyse S: Schminken	3	1	Aktivitäten im Bereich der Schönheitspflege erklären I: Schminken	2	1 2	Schö/Hy			
1.2.11	Im Beratungsgespräch individuelle Schönheitstipps aufzeigen S: Schminken, Hautpflege, Nagelpflege S: Düfte	5	3							
1.2.12	Handlungsalternativen aufzeigen S: Fehlende Produkte S: Unverträglichkeit S: Finanzielle Möglichkeiten	5	3							

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
1.2.13	Im Beratungsgespräch die Möglichkeit einer Ad-hoc-Herstellung abklären I: Kenntnisse der vorhandenen Rezepturen S: Kundenwunsch abklären H: QSS Drogerie	4	3							
1.2.14	Mit Kundinnen und Kunden in der zweiten Landessprache Beratungsgespräche führen S: Alltagssituationen	3	1 2 3 4	In der zweiten Landessprache Beratungsgespräche führen I: Drogeriespezifische Begriffe B: Rollenspiel H: Liste Zweite Landessprache	3	1 2 3 4	2.LS			

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.		
	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> Methodenkompetenzen 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 style="vertical-align: top;"> Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.5 Einfühlungsvermögen 2.7 Umgangsformen </td> </tr> </table>	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 Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.5 Einfühlungsvermögen 2.7 Umgangsformen
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 Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.5 Einfühlungsvermögen 2.7 Umgangsformen		

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
1.3.1	Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Chemie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen S: Sachpflegeprodukte in Beratungssituationen einsetzen A: Einsetzen der Sicherheitsdatenblätter, Nachweisdokumente von Chemikalienabgaben B: Sicherheitshinweise gemäss Chemikalienrecht, Umwelt und Entsorgung, Verträglichkeit des zu behandelnden Materials H: Chemikalienrecht H: QSS Drogerie	5	3	Chemische Zusammenhänge aufzeigen I: Entkalkungsreaktion mit Essig- und Salzsäure I: Säuren zum Entkalken mit Einsatzgebieten <ul style="list-style-type: none"> • Ameisensäure, Essigsäure, Zitronensäure, Phosphorsäure, Salzsäure, Amidosulfonsäure I: Verseifungsreaktion (Schema) B: Auflösen von Fetten (Abfluss- und Backofenreiniger) I: Redoxreaktion B: Oxidations- und Reduktions-Bleichmittel I: Löslichkeit B: Fett-Flecken, Klebstoffrückstände I: Ionenaustauscher I: Aufbereitete Wasserarten gemäss Ph H: Liste Chemische Stoffe	3	5 6	Chem/Öko/Sachpfl			

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
1.3.2	Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Ökologie Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen S: Produkte nach ökologischen und nachhaltigen Aspekten beurteilen und ökologische Aspekte im Beratungsgespräch umsetzen	5	3	Ökologische Zusammenhänge aufzeigen I: Wasserkreislauf (Gewässerverschmutzung) I: biologische Abbaubarkeit (Begriff) B: Tenside, Insektizide I: flüchtige organische Verbindungen ohne Methan (NMVOC)	3	5 6	Chem/Öko/S			
1.3.3				Grundlagen der Sachpflege und Hygiene erläutern I: Insektizide und deren Wirkungsweise I: Haushalt- und Hygieneschädlinge (Mücken, Fliegen, Wespen, Flöhe, Läuse, Wanzen, Küchen- und Kleidermotten, Ameisen, Zecken, Nagetiere)	2	5 6	Chem/Öko/			
1.3.4	Basierend auf den Grundlagen und Zusammenhängen der Sachpflege und Hygiene Schlüsse und Folgerungen für die Beratung ziehen S: die verschiedenen Produktgruppen anwenden	5	3	Chemische, physikalische und ökologische Zusammenhänge aufzeigen I: Textilien färben und entfärben, imprägnieren I: Oberflächenpflege	3	5 6	IdUf			
1.3.5	Dienstleistungen der Sachpflege anwenden B: Reinigungsgerät B: Schwimmbad B: Schädlinge B: Textilien	3	2							
1.3.6	Verordnung über die erforderlichen Sachkenntnisse zur Abgabe besonders gefährlicher Stoffe und Zubereitungen anwenden A: Aufzeichnungspflicht A: Etikettierung A: Bestätigung A: Lagerung H: Chemikalienkurs BAG H: Öffentliches Produktregister H: Sicherheitsdatenblätter H: QSS Drogerie	3	1	Beratungspflicht gemäss Verordnung über die erforderlichen Sachkenntnisse zur Abgabe besonders gefährlicher Stoffe und Zubereitungen erläutern I: Etikettierung I: Gefahrenhinweise (Symbole, Sätze) I: Abgabevorschriften H: Chemikalienkurs BAG H: Öffentliches Produktregister H: Sicherheitsdatenblätter	2	1	WaBe			
1.3.7	Relevante Sicherheitsmassnahmen anwenden S: Anhand von Produkten respektive Inhaltsstoffen Entsorgungsrichtlinien umsetzen und Sicherheitsmassnahmen für Haut, Augen und Atemwege anwenden H: Sicherheitsdatenblatt H: QSS Drogerie	3	1	Grundlagen des Chemikalienrechtes erläutern I: wichtige Inhalte des Chemikaliengesetzes und der Verordnungen H: Chemikalienkurs BAG	2	1	WaBe			

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
1.3.8	Handlungsalternativen aufzeigen S: Verlangtes Produkt nicht im Sortiment B: Ersatzprodukt, Spezialbestellung S: ökologische Alternativen	5	3							
1.3.9	Mit Kundinnen und Kunden in der zweiten Landessprache Beratungsgespräche führen S: Alltagssituationen	3	3	In der zweiten Landessprache Beratungsgespräche führen I: Drogeriespezifische Begriffe B: Rollenspiel H: Liste Zweite Landessprache	3	1 2 3 4	2.LS			

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

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
1.4.1	Anwendung und Vorsichtsmassnahmen von Apparaturen mit den entsprechenden Produkten nach betrieblichen Vorgaben demonstrieren S: Apparaturen mit den entsprechenden Produkten fachgerecht einsetzen A: Erforderliche Vorsichtsmassnahmen im Umgang mit Produkten und Apparaturen adäquat durchführen S: Die sachgerechte Pflege und korrekte Anwendung von Apparaturen der Kundschaft verständlich erklären S: Der Kundschaft die Anwendung von Geräten demonstrieren A: Anwendung selbst üben	3	1							

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
1.4.2	Interne Weisungen für Apparateausleihe anwenden S: Betriebsspezifische Anweisungen für die Apparateausleihe der Kundschaft erklären S: Diesbezügliche Mietverträge korrekt abschliessen	3	1							
1.4.3	Funktionsfähigkeit von Apparaten gemäss betrieblichen Weisungen sicherstellen B: Die Funktionsfähigkeit der Mietgeräte überprüfen B: Die Pflege der Mietgeräte durchführen S: Defekte Geräte erfassen S: Apparatespezifische Abläufe des Reparaturservice anwenden	3	1							

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.	
	Methodenkompetenz 1.2 Beratungs- und Verkaufsmethoden 1.3 Fallanalyse 1.4 Gesprächsführung 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
2.1.1	Kundenkontakt offen und freundlich herstellen S: Alltagssituationen A: Jeden Kunden wahrnehmen <ul style="list-style-type: none"> Blickkontakt Begrüssung Körpersprache H: QSS Drogerie	3	1					Kundenkontakt offen und freundlich herstellen I: optimales Verkaufsgespräch I: Umgangsformen I: der erste Eindruck I: Körpersprache I: Begrüssung I: Bedienungsformen, -reihenfolge S: Alltagssituationen H: QSS Drogerie	3	1
2.1.2	Kundenwunsch mit geeigneter Fragetechnik ermitteln S: Alltagssituationen B: Fragen nach dem Produkt B: Fragen nach dem Problem B: Kundentypengerechte Fragen	3	1					Kundenwunsch mit geeigneter Fragetechnik ermitteln I: Wunschermittlung I: Fragetypen/Fragetechnik <ul style="list-style-type: none"> geschlossene Frage offene Frage Alternativfrage S: Alltagssituationen H: QSS Drogerie	3	1
2.1.3	Persönliche Produktpräsentation anwenden S: Waren kundenspezifisch präsentieren B: Produkte dem Kunden zum Anfassen geben B: riechen lassen, auftragen, zum Probieren geben B: auspacken und hinstellen von Produkten B: hygienische Handhabung von Produkten	3	1					Persönliche Produktpräsentation demonstrieren I: Regeln der Produktpräsentation S: Waren kundenspezifisch präsentieren B: Auswahl präsentieren B: Produkt zum Anfassen geben, riechen lassen, auftragen, zum Probieren geben B: auspacken und hinstellen von Produkten	3	1

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
								B: Hygienische Handhabung von Produkten		
2.1.4	Qualitätskriterien im Dienstleistungsprozess nach betrieblichen Vorgaben umsetzen S: Die betriebsspezifischen Dienstleistungen anwenden resp. den Kunden erklären A: Dienstleistungsangebot/Kundendienstleistungen der Drogerie B: Kundenbestellungen B: Haarmineralanalyse B: Ausleihe von Artikeln (z.B. Milchpumpe, Kissen) B: Schädlingsbekämpfung B: Schwimmbadservice B: Hauslieferdienst H: QSS Drogerie	3	1					Qualitätskriterien im Dienstleistungsprozess erläutern I: Definition Kundendienst/Dienstleistung I: Qualitätskriterien für Dienstleistungen S: Dienstleistungen anwenden resp. erklären B: Kundenbestellungen B: Ausleihe von Artikeln (z.B. Milchpumpe, Kissen) H: QSS Drogerie	2	1
2.1.5	Grundlagen der Kommunikation im Verkauf anwenden S: Verbale und nonverbale Kommunikation B: Körpersprache: Mimik, Gestik, Körperhaltung, Outfit B: dem Kundentyp angepasste Sprache	3	1					Grundlagen der Kommunikation anwenden I: Kommunikationsmodell (Sender/Empfängermodell) I: Verbale und nonverbale Kommunikation I: Einfluss der inneren Haltung auf den Verkauf B: Identifikation mit Beruf S: Verbale und nonverbale Kommunikation B: Körpersprache: Mimik, Gestik, Körperhaltung, Outfit B: dem Kundentyp angepasste Sprache	3	1
2.1.6	Verhaltensweisen aufgrund der Kundentypologie ableiten S: Persönlichkeit der Kunden erkennen, annehmen und ein angepasstes Verhalten ableiten	5	2					Verhaltensweisen aufgrund der Kundentypologie ableiten I: Kundentypen I: Verhaltensregeln B: Kind, Teenager, Frau, Mann, betagte Person, behinderte Person, fremdsprachige Person, gesprächige Person, schweigende Person, geltungsbedürftige Person, nervöse/ungeduldige Person, konservative Person, entschlossene Person, unentschlossene Person	5	1

2.1.7	Technik des aktiven Zuhörens im Verkauf anwenden S: Durch aktives Zuhören Kundenbedürfnis/Kaufmotiv ermitteln B: Wiederholen der Aussage des Kunden mit eigenen Worten B: Bestätigung vom Kunden einholen	3	2				Technik des aktiven Zuhörens anwenden I: Regeln des aktiven Zuhörens S: Regeln in Beratungssituationen anwenden	3	1
2.1.8	Verkaufsgespräch aktiv leiten S: Zielorientiertes Vorgehen unter Berücksichtigung der Zeit, des Kundenwunsches und der betriebsinternen Beratungsweisungen	3	2				Möglichkeiten der aktiven Gesprächsführung aneignen I: Ablauf eines aktiven Verkaufsgesprächs S: Gesprächseröffnung S: Überleitung ins eigentliche Verkaufsgespräch S: Zielorientiertes Vorgehen unter Berücksichtigung der Zeit, des Kundenwunsches und vorgegebenen Beratungsweisungen	3	1
2.1.9	Im Kundengespräch einfühlsames und realitätsbezogenes Verhalten anwenden S: Sich in die Lage des Kunden versetzen A: Beobachten von Kundengesprächen mit anschliessender Besprechung B: Eiliger Kunde, misstrauischer Kunde, ängstlicher Kunde	3	2				Grundlagen der Empathie anwenden I: Begriffe Empathie/Sympathie A: Situationsbedingtes Verhalten mit Rollenspielen üben B: Gestresster Kunde, misstrauischer Kunde, ängstlicher Kunde	3	1
2.1.10	Wirkung der Persönlichkeit im Verkauf bewusst einsetzen A: Thematisieren der Stärken und Schwächen H: Persönlichkeitsprofil	3	2				Wirkung der Persönlichkeit im Verkauf bewusst einsetzen I: Persönlichkeitsprofil I: Outfit, persönliche Hygiene S: Sich seiner Persönlichkeit durch aktives Feedback bewusst werden A: persönliche Stärken-Schwächen-Analyse durchführen A: Instrumente der Selbstbeurteilung und Fremdbeurteilung H: Persönlichkeitsprofil H: QSS Drogerie	3	1
2.1.11	Anhand der Verkaufsargumente den Kundennutzen aufzeigen S: Situationsgerecht aus sachlichen, emotionalen und kommerziellen Verkaufsargumenten den Kundennutzen ableiten S: Einwandbehandlung B: sachliche Argumente: Qualität, Frische, Verarbeitung B: emotionale Argumente: Farbe, Marke, Komfort B: kommerzielle Argumente: Rabatte, Sonderangebote	5	2				Anhand der Verkaufsargumente den Kundennutzen aufzeigen I: Verkaufsargumente I: Kundennutzen I: Einwände I: Ersatz-/Alternativverkauf S: Situationsgerecht aus sachlichen, emotionalen und kommerziellen Verkaufsargumenten den Kundennutzen ableiten	5	1

								S: Einwandbehandlung B: sachliche Argumente: Qualität, Frische, Verarbeitung B: emotionale Argumente: Farbe, Marke, Komfort B: kommerzielle Argumente: Rabatte, Sonderangebote		
2.1.12	Aufbau des Konzeptverkaufes umsetzen S: Für einen Anwendungsbereich eine umfassende Problemlösung anbieten B: Konzept für die Entschlackung, gegen Heuschnupfen, Resistenzsteigerung Wintermonate S: Integration von (bezahlten) Dienstleistungen	3	2					Aufbau des Konzeptverkaufes erläutern I: Begriff und Aufbau I: Relevanz des Konzeptverkaufes I: bezahlte Dienstleistungen I: Einsatzmöglichkeiten B: Konzept für die Entschlackung, gegen Heuschnupfen	2	1
2.1.13	Regeln des Verkaufsabschlusses situationsgerecht anwenden S: Alltagssituationen A: Kaufsignal erkennen A: Einkassieren A: Kunden verabschieden A: Kundenbindungsmassnahmen anwenden	3	1					Regeln des Verkaufsabschlusses situationsgerecht anwenden I: Kaufsignal I: Einkassieren I: Verabschiedung I: Kundenbindungsinstrumente B: Kundenkarte, Kundengeschenk, Kundenzeitschrift	3	1
2.1.14	Regeln des Kassierens situationsgerecht anwenden S: Barverkauf A: Sicherheitsrichtlinien einhalten B: Geld vor dem Kunden auszählen S: Kreditkarten/Debitkarten-Verkauf A: Sicherheitsrichtlinien einhalten B: Unterschrift/Pin-Code S: Umgang mit Geschenkgutscheinen und Rabattkarten B: Teileinlösung respektive Verrechnung S: Einkauf mit laufender Rechnung S: Umtausch/Retouren	3	1							
2.1.15	Reklamationsbehandlung gemäss internen Vorgaben anwenden S: Situationsgerechte Reklamationsbehandlung B: Produktmangel B: Fehlberatung B: Unverträglichkeit B: Aufmerksamkeit/mangelnde Beachtung S: Umtausch mit oder ohne Reklamation	3	2					Erfolgreiche Behandlung von Reklamationen erläutern I: Reklamationsbehandlung I: Gründe für eine Reklamation B: Produktmangel B: Fehlberatung B: Unverträglichkeit B: Aufmerksamkeit/mangelnde Beachtung I: Umtausch mit oder ohne Reklamation	2	1

2.1.16	Technik des Telefonverkaufs gemäss internen Vorgaben situationsgerecht anwenden I: Technische Einrichtung und Hilfsmittel S: Anrufe entgegen nehmen S: Weiterleiten des Gesprächs S: Bestellung aufnehmen A: Betriebsinterne Regeln des Telefonverkaufs	3	2					Technik des Telefonverkaufs erläutern I: Regeln und gesetzliche Grundlagen des Telefonverkaufs	2	1
--------	---	---	---	--	--	--	--	--	---	---

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

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
2.2.1	Zusatzverkäufe umsetzen S: Mehrumsatz generieren unter Wahrung des Kundennutzens B: Ergänzungsverkauf B: Problemlösung B: Konzeptverkauf B: Verkaufsförderungsmassnahmen (Degustationen, Promotionen)	3	3					Möglichkeiten des Zusatzverkaufs erläutern I: Begriffsdefinition I: Kundenfranken, betriebswirtschaftliche Relevanz A: Umsetzung von Zusatzverkäufen	2	1
2.2.2	Zusätzliche Dienstleistungen anbieten S: Anbieten von Dienstleistungen A: Dienstleistungsangebot der Drogerie S: Verrechnung von Dienstleistungen B: Kundenbestellungen B: Haarmineralanalyse B: Ausleihe von Artikeln (Milchpumpe, Kissen) B: Schädlingsbekämpfung B: Schwimmbadservice B: Hauslieferdienst	3	3							

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
2.2.3	Grundlagen des berufsspezifischen Rechnens anwenden A: Berechnen eines Verkaufspreises A: Umgang mit Fremdwährungen	3	1	Grundlagen des berufsspezifischen Rechnens anwenden I: Prozentrechnen <ul style="list-style-type: none"> • Zinsberechnung • Preiskalkulation (Marge, MWST, Skonto) I: Proportionalität <ul style="list-style-type: none"> • Währungsrechnung 	3	1	BetrOrg			
2.2.4	Aus einfachen Verkaufsstatistiken geeignete Massnahmen ableiten S: Verkäufe in Sortimentsbereich abnehmend B: Einkaufsstopp und/oder Verkaufsförderung starten S: Verkäufe in Sortimentsbereich zunehmend B: Optimierung der Einkäufe A: Saisonale Schwankungen/Trends berücksichtigen A: Konkurrenzsituation berücksichtigen A: Rentabilität berücksichtigen und Massnahmen ableiten	5	3	Einfache Verkaufsstatistiken interpretieren I: Zusammenhang von statistisch erhobenen Daten und Massnahmen <ul style="list-style-type: none"> • Saisonale Einflüsse (Trends, Jahreszeiten) • Renner/Penner • Rentabilität 	4	2	WaBe			

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 (Hauspezialitäten) 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 Defekurmässige und Ad-hoc-Herstellung von Arzneimitteln
Die Drogistin/der Drogist ist fähig Arzneimittel nach einer eigenen Formel (Hauspezialitäten) gemäss Qualitätssicherungssystem (QSS Drogerie) ad-hoc und defekurmässig herzustellen.

Methodenkompetenz 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.7 Ökologisches Verhalten	Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.6 Teamarbeit
---	---

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
3.1.1	Persönliche Hygieneanforderungen anwenden I: Personalhygiene-Massnahmen erläutern S: Personalhygiene-Massnahmen durchführen A: gemäss QSS Drogerie, Ph, betriebseigene Vorschriften H: QSS Drogerie H: Ph H: betriebseigene Vorschriften	3	1					Persönliche Hygieneanforderungen anwenden I: Personalhygiene-Massnahmen erläutern S: Personalhygiene-Massnahmen durchführen A: gemäss QSS Drogerie, Ph H: QSS Drogerie H: Ph	3	4
3.1.2	Hygieneanforderungen für den Arbeitsplatz vor Arbeitsbeginn anwenden I: Hygienemassnahmen am Arbeitsplatz/Hygienepläne A: Durchführen gemäss QSS Drogerie, Ph, betriebseigene Vorschriften H: QSS Drogerie H: Ph	3	1					Hygieneanforderungen für den Arbeitsplatz vor Arbeitsbeginn anwenden I: Hygienemassnahmen am Arbeitsplatz/Hygienepläne I: Desinfektion, Oberflächenpflege, Imprägnierung A: Durchführen gemäss QSS Drogerie, Ph H: QSS Drogerie H: Ph	3	4
3.1.3	Richtlinien für sorgfältiges, genaues und sicheres Arbeiten anwenden A: Massnahmen für genaues, sorgfältiges und sicheres Arbeiten anwenden B: Abfüllen und Abwägen von Kleinmengen B: Arbeiten mit feuergefährlichen/ätzenden/giftigen Substanzen H: QSS Drogerie	3	1					Richtlinien für sorgfältiges, genaues und sicheres Arbeiten anwenden I: Massnahmen für genaues, sorgfältiges und sicheres Arbeiten anwenden B: Abfüllen und Abwägen von Kleinmengen B: Arbeiten mit feuergefährlichen/ätzenden/giftigen Substanzen H: QSS Drogerie	3	4

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
3.1.4	Regeln der guten Herstellungspraxis zur defekurmässigen und Ad-hoc-Herstellung anwenden I: Fertigungs-, Verpackungs- und Prüfungsprotokoll S: Etikettierung der Behältnisse S: verschiedene Arzneimittel herstellen und abfüllen B: Teemischung, Alkoholverdünnungen für Desinfektionszwecke, Frischpflanzentinkturenmischungen, Spagyrik-Mischungen H: QSS Drogerie	3	1 3					Regeln der guten Herstellungspraxis zur defekurmässigen und Ad-hoc-Herstellung anwenden S: Etikettierung der Behältnisse S: verschiedene Arzneimittel herstellen und abfüllen I: Fertigungs-, Verpackungs- und Prüfungsprotokoll H: Rezeptesammlung üK (Careum) H: QSS Drogerie	3	4
3.1.5	Identität der Wirk- und Zusatzstoffe überprüfen A: Wareneingangsprüfung und Wareneingangsprüfung S: Organoleptische Prüfung der Arzneipflanzen gemäss Liste Arzneipflanzen. Übrige Sinnesprüfungen gemäss Liste Chemische Stoffe. B: Wareneingang von Heilpflanzen H: Liste Arzneipflanzen H: Liste Chemische Stoffe H: QSS Drogerie	3	1 3					Identität der Wirk- und Zusatzstoffe überprüfen S: Organoleptische Prüfung der Arzneipflanzen gemäss Liste Arzneipflanzen. Übrige Sinnesprüfungen gemäss Liste Chemische Stoffe H: Liste Chemische Stoffe H: Liste Arzneipflanzen H: QSS Drogerie	3	4
3.1.6	Anhand der Eigenschaften von Wirk- und Zusatzstoffen sachgemässen Umgang ableiten A: Im Betrieb vorrätige Wirk- und Zusatzstoffe kennen H: Sicherheitsdatenblätter H: QSS Drogerie	5	3					Anhand der Eigenschaften von Wirk- und Zusatzstoffen sachgemässen Umgang ableiten H: Liste Chemische Stoffe H: Sicherheitsdatenblätter H: QSS Drogerie	5	4
3.1.7	Rezeptur zur defekurmässigen und Ad-hoc-Herstellung entwickeln S: Teemischung, Spagyrik, Tinkturenmischungen, äth. Oelmischungen A: Zusammenstellungen üben	5	3							
3.1.8	Grundlagen des naturwissenschaftlichen Rechnens anwenden A: Mischungsrechnungen, Konzentrationsberechnungen, Umrechnen von Rezeptmengen auf gewünschte Mengen	3	1	Grundlagen des naturwissenschaftlichen Rechnens anwenden I: Konzentrationsberechnungen I: Begriffe: Massen- und Volumenprozente, mol/Liter, mmol/Liter, g/Liter I: Mischungsrechnungen (Mischungskreuz)	3	1 2 3 4	Chem/Öko/S	Grundlagen des naturwissenschaftlichen Rechnens anwenden A: Umrechnen von Rezeptmengen auf gewünschte Mengen, Konzentrationsrechnungen	3	4

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
3.1.9	Reinigungsvorschriften für die Geräte und den Arbeitsplatz nach Abschluss der Arbeiten anwenden B: Utensilien, Geräte und Arbeitsplatz H: Ph H: QSS Drogerie	3	1					Reinigungsvorschriften für die Geräte und den Arbeitsplatz nach Abschluss der Arbeiten anwenden I: Reinigungsvorschriften für Utensilien, Geräte und Arbeitsplatz H: Ph H: QSS Drogerie	3	4
3.1.10	Rückverfolgbarkeit der hergestellten Produkte sicherstellen I: Fertigungs- und Abfüllprotokoll, Etikettierung H: Ph H: QSS Drogerie	3	1					Rückverfolgbarkeit der hergestellten Produkte sicherstellen I: Herstellungsprotokolle I: Zweck der Rückverfolgbarkeit H: Ph H: QSS Drogerie	3	4

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

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
3.2.1	Persönliche Hygieneanforderungen anwenden I: Personalhygiene-Massnahmen erläutern S: Personalhygiene-Massnahmen durchführen H: QSS Drogerie H: betriebseigene Vorschriften	3	1					Persönliche Hygieneanforderungen anwenden I: Personalhygiene-Massnahmen erläutern S: Personalhygiene-Massnahmen durchführen H: QSS Drogerie	3	4
3.2.2	Richtlinien für sorgfältiges, genaues und sicheres Arbeiten anwenden I: Massnahmen für genaues, sorgfältiges und sicheres Arbeiten B: Abfüllen und Abwägen von Kleinmengen B: Arbeiten mit feuergefährlichen/ätzenden /giftigen Substanzen H: QSS Drogerie	3	1					Richtlinien für sorgfältiges, genaues und sicheres Arbeiten anwenden I: Massnahmen für genaues, sorgfältiges und sicheres Arbeiten B: Abfüllen und Abwägen von Kleinmengen B: Arbeiten mit feuergefährlichen/ätzenden/giftigen Substanzen H: QSS Drogerie	3	4
3.2.3	Die Vorschriften/Rezepturen zur Herstellung von Produkten der Schönheits- und Sachpflege anwenden I: Schönheits- und Sachpflegeprodukte nach Rezept herstellen	3	1					Die aktuellen Vorschriften/Rezepturen zur Herstellung von Produkten der Schönheits- und Sachpflege anwenden I: Schönheits- und Sachpflegeprodukte herstellen	3	4

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
	B: Nagellackentferner, Handcrème, Duschmittel, Massageöl B: Fleckenwasser, Leimlöser H: QSS Drogerie							B: Nagellackentferner, Handcrème, Duschmittel, Massageöl B: Fleckenwasser, Leimlöser I: Herstellungsprotokolle H: Rezeptesammlung üK (Careum) H: QSS Drogerie		
3.2.4	Identität der Roh- und Zusatzstoffe überprüfen A: Wareneingangsprüfung und Wareneingangsprüfung B: Wareneingang von Lösungsmitteln S: Sinnesprüfungen gemäss Liste Roh- und Zusatzstoffe H: Liste Chemische Stoffe H: Sicherheitsdatenblätter H: QSS Drogerie	3	1					Identität der Roh- und Zusatzstoffe überprüfen I: Prüfung der Roh- und Zusatzstoffe. Übrige Sinnesprüfungen gemäss Liste Chemische Stoffe. H: Liste Chemische Stoffe H: QSS Drogerie	3	4
3.2.5	Anhand der Eigenschaften von Roh- und Zusatzstoffen sachgemässen Umgang ableiten A: Die im Betrieb vorrätigen Roh- und Zusatzstoffe kennen H: Sicherheitsdatenblätter H: QSS Drogerie	5	3					Anhand der Eigenschaften von Roh- und Zusatzstoffen sachgemässen Umgang ableiten S: Umgang ableiten B: Feuergefährlich B: Explosionsgefahr B: Ätzende und giftige Stoffe H: Liste Chemische Stoffe H: QSS Drogerie	5	4
3.2.6	Grundlagen des naturwissenschaftlichen Rechnens anwenden A: Mischungsrechnungen, Konzentrationsberechnungen, Umrechnen von Rezeptmengen auf gewünschte Mengen	3	1	Grundlagen des naturwissenschaftlichen Rechnens anwenden I: Mischungsrechnungen (Mischungskreuz)	3	1 2 3 4	Chem/Öko/Sachpfl	Grundlagen des naturwissenschaftlichen Rechnens anwenden I: Umrechnen von Rezeptmengen auf gewünschte Mengen S: Mischungsrechnungen, Konzentrationsberechnungen	3	4
3.2.7	Reinigungsvorschriften für die Geräte und den Arbeitsplatz nach Abschluss der Arbeiten anwenden B: Utensilien, Geräte und Arbeitsplatz H: QSS Drogerie	3	1					Reinigungsvorschriften für die Geräte und den Arbeitsplatz nach Abschluss der Arbeiten anwenden I: Reinigungsvorschriften für Utensilien, Geräte und Arbeitsplatz H: QSS Drogerie	3	4

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
3.2.8	Rückverfolgbarkeit der hergestellten Produkte sicherstellen I: Fertigungs- und Abfüllprotokoll, Etikettierung H: QSS Drogerie	3	1					Rückverfolgbarkeit der hergestellten Produkte sicherstellen I: Herstellungsprotokolle I: Zweck der Rückverfolgbarkeit H: QSS Drogerie	3	4

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.	
	Methodenkompetenz 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 Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.8 Belastbarkeit

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
4.1.1	Grundlagen des Warenflusses betriebsspezifisch anwenden I: Wareneinkauf B: Mindestlagermenge, Bestellmenge, Konditionen, Porto, saisonale Einkäufe I: Wareneingang B: Identität und Haltbarkeit der Produkte I: Lagerung B: Hygienepläne, Temperaturkontrolle I: Defektur I: Retouren I: Inventur H: QSS Drogerie	3	2	Grundlagen des Warenflusses erläutern I: Lieferanten/Grossisten, Warenfluss; Einkaufsmöglichkeiten, Gruppierungen I: Begriffe <ul style="list-style-type: none"> • Optimale Bestellmenge, Meldemenge, Warenumschlag, Sortimentsbreite, Sortimentstiefe • Ergänzungssortiment, Spezialsortiment • Lagerbestand, Lagerdauer, Ladenhüter I: Inventar, Inventur, Inventardifferenz	2	2	WaBe	Grundlagen des Warenflusses erläutern I: anschaulicher Warenfluss B: Transport, Logistikkosten, Markt, Lieferanten, Einkaufsmöglichkeiten S: sachgemässen Umgang mit Produkten S: Temperaturkontrolle S: Richtlinien für sorgfältiges, genaues und sicheres Arbeiten B: Paketversand, Selbstkontrolle (Lebensmittel und Chemikalien), Hygienepläne H: QSS Drogerie	2	3
4.1.2	Prozess des Warenflusses nach betrieblichen Vorgaben planen S: Zusammenarbeit mit Lieferanten B: Geschäftsbedingungen, Kontakte, Vergleiche von Angeboten S: Koordination Bestellmenge, Zeitpunkt, Aktivitäten, saisonalen Einkäufen H: QSS Drogerie	5	4							

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
4.1.3	Grundlagen des berufsspezifischen Rechnens anwenden A: Preis, Marge und Konditionen ausrechnen und vergleichen A: Einkaufskosten ermitteln B: Warenumschlag, effektiver Einkaufspreis, Mehrwertsteuer	3	2	Grundlagen des berufsspezifischen Rechnens anwenden I: Wichtige Kennzahlen: <ul style="list-style-type: none"> • Indexberechnung, Kundenfranken berechnen, Kundenfrequenz, Umsatz I: Kalkulation: <ul style="list-style-type: none"> • Preisbildung (Bruttoankaufspreis, Nettoankaufspreis, Bezugskosten, Skonto, Einstandspreis, Warenbonus) • Marge (Bruttogewinn), Gemeinkosten, Reingewinn, Nettoverkaufspreis, Rabatt, Kalkulationsfaktor • MWST (unterschiedliche Sätze) • Währungsrechnung (Devisen- und Notenkurse, Ankauf, Verkauf) 	3	1 2	BetrOrg			
4.1.4	Einfache Warenflussstatistiken interpretieren S: Innerhalb des betreuten Sortimentsbereiches Massnahmen abklären B: Bestellmenge, verkaufte Menge, Sortimentsgestaltung, Warenpräsentation	4	2	Einfache Warenflussstatistiken interpretieren I: Kennzahlen und ihre Bedeutung <ul style="list-style-type: none"> • Warenlagerumschlag, Bestellmenge, Bestellfrequenz 	4	2	WaBe			
4.1.5	Retourenregelung gemäss internen Regeln und Lieferantenvorschriften umsetzen B: Kühlprodukte, kurze Verfalldaten, Besorgungsartikeln H: QSS Drogerie	3	1							
4.1.6	Vorschriften und Empfehlungen für die Entsorgung von Sonderabfällen befolgen A: Chemikaliengesetz S: Lagerung von Sonderabfällen von Kunden H: Chemikaliengesetz H: QSS Drogerie	3	2	Kriterien zur Trennung von Chemikalien erläutern I: Entsorgung von Chemikalien B: Säuren/Basen, org. Lösungsmittel (hydrophil/lipophil), Schwermetall (Hg) I: Ökologische Grundlagen zur Entsorgung von Sonderabfällen	2	1 2	WaBe	Vorschriften und Empfehlungen für die Entsorgung von Sonderabfällen befolgen A: Chemikaliengesetz S: Trennung, Lagerung und Entsorgung von Chemikalien H: Chemikaliengesetz H: QSS Drogerie	3	3
4.1.7	Preisauszeichnung der Produkte ausführen S: Neue Produkte und Aktionen Preisauszeichnen, Preisänderungen und Stichproben durchführen H: QSS Drogerie	3	1							
4.1.8	Warenbestände kontrollieren S: Vergleich Warenbewirtschaftungssystem und realer Bestand H: QSS Drogerie H: Warenbewirtschaftungssystem	3	1							

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
4.1.9	Bei Differenzen im Warenbestand Massnahmen ableiten S: Massnahmen bei Differenzen im Warenbestand H: QSS Drogerie	5	3							
4.1.10	Verkehrsfähigkeit der Produkte kontrollieren und sicherstellen S: Artikel regelmässig auf Verfall, Schädlingsbefall, Verschmutzung kontrollieren und falls nötig Massnahmen ergreifen H: QSS Drogerie	3	2							

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

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
4.2.1	Grundlagen der Warendisposition betriebs-spezifisch anwenden S: Bestellungen aus dem zugeteilten Sortimentsbereich B: Einkaufszeitpunkt und -Menge, Meldemenge bestimmen, Berücksichtigung Konditionen, Lagerkapazitäten	3	2							
4.2.2	Sortiment gemäss Bedürfnis und Nachfrage der Kundinnen/Kunden nach betrieblichen Vorgaben entwickeln I: Bedürfnis analysieren, Trends erkennen, anhand saisonaler Aspekte und aus den Informationen das Sortiment zusammenstellen H: QSS Drogerie	5	4							
4.2.3	Einfache Sortimentsstatistiken nach betrieblichen Vorgaben interpretieren B: Verkaufshistory, Renner/Pennerliste, Bestellmengen anpassen, Lagerkennzahlen	4	3							

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
4.2.4	Sortiments- und Preispolitik auf den zuge- teilten Sortimentsbereich nach betrieblichen Vorgaben anwenden A: Betriebsinterne Regeln B: Preisgestaltung, Aktionen, Rabattsysteme, Marge, Kundenkarten, Renner/Penner, Quali- tätskriterien	3	2							

Richtziel 4.3	Kontakt zu Lieferanten Die Drogistin/der Drogist ist fähig Kontakte mit Lieferanten zu pflegen.	
	Methodenkompetenz 1.3 Fallanalyse 1.4 Gesprächsführung 1.5 Informations- und Kommunikationsstrategien	Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.5 Umgangsformen

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
4.3.1	Einfache Statistiken betreffend Lieferanten interpretieren S: ABC-Lieferanten, Kernsortiment, Ren- ner/Penner, Lagerumschlag, Marge, Rentabilität A: Massnahmen ableiten	4	3	Einfache Statistiken erstellen I: ABC-Lieferanten, Kernsortiment, Renner/Penner, Lagerumschlag, Marge, Rentabilität	3	2	WaBe			
4.3.2	Kontakt zu Lieferanten freundlich und part- nerschaftlich pflegen I: Firmenkontakte mit Aussendienst oder Tele- fon A: Betriebsinterne Regeln S: Besuch von Messen, Weiterbildungen H: QSS Drogerie	3	4							
4.3.3	Konditionen der Lieferanten berücksichtigen B: Mindestbestellmenge, Marge, Lieferkosten, Verträge, Warenpräsentation	3	2							

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.	
	Methodenkompetenz 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.5 Informations- und Kommunikationsstrategie 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln 1.10 Präsentationstechniken	Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.6 Teamarbeit

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
5.1.1	Kundengruppenspezifische Massnahmen der Verkaufsförderung mit geeigneten Instrumenten umsetzen S: Kontakt mit Lieferanten aufnehmen und Möglichkeiten von Verkaufsförderungsmassnahmen abklären S: Kundengruppen anhand ihrer Bedürfnisse und Kaufmotive erkennen und eingrenzen B: junge Familien, welche Naturheilmittel bevorzugen S: Verkaufsförderungsaktivitäten zielgruppengerecht umsetzen B: Homöopathie-Vortrag S: Produkte im Verkaufsgespräch demonstrieren resp. anwenden S: Entwerfen von einfachen Inseraten, Plakaten und Informationsbroschüren	3	4					Geeignete Instrumente für kundengruppenspezifische Massnahmen der Verkaufsförderung erklären I: Eingrenzung von Kundengruppen mit ihren Kaufmotiven I: Möglichkeiten der Verkaufsförderung A: Verkaufsförderung auf die Kundenzielgruppe abstimmen	2	5
5.1.2	Grundlagen der Warenpräsentation anwenden S: Regeln der Warenpräsentation anwenden B: Regalzonen, Blockpräsentation, Pyramiden, Mehrfachplatzierung B: Schaufenstergestaltung	3	2					Grundlagen der Warenpräsentation erklären I: Regeln der Warenpräsentation S: Warenpräsentationsmassnahmen und deren Einfluss auf das Kaufverhalten B: Regalzonen, Blockpräsentation, Pyramiden, Mehrfachplatzierung	2	5

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

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
5.2.1	Einzelne Werbeinstrumente anwenden S: Kontaktaufnahmen mit Lieferanten für eventuelle Unterstützung/Zusammenarbeit S: Zielgerichteter Einsatz von Werbeträgern B: Entwerfen von einfachen Inseraten	3	4					Grundlagen der Werbung erklären I: Grundlagen der Werbung I: Instrumente der Werbung mit ihren Vor- und Nachteilen I: Einsatzmöglichkeiten der Instrumente I: Ziele der Werbemassnahmen I: Kombinationsmöglichkeiten mit der Verkaufsförderung	2	5
5.2.2	Werbemassnahmen zielorientiert umsetzen S: Basierend auf der Werbung entsprechende Verkaufsförderungsmassnahmen umsetzen B: Drogistensterninserate, Orientierung über Werbekampagnen	3	4							

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

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
5.3.1	Kunden nach dem Verkaufsabschluss betreuen S: Kundendaten für die Betreuung nutzen A: eigenes Kundenkartensystem erklären B: Kundenkarten, telefonische Rückfrage, Geburtstagskarte H: QSS Drogerie	3	4					Möglichkeiten der Kundenbetreuung nach Verkaufsabschluss erklären I: Möglichkeiten der Kundenbetreuung nach Verkaufsabschluss S: Telefonische oder schriftliche Rückfrage S: Zusendung von weiteren Zusatzinformationen H: QSS Drogerie	2	5

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
5.3.2	Vorhandenes Kundenbindungssystem anwenden S: Bindung von (Neu-) Kunden A: Kundendaten aktualisieren	3	2					Kundenbindungssysteme beschreiben I: Ziele der Kundenbindung I: Möglichkeiten der Kundenbindung I: Instrumente der Kundenbindung und deren Einsatzmöglichkeiten der Instrumente I: Kombinationsmöglichkeiten mit Verkaufsförderung und Werbung	2	5

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 Organisationstechniken effizient.

Richtziel 6.1 **Warenbewirtschaftungs- und Kassensystem**
Die Drogistin/der Drogist ist fähig das Warenbewirtschaftungs- und Kassensystem der Drogerie anzuwenden und zu pflegen.

Methodenkompetenz 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln 1.9 Systemisches Denken	Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln
--	---

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule			überbetriebliche Kurse		
				Tax	Sem	UB	Tax	Kurs	
6.1.1	Kassensystem und Kartenterminal gemäss internen Vorgaben bedienen A: Erweiterte Bedienung der Kasse A: Kasse abrechnen A: Erweiterte Bedienung des Kartenterminals B: Gutscheine, Rabatte, Zahlungsarten, Personalbezüge, Euro	3	4						
6.1.2	Funktionen des Warenbewirtschaftungssystems anwenden A: Bestellungen ausführen A: Wareneingang erfassen und einbuchen A: Warenausgang erfassen (Verkauf, Retouren) A: Verfalldatenkontrolle durchführen A: Bestand überprüfen, Defektur H: QSS Drogerie	3	2						
6.1.3	Datenstamm des Warenbewirtschaftungssystems regelmässig pflegen A: Margenkontrolle durchführen A: Verkaufstatistik erheben A: Aktualisierung ausführen A: neue Artikel erfassen	3	4						

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

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
6.2.1	Das auf die Drogerie angepasste Qualitätssicherungssystem (QSS Drogerie) beschreiben A: Sinn und Verwendung eines Qualitätssicherungssystems H: QSS Drogerie	2	2					Das auf die Drogerie angepasste Qualitätssicherungssystem (QSS Drogerie) beschreiben I: Aufbau, Sinn und Verwendung eines Qualitätssicherungssystems I: Übersicht über die verschiedenen Qualitätssicherungssysteme für die Drogerie H: QSS Drogerie	2	2
6.2.2	Das Qualitätssicherungssystem (QSS Drogerie) unter Anleitung an die Drogerie adaptieren A: Handhabung der einzelnen Dokumente gemäss QSS Drogerie, eigene Richtlinien B: Archivierung, Aktualisierung H: QSS Drogerie	5	4							
6.2.3	Hilfsmittel und Vorschriften des Qualitätssicherungssystems (QSS Drogerie) anwenden A: Formulare nach betrieblichen Vorgaben korrekt ausfüllen A: Dokumente nach betrieblichen Vorgaben ablegen (Dokumentenlenkung) A: Richtlinien der Raumhygiene anwenden A: Persönliche Hygieneanforderungen anwenden A: Tätigkeiten gemäss Qualitätssicherungssystem protokollieren H: QSS Drogerie	3	1					Hilfsmittel und Vorschriften des Qualitätssicherungssystems (QSS Drogerie) anwenden I: Dokumentenlenkung B: Archivierung I: Versionenkontrolle I: Protokollieren H: QSS Drogerie	3	2
6.2.4	Drogerierelevante, eidgenössische und kantonale gesetzliche Grundlagen und Empfehlungen befolgen A: Einschlägige Gesetze und Verordnungen als Nachschlagewerk nutzen <ul style="list-style-type: none"> Bundesgesetz über Arzneimittel und Medikamente (Heilmittelgesetz, HMG) inkl. 	3	3	Drogerierelevante, eidgenössische und kantonale gesetzliche Grundlagen beschreiben I: Einschlägige Gesetze und Verordnungen als Nachschlagewerk kennen <ul style="list-style-type: none"> Bundesgesetz über Arzneimittel und Medikamente (Heilmittelgesetz, HMG) inkl. Verordnung Lebensmittelverordnung 	2	3 4	BetrOrg	Drogerierelevante, eidgenössische und kantonale Gesetze und Empfehlungen befolgen A: Einschlägige Gesetze und Verordnungen als Nachschlagewerk nutzen <ul style="list-style-type: none"> Bundesgesetz über Arzneimittel und Medikamente (Heilmittelgesetz, HMG) 	2	1 2 3 4 5

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
	<p>Verordnung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lebensmittelverordnung • Bundesgesetz über den Schutz vor gefährlichen Stoffen und Zubereitungen (Chemikaliengesetz, ChemG) inkl. Verordnungen • Ph • Stofflisten Swissmedic • Kantonale Erlasse (z.B. Drogerieverordnung, Normen/Richtlinien zum Betrieb der Drogerie, Brandschutzverordnung- bzw. -richtlinien) • QSS Drogerie • Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (Preisauszeichnung) 			<ul style="list-style-type: none"> • Bundesgesetz über den Schutz vor gefährlichen Stoffen und Zubereitungen (Chemikaliengesetz, ChemG) inkl. Verordnungen • Ph • Stofflisten Swissmedic • Kantonale Erlasse (z.B. Drogerieverordnung, Normen/Richtlinien zum Betrieb der Drogerie, Brandschutzverordnung- bzw. -richtlinien) • QSS Drogerie • Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (Preisauszeichnung) 				<p>inkl. Verordnung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lebensmittelverordnung • Bundesgesetz über den Schutz vor gefährlichen Stoffen und Zubereitungen (Chemikaliengesetz, ChemG) inkl. Verordnungen • Ph • Stofflisten Swissmedic • Kantonale Erlasse (z.B. Drogerieverordnung, Normen/Richtlinien zum Betrieb der Drogerie, Brandschutzverordnung- bzw. -richtlinien) • QSS Drogerie • Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (Preisauszeichnung) 		
6.2.5	<p>Regeln der Betriebsorganisation befolgen</p> <p>A: Funktionstüchtigkeit der Büro- und Laborgehäte gemäss internen Vorgaben sicherstellen</p> <p>A: Posteingang nach betrieblichen Vorgaben bearbeiten</p> <p>A: Lieferscheine, Rechnungen und Gutschriften nach betrieblichen Vorgaben kontrollieren</p> <p>A: Interne Weisungen bezüglich Kasse/Post/Bank befolgen</p> <p>A: Sicherheitssysteme anwenden</p> <p>A: Bereitstellung und Schliessung der Drogerie nach betrieblichen Vorgaben</p> <p>A: Interne Weisungen zur Führung von Telefongesprächen befolgen</p> <p>A: Interne Weisungen zur Behandlung von geschäftlichem Mailverkehr befolgen</p> <p>A: Interne Weisungen bezüglich dem Einsatz der neuen Medien befolgen</p> <p>A: Interne Weisungen bezüglich Apparateausleihe anwenden</p> <p>H: QSS Drogerie</p>	3	1							
6.2.6	<p>Standardsoftware situationsgerecht anwenden</p> <p>A: Corporate Design der Drogerie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Briefkopf • Schriftart <p>B: Kundenbrief mit Textverarbeitungsprogramm erstellen</p> <p>B: Preisliste mit Tabellenkalkulationsprogramm erstellen</p>	3	4	<p>Standardsoftware situationsgerecht anwenden</p> <p>I: Textverarbeitungsprogramm</p> <ul style="list-style-type: none"> • Serienbrief <p>I: Tabellenkalkulationsprogramm</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liste <p>I: Präsentationsprogramm</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vortrag <p>I: Flyer, Plakat</p>	3	3 4	BetrOrg			

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
	B: Kundenvortrag mit Präsentationsprogramm erstellen B: Flyer und Werbepлакate erstellen									
6.2.7	Einfache Planung nach betrieblichen Vorgaben erstellen A: Arbeitseinsatzpläne erstellen A: Ablaufplan für einfache Verkaufsförderungs-massnahmen erstellen	3	4	Grundsätze der Arbeitsorganisation umschreiben I: Aufbau und Handhabung von Planungsinstrumen-ten B: Arbeitseinsatzpläne B: einfache Projektpläne I: Prioritäten/Wichtigkeit <ul style="list-style-type: none"> • Pareto-Regel • Eisenhower-Prinzip 	3	4	BetrOrg			

Richtziel 6.3	Betriebswirtschaft Die Drogistin/der Drogist ist fähig die Grundsätze der Betriebswirtschaft zu verstehen und anzuwenden.		
	<table border="1"> <tr> <td>Methodenkompetenz 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln</td> <td>Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln</td> </tr> </table>	Methodenkompetenz 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln
Methodenkompetenz 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln		

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
6.3.1	Grundkenntnisse des Debitoren- und Kreditorenwesens betriebspezifisch anwenden A: Rechnung/Lieferschein erstellen und ablegen A: Kontierung ausführen <ul style="list-style-type: none"> • Debitoren • Kreditoren 	3	3	Grundlagen des Debitoren- und Kreditorenwe-sens erklären I: Kontierung und Buchungssatz <ul style="list-style-type: none"> • Debitoren • Kreditoren I: Doppelter Erfolgsausweis I: Kennzahlen <ul style="list-style-type: none"> • Umsatzrentabilität 	2	3 4	BetrOrg			
6.3.2	Grundkenntnisse des berufsspezifischen Rechnens anwenden S: Veränderung des Geschäftsverlaufes A: Veränderung des Kundenfrankens/der Kun-denzahl erfassen A: Umsatzentwicklung verfolgen A: MWST berechnen	3	3	Grundlagen des berufsspezifischen Rechnens anwenden I: Kundenfranken I: Kundenfrequenz I: Index I: Umsatz I: MWST	3	2 3 4	BetrOrg			
6.3.3	Sortiments- und Preispolitik gemäss betrieb-lichen Vorgaben anwenden A: Politik der Sortimentstiefe umsetzen A: Politik der Sortimentsbreite umsetzen B: Exklusivitäten, Auswahl in den verschiedenen	3	3							

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
	Sortimentsbereichen A: Preispolitik umsetzen B: Tiefpreispolitik B: Hochpreispolitik									
6.3.4	Aus wichtigen Informationen über Produkte, Produktneuheiten und Sortimentsveränderungen betriebswirtschaftliche Schlüsse ziehen A: Trends erkennen A: Produkte ins Sortiment aufnehmen A: Produkte aus dem Sortiment nehmen A: Informationsquellen nutzen B: Fachinformationen, Internet, Konsumentenbroschüren	5	3							

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.	
	Methodenkompetenz 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.4 Gesprächsführung 1.8 Prozessorientiertes, vernetztes Denken und Handeln	Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit 2.4 Konfliktfähigkeit 2.6 Teamarbeit

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
7.1.1	Regeln der Kommunikation im Team situativ anwenden S: Feedbackgespräch B: Konstruktive Kritik B: Respektvoller Umgang	3	1							
7.1.2	Information gemäss betriebsinternem Informationsfluss weiterleiten A: Informationsfluss festlegen H: QSS Drogerie	3	1							
7.1.3	Arbeiten delegieren S: hoher Arbeitsanfall S: Prioritäten setzen S: Fordern und Fördern B: Erlangung der entsprechenden Qualifikation A: Verantwortungsbereich definieren A: Hierarchie zur Arbeitsdelegation festlegen (Stellvertretung)	5	4							

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

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
7.2.1	Mit dem persönlichen Auftreten die Zugehörigkeit zur Drogerie und zur Branche unterstreichen S: Auftritte in der Öffentlichkeit B: gepflegtes und korrektes Auftreten B: Mitarbeit bei einer Berufsmesse B: Vorträge der Drogerie B: Lobbying für die Drogerie (positive Mund-zu-Mundpropaganda) S: Arbeit in der Drogerie B: Outfit, Ausdrucksweise, Aussagen	3	4	Die Bedeutung der Drogerie im Kontext von Gesundheit und Schönheit erläutern I: Merkmale und Bedeutung von Leitbildern I: Gesundheitspolitik I: aktive Interessenvertretung (Lobbying) für die Drogerie I: Soziale Rolle der Drogerie I: E-Health, Patientendossier H: Leitbild des SDV H: „Die Drogerie“ H: SDV-Jahresbericht H: Dossier E-Health	2	7	IdUf			
7.2.2	Die Stellung der Drogerie im Marktumfeld beschreiben I: Marktsituation <ul style="list-style-type: none"> • Unterschiede zu den Mitbewerbern • Sich der Stärken und Schwächen der Drogerie bewusst sein • Stärken der Drogerie pflegen (Produktmehrwert, Kundennutzen, Kundenloyalität) • Dienstleistungen der Drogerie hervorheben H: Drogerie Leitbild	2	4	Die Stellung der Drogerie im Marktumfeld beschreiben I: Markt/Marktumfeld/Marktteilnehmer I: Mitbewerber I: Stärken-Schwächen-Profil einer Drogerie I: Gewichtete Preispolitik <ul style="list-style-type: none"> • Hochpreis • Tiefpreis • Discount H: „Die Drogerie“ H: SDV-Jahresbericht	2	7	IdUf			
7.2.3	Die Anliegen der Drogerie und der Branche zum Ausdruck bringen S: Diskussion im geschäftlichen Umfeld S: Diskussion im privaten Umfeld	3	4							

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
7.2.4	Grundsätze der Berufsethik anwenden S: Beratungsgespräch B: Diskretion B: Datenschutz B: Medikamentenmissbrauch, Gesundheit des Kunden steht im Vordergrund H: Dossier Datenschutz	3	3	Grundsätze der Berufsethik umschreiben I: Definition Berufsethik I: Bedeutung der Diskretion I: Datenschutz I: Nach bestem Wissen und Gewissen handeln B: Die Gesundheit des Kunden steht im Vordergrund (Missbrauch, Übermedikation, Verkauf von Giften) H: Dossier Datenschutz	2	7	IdUf			

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

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
7.3.1	Massnahmen für den Umwelt- und Gesundheitsschutz umsetzen S: Rücknahme, Lagerung und Weiterleitung von Sonderabfällen S: Infektionskrankheiten/Kontamination B: Grippe: Schutzmassnahmen B: Meldung von Infektionskrankheiten und Verletzungen an Geschäftsleitung H: QSS Drogerie	3	2					Massnahmen für den Umwelt- und Gesundheitsschutz umsetzen I: Rücknahme, Lagerung und Weiterleitung von Sonderabfällen S: Infektionskrankheiten/Kontamination B: Grippe: Schutzmassnahmen B: Meldung von Infektionskrankheiten und Verletzungen H: QSS Drogerie	3	2
7.3.2	Regeln der Arbeitssicherheit und Ersten Hilfe anwenden I: Art und Standorte der Arbeitssicherheitsgeräte B: Atem-, Augen und Hautschutz, rutschsichere Schuhe, Arbeitsbekleidung, Feuerlöscher S: Gefahrensituation S: Herstellungsprozess A: Gefahrensituation erkennen und vermeiden B: Ab-, um- und auffüllen B: Auslaufen von gefährlichen Substanzen B: Brand S: Unfall oder medizinischer Notfall B: Herzstillstand, blutende Wunden, Vergiftung usw. I: Fluchtweg H: QSS Drogerie	3	2					Regeln der Arbeitssicherheit und Ersten Hilfe anwenden I: Art und Standorte Arbeitssicherheitsgeräte I: Brandschutz, Brandklassen I: Anwendung der Arbeitssicherheitsgeräte B: Atem-, Augen und Hautschutz, rutschsichere Schuhe, Arbeitsbekleidung, Augewaschflasche, Feuerlöscher I: Erste Hilfe/Vergiftungen B: Hautkontakt (Säure/Basen) B: Augenkontakt (Säuren/Basen) Augewaschflasche B: Inhalativ (NH ₃ , HCl, Lösungsmitteldämpfe, eth. Öle) B: Peroral (Säure/Basen/Tenside) S: Gefahrensituation	3	2

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
	H: Notfallhandbuch Seco							S: Herstellungsprozess A: Gefahrensituation erkennen und vermeiden B: Ab-, um- und auffüllen B: Auslaufen von gefährlichen Substanzen S: Brand, Brandbekämpfung S: Unfall oder medizinischer Notfall B: Herzstillstand, blutende Wunden, Vergiftung usw. H: QSS Drogerie H: Notfallhandbuch Seco H: Nothilfekurs Schweizerischer Samariterbund		

Richtziel 7.4	Wissensbildung Die Drogistin/der Drogist ist motiviert und fähig, sich zu bilden und das Wissen weiter zu geben und zu vernetzen.		
	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> Methodenkompetenz 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.6 Lern- und Transfertechniken 1.7 Informations- und Kommunikationsstrategien </td> <td style="vertical-align: top;"> Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit </td> </tr> </table>	Methodenkompetenz 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.6 Lern- und Transfertechniken 1.7 Informations- und Kommunikationsstrategien	Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit
Methodenkompetenz 1.1 Arbeitsplanung und -techniken 1.6 Lern- und Transfertechniken 1.7 Informations- und Kommunikationsstrategien	Sozial- und Selbstkompetenz 2.1 Eigenverantwortliches Handeln 2.2 Selbstentwicklung 2.3 Kommunikationsfähigkeit		

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
7.4.1	Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten beschreiben I: Laufbahnberatung I: Obligatorische Fort- und Weiterbildung SDV H: Reglement obligatorische Fort- und Weiterbildung SDV	2	4	Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten beschreiben I: Möglichkeiten nach der Lehre <ul style="list-style-type: none"> • Obligatorische Fort- und Weiterbildung SDV • Ecole supérieure de droguerie (ESD) • Berufsmaturität II • Spezialisierungen S: Besuch der ESD H: Studienführer ESD H: Reglement obligatorische Fort- und Weiterbildung SDV	2	7	IdUf			

	Lehrbetrieb	Tax	Jahr	Berufsfachschule	Tax	Sem	UB	überbetriebliche Kurse	Tax	Kurs
7.4.2	Wissen selbstverantwortlich aneignen, anwenden und vernetzen A: Lerndokumentation führen A: Relevante von nicht relevanten Informationen unterscheiden A: Problemlösung dokumentieren H: diverse Informationsmedien	5	1 3	Wissen selbstverantwortlich aneignen, anwenden und vernetzen I: Relevante von nicht relevanten Informationen unterscheiden <ul style="list-style-type: none"> • Internet • Publikumszeitschriften • Volkshilfskunde I: Informationen aus Fachtexten verarbeiten	5	5 6 7 8	IdUf			
7.4.3	Aus den Tätigkeiten und Kompetenzen ein Kompetenzenportfolio erstellen A: Anhand der Lerndokumentation das persönliche Kompetenzenportfolio erstellen H: Standardlehrplan H: Lerndokumentation H: Bildungspass SDV/Kursbestätigungen	3	4	Aus den Tätigkeiten und Kompetenzen ein Kompetenzenportfolio ableiten I: Definition Kompetenzenportfolio I: Sinn und Zweck eines Kompetenzenportfolios I: Aufbau und Gliederung eines Kompetenzenportfolios I: Selbst- und Fremdbeurteilung B: Johari-Fenster H: Dossier „Kompetenzenportfolio“ H: Standardlehrplan H: Lerndokumentation H: Bildungspass SDV/Kursbestätigungen	5	5	IdUf ³			
7.4.4	Seine eigene Tätigkeit reflektieren A: Festhalten der Tätigkeiten A: Qualifizierung und Quantifizierung A: Fortschritte/Entwicklungen festhalten H: Lerndokumentation	4	3	Methoden der Tätigkeitsanalyse anwenden I: Inhalt einer Tätigkeitsanalyse I: Sinn und Zweck einer Tätigkeitsanalyse I: Vorgehen zur Erstellung H: Lerndokumentation	3	5	IdUf			
7.4.5	Wichtige Informationen über Produkte, Neuheiten und Sortimentsveränderungen ermitteln S: Wissenslücke A: Informationsquellen nutzen H: Lieferanteninformationen H: Diverse Informationsmedien	3	2							
7.4.6	Probleme beurteilen S: Problemsituationen A: Lösungsfindung B: Lieferengpass, Mobbing, gesetzliche Veränderungen, Pandemie	6	4	Probleme beurteilen I: Problemanalyse mit Beratungssituationen aus dem Berufsalltag I: Problemlösungsstrategien A: Wissen aus den schulischen Fächern und aus dem Alltag verknüpfen und die Erkenntnisse in die berufliche Praxis transferieren	6	5 6 7 8	IdUf			

³ In Absprache mit ABU zu Beginn der Grundbildung

Anhang 1 Bildungsplan:

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

Unterlagen	Datum	Bezugsquelle
Verordnung über die berufliche Grundbildung Drogistin EFZ/Drogist EFZ	24.11.2017	- Elektronisch: Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI (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.: - Verordnung (24.11.2017) - Bildungsplan (31.5.2017) - Standardlehrplan (13.3.2018) - 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 (14.12.2016) - Glossar (24.5.2011) - Organisationsreglement überbetriebliche Kurse (16.11.2012), ...	Juni 2018	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.: - Standardlehrplan (13.3.2018) - Lerndokumentation und Wegleitung (24. und 18.5.2011) - Semesterbeurteilung und Wegleitung (24.5.2011) - Glossar (24.5.2011)	Juni 2018	
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 - 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

Anhang 2 Bildungsplan: Begleitende Massnahmen der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes

Artikel 4 Absatz 1 Verordnung 5 zum Arbeitsgesetz vom 28. September 2007 (Jugendarbeitsschutzverordnung, ArGV 5; SR 822.115) **verbietet generell gefährliche Arbeiten für Jugendliche**. Als gefährlich gelten alle Arbeiten, die ihrer Natur nach oder aufgrund der Umstände, unter denen sie verrichtet werden, die Gesundheit, die Ausbildung und die Sicherheit der Jugendlichen sowie deren physische und psychische Entwicklung beeinträchtigen können. In Abweichung von Artikel 4 Absatz 1 ArGV 5 können lernende Drogistinnen/Drogisten ab 15 Jahren entsprechend ihrem Ausbildungsstand für die aufgeführten gefährlichen Arbeiten herangezogen werden, sofern die folgenden begleitenden Massnahmen im Zusammenhang mit den Präventionsthemen vom Betrieb eingehalten werden:

Ausnahmen vom Verbot gefährlicher Arbeiten (Grundlage: SECO-Checkliste)	
Ziffer	Gefährliche Arbeit (Bezeichnung gemäss SECO-Checkliste)
5a	Arbeiten, bei denen eine erhebliche Brand- oder Explosionsgefahr besteht. Arbeiten mit Stoffen oder Zubereitungen, von denen physikalische Gefahren wie Explosivität und Entzündbarkeit ausgehen: 4. entzündbare Flüssigkeiten (H224, H225 – bisher R12),
5b	Arbeiten, bei denen eine erhebliche Brand- oder Explosionsgefahr besteht. Arbeiten mit chemischen Agenzien, von denen erhebliche physikalische Gefahren ausgehen: 2. Materialien, Stoffe und Gemische, die als Gase, Dämpfe, Rauche oder Stäube mit Luft ein zündfähiges Gemisch ergeben.
6a	Arbeiten mit einer gesundheitsgefährdenden Exposition (inhalativ – via die Atemwege, dermal – via die Haut, oral – via den Mund) oder einer entsprechenden Unfallgefahr . Arbeiten mit Stoffen oder Zubereitungen, die eingestuft sind mit mindestens einem der nachfolgenden Gefahrenhinweise: 1. akute Toxizität (H300, H310, H330, H301, H311, H331 – bisher R23, R24, R26, R27, R28), 2. Ätzwirkung auf die Haut (H314 – bisher R34, R35), 3. spezifische Zielorgan-Toxizität nach einmaliger Exposition (H370, H371 – bisher R39, R68), 4. spezifische Zielorgan-Toxizität nach wiederholter Exposition (H372, H373 – bisher R33, R48), 5. Sensibilisierung der Atemwege (H334 – bisher R42), 6. Sensibilisierung der Haut (H317 – bisher R43),
6b	Arbeiten mit einer gesundheitsgefährdenden Exposition (inhalativ – via die Atemwege, dermal – via die Haut, oral – via den Mund) oder einer entsprechenden Unfallgefahr . Arbeiten bei denen erhebliche Erkrankungs- oder Vergiftungsgefahr besteht: 1. Materialien, Stoffen und Gemischen (insbesondere Gase, Dämpfe, Rauche, Stäube), die eine der Eigenschaften nach Buchstabe 6a aufweisen. 2. chemischen Agenzien, die nicht unter die Chemikaliengesetzgebung fallen, wie Pharmaka und Kosmetika

Gefährliche Arbeit(en) (ausgehend von den Handlungskompetenzen)	Gefahr(en)	Ziffer(n) ⁵	Präventionsthemen für die Schulung/Ausbildung, Anleitung und Überwachung	Begleitende Massnahmen durch Fachkraft ⁴ im Betrieb						
				Schulung/Ausbildung der Lernenden			Anleitung der Lernenden	Überwachung der Lernenden		
				Ausbildung im Betrieb	Unterstützung ÜK	Unterstützung BFS		Ständig	Häufig	Gelegentlich
Umgang mit chemischen Stoffen und Zubereitungen sowie deren sachgerechte Entsorgung	<ul style="list-style-type: none"> • Brand, Explosion • Verätzung • Einatmen von Dämpfen • Vergiftungsgefahr 	5a 5b 6a 6b	<ul style="list-style-type: none"> • Angaben in Sicherheitsdatenblättern und auf Etiketten beachten • Schulung der GHS-Gefahrensymbole und Piktogramme • Schulung der H- und P-Sätze • Geeignete PSA tragen • Hautschutz • Gefahren und Risiken erkennen von leichtbrennbaren Flüssigkeiten, Feststoffen und Gasen • Geeignete Arbeitstechniken im Umgang mit leichtbrennbaren Flüssigkeiten, Feststoffen und Gasen <p>Suva BS 11030.d „Gefährliche Stoffe. Was man darüber wissen muss“ Suva Merkblatt 44074.d „Hautschutz bei der Arbeit“</p>	1. Lj	2./3. Lj	1.-4. Lj	Instruktion vor Ort (vorzeigen + üben)	1. -2. Lj	3. Lj	4. Lj
Entsorgung von Sonderabfällen	<ul style="list-style-type: none"> • Brand, Explosion • Verätzung • Einatmen von Dämpfen • Vergiftungsgefahr 	5b 6b	<ul style="list-style-type: none"> • Angaben in Sicherheitsdatenblättern und auf Etiketten beachten • Gefahren und Risiken erkennen von leichtbrennbaren Flüssigkeiten, Feststoffen und Gasen • Geeignete Arbeitstechniken im Umgang mit leichtbrennbaren Flüssigkeiten, Feststoffen und Gasen • Geeignete PSA tragen • Hautschutz <p>Suva BS 11030.d „Gefährliche Stoffe. Was man darüber wissen muss“ Suva Merkblatt 44074.d „Hautschutz bei der Arbeit“</p>	1. Lj	2./3. Lj	1.-4. Lj	Instruktion vor Ort (vorzeigen + üben)	1. -2. Lj	3. Lj	4. Lj

Legende: ÜK: überbetriebliche Kurse; BFS: Berufsfachschule; Lj: Lehrjahr

⁴ Als Fachkraft gilt, wer im Fachbereich der lernenden Person über ein eidg. Fähigkeitszeugnis (eidg. Berufsattest, wenn in BiVo vorgesehen) oder über eine gleichwertige Qualifikation verfügt.

⁵ Ziffer gemäss SECO-Checkliste „Gefährliche Arbeiten in der beruflichen Grundbildung“

Diese begleitenden Massnahmen wurden von der OdA gemeinsam mit einem Spezialisten der Arbeitssicherheit erarbeitet und treten am 1. Mai 2017 in Kraft.

Biel, 7. April 2017

Schweizerischer Drogistenverband

Zentralpräsident
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Vizepräsident
Aus-, Fort- und Weiterbildung

Mitglied der Geschäftsleitung
Leiterin Branche und Politik

Bangerter Martin

Kunz Bernhard

Huber Elisabeth

Diese begleitenden Massnahmen werden durch das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFi nach Artikel 4 Absatz 4 ArGV 5 mit Zustimmung des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO vom 19. Dezember 2016 genehmigt.

Bern, 18. April 2017

Staatssekretariat für Bildung,
Forschung und Innovation

sig.

Jean-Pascal Lüthi
Leiter Abteilung berufliche Grundbildung und Maturitäten

Hilfsmittel (H)

	Lernort			Bezugsquelle
	Betrieb	Berufsfach- schule	Überbetriebli- che Kurse	
„Die Drogerie“		X		www.drogerie.ch
Arzneimittelkompendium	X	X		www.kompendium.ch
Bildungspass SDV	X	X		SDV
Chemikalienkurs BAG	X	X		www.bag.admin.ch (Chemikalien/Ausbildung/Sachkenntnisse)
Chemikalienrecht	X		X	www.bag.admin.ch (Chemikalien/Ausbildung/Sachkenntnisse)
Dossier Datenschutz	X	X		www.drogerie.ch
Dossier E-Health		X		www.drogerie.ch
Dossier Kompetenzenportfolio		X		www.drogerie.ch
Drogerieleitbild	X			individuell
Leitbild SDV		X		www.drogerie.ch
Lerndokumentation	X	X		SDV (Ordner Grundbildung und Ordner Lerndokumentation)
Lieferanteninformationen	X		X	individuell
Liste Arzneimittelwirkstoffe	X	X		SDV (Ordner Grundbildung)
Liste Arzneipflanzen	X	X		SDV (Ordner Grundbildung)
Liste Chemische Stoffe	X	X	X	SDV (Ordner Grundbildung)
Liste Naturheilverfahren	X	X		SDV (Ordner Grundbildung)
Liste Zweite Landessprache	X	X		SDV (Ordner Grundbildung)
Notfallhandbuch	X		X	www.seco.admin.ch (Dokumentationen/Publikationen)
Öffentliches Produkteregister	X	X		www.parchem.bag.admin.ch/webinfo/global/
Pflanzenbestimmungsbuch		X		Individuell
Pharmakopöe (Ph)	X	X	X	www.bundespublikationen.admin.ch
QSS Drogerie	X	X	X	SDV
Reglement obligatorische Fort- und Weiterbildung SDV	X	X		www.drogerie.ch
Rezeptesammlung üK (Careum)			X	www.verlag-careum.ch
SDV Jahresbericht		X		www.drogerie.ch
Sicherheitsdatenblätter	X	X	X	www.bag.admin.ch
Unterlagen schweizerischer Samariterbund	X		X	www.samariter.ch