

# bsd.

## Lehrplan Fachbereich Wirtschaft DH-Fachleute

### Semester 1

Leistungsziel	Fachkompetenzen	Methodenkompetenzen	Sozialkompetenzen Selbstkompetenzen	Unterrichtsmethoden Lehrmittel/Hilfsmittel Schnittstellen Produkte	Lekt.
<b>Grundelemente</b> 3.7.1 Die Lernenden können die Grundelemente der wirtschaftlichen Tätigkeit erklären (Bedürfnisse, Bedarf, Güter, ökonomisches Prinzip). K2 <b>Produktionsfaktoren</b> 3.7.3 Die Lernenden können die Bedeutung der Produktionsfaktoren darlegen. K2	Die Lernenden erkennen, dass Wirtschaften Knappheit überwinden heisst, umgesetzt mit dem ökonomischen Prinzip. Sie erklären die Knappheit der Ressourcen angesichts der Unendlichkeit der Bedürfnisse (bzw. des Bedarfs) nach Gütern und können in diesem Kontext die Bedeutung der Produktionsfaktoren darlegen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Markiertechnik anwenden</li> <li>• Strukturiertes Denken mittels Notiztechnik üben</li> </ul>		G: Konsumverhalten 1 D: Bedarfsermittlung 1	6
					6
<b>Wirtschaftssektoren</b> 3.7.2 Die Lernenden verstehen die Bedeutung der drei Wirtschaftssektoren K2	Die Lernenden unterscheiden die drei Wirtschaftssektoren und präzisieren deren Entwicklungstendenzen. Sie verdeutlichen den Strukturwandel im allgemeinen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umgang mit Infos</li> </ul>		D: Glieder der Handelskette 1	4
<b>Handel</b> 3.9.1 Die Lernenden können die Stellung und Bedeutung des Handels in der Wirtschaft erklären. K2 <b>Aufgaben des Gross- und Detailhandels</b> 3.1.2 Die Lernenden können die Aufgaben des Gross- und des Detailhandels beschreiben K2	Die Lernenden verstehen die herausragende Bedeutung des Handels in den Dienstleistungsgesellschaften und erkennen die Handelsketten als Wertschöpfungsketten. Sie beschreiben den Gross- und Detailhandel und dessen Funktionen: Beschaffungs-, Lager-, Sortiments-, und Beratungsfunktion.			D: Handelskette 1+2	4
				D: Rolle des Detailhandels 2	8
Lernkontrolle und Aktuelles					10

## Semester 2

Leistungsziel	Fachkompetenzen	Methodenkompetenzen	Sozialkompetenzen Selbstkompetenzen	Unterrichtsmethoden Lehrmittel/Hilfsmittel Schnittstellen Produkte	Lekt.
<b>Effizienz und Effektivität</b> 3.2.1 Die Lernenden können die Auswirkung effizienter und effektiver Arbeit auf den Betrieb und den Menschen beschreiben. K2	Die Lernenden erklären die Begriffe Effizienz und Effektivität. Sie übertragen diese auf ein konkretes Beispiel ihres Lehralltags. Die Lernenden geben mögliche Messgrößen an.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Freie Dokumentation erstellen</li> <li>• Präsentationen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expertenrunde</li> </ul>	G: Arbeitslosigkeit 3 D: Einflussmöglichk. auf Betriebserfolg 3	2
<b>Unternehmens-, Organisations- und Kooperationsformen</b> 3.1.1 Die Lernenden können Unternehmens-, Organisations- und Kooperationsformen betriebswirtschaftlich unterscheiden K3	Die Lernenden unterscheiden im Sinne des ersten Orientierungswissens die Unternehmungsformen in Bezug auf Firma und Firmenbildung. Sie erläutern Organisationsstruktur (Organigramme), Ablauforganisation und Projektorganisation von Unternehmungen sowie mögliche vertikale und horizontale Kooperationsformen. Sie stellen in diesem Kontext ihr Lehrgeschäft dar.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inhalte einer Rechenaufgabe verstehen und einem Lösungsschema zuordnen - Lösungswege unterscheiden -</li> </ul>		G: Parteien, Verbände, Interessengruppen 2	8
<b>Betriebsformen</b> 3.1.3 Die Lernenden kennen und unterscheiden mögliche Betriebsformen des Detailhandels. K3	Die Lernenden kennen und unterscheiden die wichtigsten Betriebsformen und ordnen ihren Lehrbetrieb entsprechend ein. Sie zeigen die neueste Entwicklung in diesem Gebiet auf.			D: Strukturen des Detailhandels 1	6
<b>Geld- und Kreditverkehr</b> 3.5.2 Die Lernenden können die rechtlichen Aspekte des Geld- und Kreditverkehrs aufzeigen. K3	Die Lernenden verstehen das Konsumkreditgesetz sowie die obligationsrechtlichen Bedingungen des Zahlungsverkehrs und können diese im Detailhandel anwenden.			D: Zahlungsarten 2 W: Zahlungsarten 2	6
<b>Berufsbezogene Rechnungen</b> 3.5.1 Die Lernenden können berufsbezogene Rechnungen vornehmen. K3	Die Themen werden zwecks Vernetzung auf die wirtschaftlichen Gebiete verteilt: Provision (Effizienz, Effektivität), Gewichte (Aufgaben Gross-Detailhandel), Preisänderungen (Wirtschaftssektoren), Währungen (Aufgaben Gross-Detailhandel), Durchschnitt und Verteilungen (Effizienz, Effektivität).				6
Lernkontrolle und Aktuelles					8

## Semester 3

Leistungsziel	Fachkompetenzen	Methodenkompetenzen	Sozialkompetenzen Selbstkompetenzen	Unterrichtsmethoden Lehrmittel/Hilfsmittel Schnittstellen Produkte	Lekt.
<b>Marketinggrundlagen</b> 3.3.2 Die Lernenden kennen die Grundlagen des Marketings. K1 <b>Marketinginstrumente</b> 3.3.3 Die Lernenden können die relevanten Marketinginstrumente aufzählen und erklären. K2 <b>Marketingmix</b> 3.3.4 Die Lernenden können das betriebsgerechte Zusammenstellen eines Marketingmixes aufzeigen. K3 <b>Marktforschung</b> 3.3.5 Die Lernenden kennen die Bedeutung der Marktforschung. K1	Die Lernenden erkennen Marketing als eine unternehmerische Denkhaltung und wissen um die Bedeutung der Markt- und Produktziele als Grundlage des Marketings sowie die Rolle der Marktforschung zur Beschaffung entsprechender Informationen.  Sie können die Marketinginstrumente erklären und zu einem produkt- bzw. betriebsgerechten Marketingmix zusammenstellen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Projektjournal führen</li> <li>Projektarbeit mit AZPERK strukturieren</li> <li>Entscheidungsmatrix als Element der Projektarbeit einbauen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>sich gegenseitig unterstützen</li> </ul>	D: Marketing 3	12
				D: Marketing 3	
			<ul style="list-style-type: none"> <li>Mit Problemen umgehen</li> </ul>	D: Marketing 3	
				D: Marktforschung 3	
<b>Preiskalkulation</b> 3.5.6 Die Lernenden können die Preiskalkulation im Detailhandel anwenden. K3	Die Lernenden können die Kalkulationsschemen im Detailhandel aufstellen und Einkaufs- und Verkaufskalkulationen durchführen.			D: Verkaufspreis 2	4
<b>Zinsrechnungen</b> 3.5.5 Die Lernenden können Zinsrechnungen vornehmen. K3	Die Lernenden können die Grössen K, p, t, z brutto, z netto und Verrechnungssteuer berechnen.			G: Tabellenkalkulation 1	6
<b>Bilanz und Erfolgsrechnung</b> 3.4.3 Die Lernenden können eine einfache Bilanz und eine Erfolgsrechnung eines Detailhandelsbetriebs interpretieren. K3	Die Lernenden können Aktiv- und Passivseite einer gegliederten Bilanz umschreiben. Die Lernenden können die Erfolgsrechnung umschreiben und einfache Interpretationen vornehmen.				6
Lernkontrolle und Aktuelles					10

## Semester 4

Leistungsziel	Fachkompetenzen	Methodenkompetenzen	Sozialkompetenzen Selbstkompetenzen	Unterrichtsmethoden Lehrmittel/Hilfsmittel Schnittstellen Produkte	Lekt.	
<b>Budget</b> 3.4.2 Die Lernenden können ein Budget für den Detailhandelsbetrieb interpretieren und Massnahmen daraus ableiten. K3	Die Lernenden können ein Budget für den Detailhandelsbetrieb interpretieren und Massnahmen daraus ableiten.	• Kosten-/Nutzenrechnung	• Reziprokes lernen	G: Konsumverhalten 1	4	
<b>Geld</b> 3.7.6 Die Lernenden können die Aufgaben und Formen des Geldes nennen und erklären. K2 <b>Zahlungsarten</b> 3.5.3 Die Lernenden können die gebräuchlichen Zahlungsarten im Detailhandel erläutern. K2 <b>Geld- und Kreditverkehr</b> 3.5.4 Die Lernenden können den Geld- und Kreditverkehr im Detailhandel aufzeigen. K3	Die Lernenden erklären die drei Funktionen des Geldes (Wertmassstab, Wertaufbewahrungsmittel, Zahlungsmittel) sowie die verschiedenen Arten von Buchgeld und Bargeld. Sie können die gebräuchlichen Zahlungsarten im Detailhandel erläutern und erkennen die Transaktionskosten der verschiedenen Zahlungsmittel.  Die Lernenden können den Geld- und Kreditverkehr im Detailhandel umschreiben und auf ihren Lehrbetrieb anwenden.			D: Zahlungsarten 2	10	
				D: Zahlungsarten 2		
				D: Zahlungsarten 2 W: Geld-u. Kreditverkehr 1		
<b>Wirtschaftskreislauf</b> 3.7.4 Die Lernenden können den einfachen Wirtschaftskreislauf erklären. K2	Die Lernenden erklären den Wirtschaftskreislauf und die durch die Produktion im Kreislauf entstehende Wertschöpfung sowie die daraus abgeleiteten Messgrössen Bruttoinlandprodukt und Volkseinkommen.					4
<b>Einkommens- und Vermögensverteilung</b> 3.7.5 Die Lernenden können die Einkommens- und Vermögensverteilung unseres Landes aufzeigen. K3	Die Lernenden können die Einkommens- und Vermögensverteilung in der Schweiz umschreiben und können dessen Einfluss auf den Detailhandel umschreiben.				G: Steuern 3	4
<b>Konsumentenpreisindex</b> 3.8.2 Die Lernenden kennen den Index für Konsumentenpreise als Kaufkraftmass. K1	Die Lernenden kennen die Bedeutung des Index' für Konsumentenpreise und beschreiben den Einfluss der Teuerungsrate auf die Löhne.				G: Mieten 3	4

<b>Preisbildung</b> 3.3.1 Die Lernenden können die Mechanismen der Preisbildung und die Auswirkungen auf den Markt erklären. K2	Die Lernenden können die Funktion des Marktes beschreiben. Sie übertragen das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage auf den Detailhandel.			D: Einflussfaktoren Preisgestaltung 2	2
			Lernkontrolle und Allgemeines		8

## Semester 5

Leistungsziel	Fachkompetenzen	Methodenkompetenzen	Sozialkompetenzen Selbstkompetenzen	Unterrichtsmethoden Lehrmittel/Hilfsmittel Schnittstellen Produkte	Lekt.
<b>Aussenwirtschaftliche Beziehungen</b> 3.9.2 Die Lernenden können die aussenwirtschaftlichen Beziehungen aufzeigen. K2	Die Lernenden beschreiben die wirtschaftlichen Beziehungen der Schweiz mit dem Ausland und verdeutlichen deren Bedeutung für die Schweizerische Wirtschaft. Die Lernenden verdeutlichen die Bedeutung des Exportes und Importes für unser Land. Die Lernenden kennen die wichtigsten Handelspartner der Schweiz und die entsprechenden Güterströme.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Feedbackdiagramm</li> </ul>		G: Beziehungen zum Ausland 3	6
<b>Globalisierung</b> 3.9.3 Die Lernenden können Auswirkungen der Globalisierung aufzeigen. K3	Die Lernenden verdeutlichen die Auswirkungen der Globalisierung auf den Detailhandel der Schweiz. Sie umschreiben die Vor- und Nachteile der Globalisierung für die Binnenwirtschaft, die Weltwirtschaft und in Hinblick auf das weltweite soziale Gefüge. Die Lernenden setzen sich mit aktuellen Themen auseinander und interpretieren diese.			G: Umweltprobleme 2	6
<b>Gesetzliche Bestimmungen</b> 3.6.2 Die Lernenden kennen die wichtigsten Bestimmungen aus den Gesetzen und Verordnungen für den Detailhandel und wenden sie im eigenen Betrieb an. K3	Die Lernenden umschreiben die wichtigsten Grundsätze des UWG, der Ladenschlussverordnung und des BG über den Verkehr mit Giften und verdeutlichen deren Bedeutung für ihrem Lehrbetrieb.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nachschlagetechnik</li> </ul>		G: Gesetzliche Bestimmungen 2	9
<b>Kaufvertrag</b> 3.6.1 Die Lernenden kennen die Bestimmungen des Kaufvertrages und wenden sie an. K3	Die Lernenden unterscheiden die Kaufverträge nach deren Form, nach der Art des Kaufgegenstandes und nach der Zahlungsart. Die Lernenden umschreiben besondere Arten des Fahrniskaufs. Sie führen die Merkmale der Entstehung, der Rücktrittsmöglichkeiten und des Verzugs aus.				12
<b>Unternehmungs- und Rechtsformen</b> 3.1.4 Die Lernenden können die rechtlichen Aspekte der Unternehmungs- und Rechtsformen beschreiben. K2	Die Lernenden erklären die Funktion des Handelsregisters. Sie beschreiben die Grundsätze des Firmenrechts. Die Lernenden geben die Hauptmerkmale der Einzelunternehmung, Personen-, Kapitalgesellschaften und der Genossenschaft wieder.				8
<b>Schuldbetreibungs- und Konkursverfahren</b> 3.6.3 Die Lernenden können die Grundzüge des Schuldbetreibungs- und Konkursverfahrens aufzeigen. K2	Die Lernenden unterscheiden die Betreibungsarten und umschreiben das Vorgehen.				6
Lernziele und Allgemeines					10

## Semester 6

Leistungsziel	Fachkompetenzen	Methodenkompetenzen	Sozialkompetenzen Selbstkompetenzen	Unterrichtsmethoden Lehrmittel/Hilfsmittel Schnittstellen Produkte	Lekt.
<b>Konjunkturzyklus</b> 3.7.8 Die Lernenden kennen den Konjunkturzyklus und können dessen Auswirkungen auf den Detailhandel analysieren. K4	Die Lernenden können die Merkmale der konjunkturellen Zyklen erkennen und deren Einfluss auf das Konsumverhalten für den Detailhandel abschätzen.			G: Arbeitslosigkeit 3	6
<b>Konjunkturpolitische Massnahmen</b> 3.7.9 Die Lernenden unterscheiden konjunkturpolitische Massnahmen. K3	Die Lernenden können die konjunkturpolitischen Instrumente (Geldpolitik und Staatsaufträge) umschreiben.				4
<b>Gesamtwirtschaftliche Ziele</b> 3.7.10 Die Lernenden können gesamtwirtschaftliche Ziele aufzeigen (Wohlstand, Wohlfahrt, Wachstum, Beschäftigung usw.). K3	Die Lernenden können das magische Sechseck interpretieren. Sie verdeutlichen die Bedeutung der Preisstabilität und der Vollbeschäftigung für die Schweiz im allgemeinen und den Detailhandel im besonderen.				4
<b>Wirtschaftsordnung</b> 3.7.7 Die Lernenden können die Grundlagen der Wirtschaftsordnung der Schweiz erklären. K2	Die Lernenden können die Instrumente der Wirtschaftspolitik wiedergeben und die Strukturpolitik und dessen Einfluss auf den Detailhandel verdeutlichen.			G: Politische Strukturen 2	4
<b>Wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen aufzeigen</b> 3.8.1 Die Lernenden können Auswirkungen von Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft auf den Detailhandel aufzeigen. K3	Die Lernenden können die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Veränderungen erkennen und auf den Detailhandel übertragen.			D: Erwartungen der Konsumenten 1 G: Umgang mit der Umwelt 2 G: Formen des Zusammenlebens 2	6
<b>Repetition</b> 0.0.7 Repetition für das Qualifikationsverfahren					11
Lernziele und Allgemeines					10