

Überbetriebliche Kurse

Leistungsziele Sportartikel Detailhandelsassistenten (2 Jahre)

Version November 2017

Zeitraumen	FK	MK	SK	Lernbereiche / Themen	Kompetenzen / Ziele	TA	LE
2. Semester		X		Einführung	Die Lernenden verstehen die elementaren Zusammenhänge zwischen Mensch, Sportausrüstung und Sportart. Sie sind sich der Bedeutung der Beratungsfunktion bewusst. Sie verstehen die Methodik und den Aufbau und die persönliche Bewertung der vorliegenden speziellen Branchenkunde.		1
2. bis 3. Semester				Hartwaren	Die Lernenden kennen die Funktionsweise der Sportgeräte in den jeweiligen Sportarten und die produktespezifischen Eigenschaften. Sie können dem Kunden ein auf seine Eignung und Bedürfnisse abgestimmtes Sportgerät/Produkt empfehlen.		32
2. Semester	X	X	X	Outdoorausrüstung (Rucksäcke, Schlafsäcke, Liegematten, Zelte und Stirnlampen)	Die Lernenden kennen das Sortiment und die Funktionen der verwendeten Materialien. Sie können die Kundenwünsche mit den geeigneten Produkten erfüllen.	3	6
2. Semester	X		X	Racketsport (Tennis und Badminton)	Die Lernenden kennen die Eigenschaften der Geräte und können dem Kunden die Wirkung im Spiel erklären.	3	3
2. Semester	X		X	Teamsport (Bälle, Softschoner und Unihockeystöcke)	Die Lernenden kennen das Angebot. Sie können den Spieler mit den benötigten Geräten und Kleidungsstücken ausrüsten.	3	3
3. Semester	X			Helme / Protection	Die Lernenden kennen die Eigenschaften und können die Passformen beurteilen.	3	2
3. Semester	X		X	Schneeschuhe	Die Lernenden kennen die Modelle und können dem Kunden das passende Produkte empfehlen.	3	1
3. Semester	X			Service / Werkstatt	Die Lernenden können die möglichen Service- und Werkstattdienstleistungen erklären.	2	3
3. Semester	X	X	X	Skialpin / Skitouren	Die Lernenden kennen den Aufbau der Geräte und können dem Kunden den Nutzen erklären.	3	8
3. Semester	X	X	X	Snowboard	Die Lernenden kennen den Aufbau der Geräte und können dem Kunden den Nutzen erklären.	3	2
3. Semester	X			Sportbrillen / Schneebrillen	Die Lernenden kennen die Schutzwirkung der Gläser und können die Passformen der Rahmen zeigen.	3	2

FK = Fachkompetenz MK = Methodenkompetenz SK = Sozial- und Selbstkompetenz
 TA = Taxonomie/Bewertung 1 = Wissen 2 = Verstehen 3 = Anwenden 4 = Analysieren
 LE = Anzahl Lektionen

3. Semester	X	X	X	Stöcke (Nordicwalking, Wandern und Schneesport)	Die Lernenden kennen die verwendeten Materialien und können die geeigneten Stöcke empfehlen.	3	1
3. Semester	X			Wintersicherheitsausrüstung	Die Lernenden kennen die Produkte und können die Anwendung erklären.	2	1
2. bis 3. Semester				Sportschuhe	Die Lernenden kennen die unterschiedlichen Fussformen und sie verfügen über biomechanische Grundkenntnisse. Sie kennen die Funktionsweise und die produktspezifischen Eigenschaften der Sportschuhe. Sie können dem Kunden einen auf seine Eignung und Bedürfnisse abgestimmten Sportschuh empfehlen.		15
2. Semester	X			Anatomie / Grössen	Die Lernenden kennen das Fuss skelett und dessen Funktionen. Sie können die Grössen beurteilen und Merkmale den Fusstypen zuordnen.	3	2
2. Semester	X	X	X	Fussballschuhe	Die Lernenden können dem Kunden die auf seine Bedürfnisse abgestimmten Modelle empfehlen und kennen die für die Herstellung verwendeten Materialien.	3	1
2. Semester	X			Indoorschuhe / Tennisschuhe	Die Lernenden kennen die Merkmale der Produkte und können die Schuhe dem Einsatzbereich zuordnen.	3	1
2. Semester	X			Outdoorschuhe	Die Lernenden können ein Produkt beurteilen und dem richtigen Eignungsgebiet zuordnen.	3	2 1/2
2. Semester	X	X	X	Runningschuhe	Die Lernenden können das Bedürfnis des Kunden ermitteln und ihm die geeigneten Modelle empfehlen. Sie kennen die Eigenschaften der für die Herstellung verwendeten Materialien.	3	2
2. Semester	X			Schuhpflege	Die Lernenden kennen die Pflegemittel, deren Pflegewirkung und können die Anwendung erklären.	3	1/2
2. Semester	X		X	Sportsocken	Die Lernenden kennen die für die Herstellung gebräuchlichen Garne, die verschiedenen Eigenschaften der Produkte und können das passende Modell empfehlen.	3	1
3. Semester	X	X		Bootfitting	Die Lernenden kennen die Möglichkeiten des "Bootfitting" und können einen Schuh richtig anpassen.	3	2
3. Semester	X	X	X	Skischuhe / Skitourenschuhe	Die Lernenden kennen die verschiedenen Passformen, die verwendeten Materialien und können dem Kunden die geeigneten Schuhe empfehlen.	3	2
3. Semester	X	X	X	Snowboardschuhe	Die Lernenden kennen die verschiedenen Passformen, die verwendeten Materialien und können dem Kunden die geeigneten Schuhe empfehlen.	3	1
2. bis 3. Semester				Bekleidung	Die Lernenden kennen die Grundsätze der Bekleidungsphysiologie. Sie kennen die Funktionsweise und die produktspezifischen Eigenschaften der Sportbekleidung. Sie können dem Kunden einen auf seine Eignung und Bedürfnisse abgestimmtes Bekleidungssystem empfehlen.		18
2. Semester	X			Bekleidungsphysiologie	Die Lernenden verstehen die Grundsätze der Bekleidungsphysiologie (und können das Schichtenprinzip erklären).	2	2

FK = Fachkompetenz MK = Methodenkompetenz SK = Sozial- und Selbstkompetenz
TA = Taxonomie/Bewertung 1 = Wissen 2 = Verstehen 3 = Anwenden 4 = Analysieren
LE = Anzahl Lektionen

2. Semester	X			Textile Eigenschaften	Die Lernenden kennen die Eigenschaften der verschiedenen Materialien und Bekleidungskonstruktionen.	2	4
2. Semester	X	X	X	Sport ohne Wetterschutz	Die Lernenden kennen das Angebot und können den Kunden bedürfnisgerecht beraten.	3	2
2. Semester	X	X	X	Sport mit Wetterschutz	Die Lernenden kennen die Möglichkeiten des Wetterschutzes und können den Kunden bedürfnisgerecht beraten.	3	2
3. Semester	X	X	X	Sport mit Wetterschutz und Isolation	Die Lernenden kennen die Möglichkeiten der Isolation und können den Kunden auf seine Bedürfnisse abgestimmt beraten.	3	3
3. Semester	X		X	Sporthandschuhe	Die Lernenden kennen das Angebot, die verwendeten Materialien und deren Eigenschaften und können das passende Produkt und die richtige Grösse empfehlen.	3	1
3. Semester	X		X	Textilpflege	Die Lernenden kennen die Möglichkeiten der Textilpflege und können den Kunden produktgerecht beraten.	3	1
3. Semester	X		X	Ökologie- und Sozillabels	Die Lernenden kennen die gängigsten Ökologie- und Sozillabels und können den Kunden beraten.	3	1
3. Semester	X	X	X	Textilverkauf	Die Lernenden kennen die Wirkung von unterschiedlichen Farben auf das Erscheinungsbild der unterschiedlichen Kundentypen. Sie wissen Bescheid über die Beratungsgrundsätze im Verkauf von Kurz- und Langgrössen.	2	2
2. bis 3. Semester				Durchführung und Besprechung der Teste			4
2. bis 3. Semester				Besprechung der Beurteilung			2
				Total Lektionen			72

FK = Fachkompetenz MK = Methodenkompetenz SK = Sozial- und Selbstkompetenz
TA = Taxonomie/Bewertung 1 = Wissen 2 = Verstehen 3 = Anwenden 4 = Analysieren
LE = Anzahl Lektionen