

Infoabend

Nachholbildung Detailhandelsfachleute nach Artikel 32 BBV

28. Mai 2026

WO BILDUNG
KEIN
DETAIL IST

Prisca Keusch
Konrektorin

Warum eine Nachholbildung für Detailhandelsfachleute ?

Anerkannter Berufsabschluss

Mit der Nachholbildung erwerben Erwachsene einen vollwertigen EFZ-Abschluss.

Sicherheit und Professionalität

Die Nachholbildung vermittelt aktuelles Fachwissen, digitale Kompetenzen und stärkt das selbstbewusste, professionelle Auftreten in jeder Verkaufssituation.

Berufliche Perspektiven und Entwicklungsmöglichkeiten

Mit dem EFZ-Abschluss bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt nutzen und neue Aufgaben übernehmen – bis hin zur Filialleitung oder Ausbildungsfunktion.

**WO BILDUNG
KEIN
DETAIL IST**

Berufsabschluss für Erwachsene - Mehr Perspektiven:

"Ich habe viel Zeit in die Nachholbildung investiert. Es hat sich gelohnt. Bald schon übernehme ich meine erste Filiale."



Fähigkeitsausweis (EFZ) - Ein schönes Gefühl, ausgebildet zu sein

"Ich trete selbstbewusster auf, kann Produkte und Services gezielt präsentieren und überzeugend argumentieren. Das merkt man auch an meiner Ausstrahlung, ich wirke professioneller."



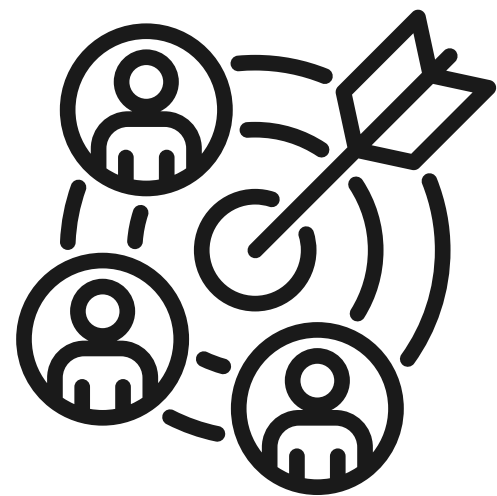
Nachholbildung - Verantwortung tragen

"Dank der Nachholbildung bilde ich heute Detailhandesfachleute aus."



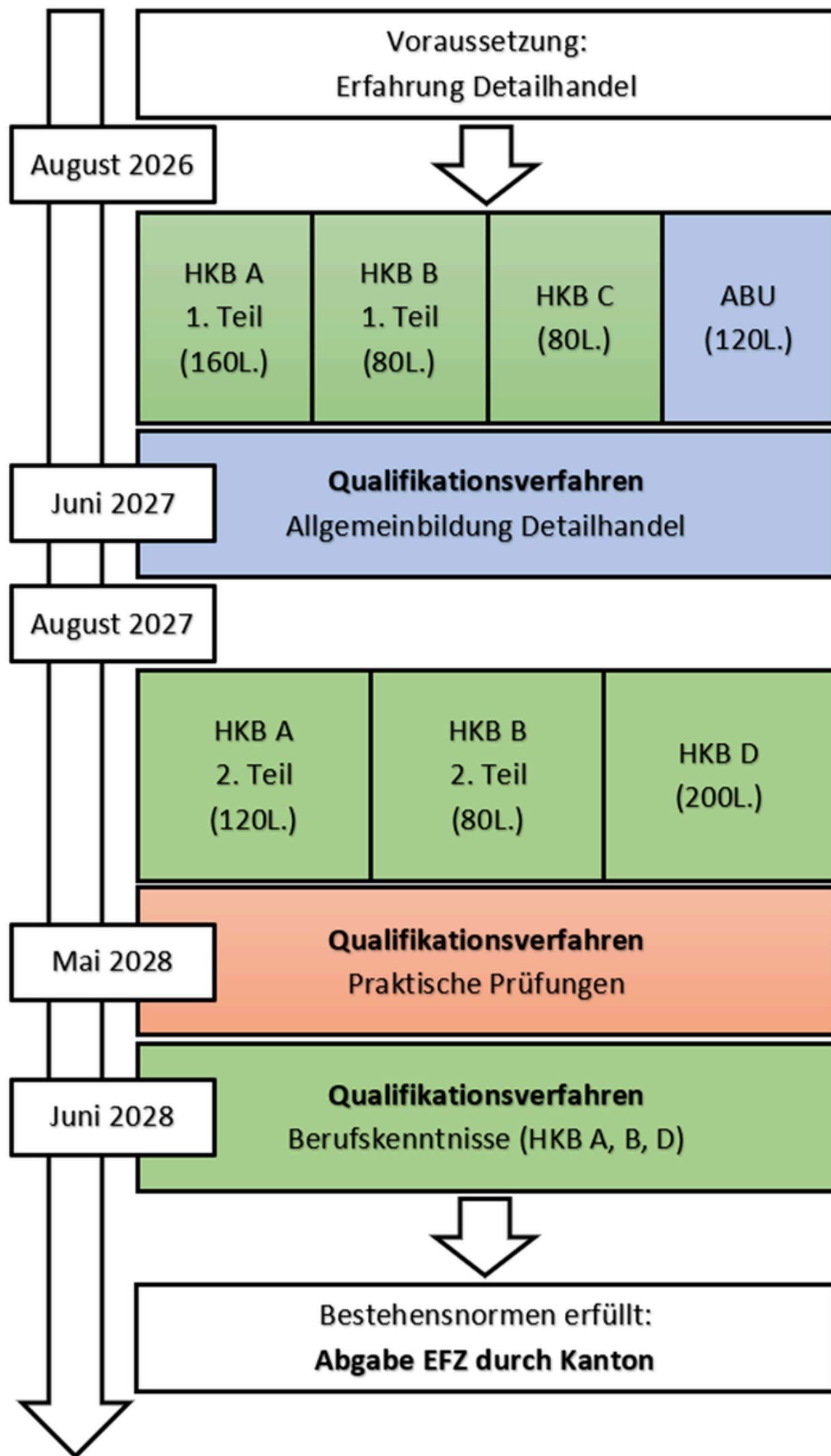
Zielgruppe:

Erwachsene, die sich auf das
Qualifikationsverfahren zur
Detailhandelsfachfrau EFZ / zum
Detailhandelsfachmann EFZ vorbereiten wollen.



**WO BILDUNG
KEIN
DETAIL IST**

Ablauf Nachholbildung



Voraussetzungen für die Nachholbildung

5 Jahre Erfahrung

- Für das Qualifikationsverfahren 2028 brauchen Sie mindestens fünf Jahre (80-100%) Berufserfahrung.
- Davon müssen drei Jahre im Detailhandel in der angestrebten Branche sein.

Deutschkenntnisse

- Gute mündliche sowie schriftliche Kenntnisse in Deutsch, mindestens Niveau B1

Englischkenntnisse

- Sie brauchen Englischkenntnisse auf Niveau A1.
- Englisch gehört zu den Berufskenntnissen und wird während der Ausbildung auf Niveau B1 abgeschlossen

Erwartungen an die Teilnehmer:innen

Präsenz

- Mindestens 80% Präsenz im Unterricht
- Kursausschluss bei gehäuften Absenzen

Mitarbeit

- Aktive Mitarbeit im Unterricht
- Hausaufgaben zuverlässig erledigen.
- Prüfungen schreiben

Motivation

- Nutzen Sie die Chance, Ihre Fähigkeiten in den Sprachen und in der Mathematik weiterzuentwickeln.

Einblicke in den Unterricht

**WO BILDUNG
KEIN
DETAIL IST**



Unterrichtsinhalte

Handlungskompetenzbereich

Erläuterungen

a Gestalten von Kundenbeziehungen

Verkaufsgespräch, Kommunikation, Sozial- und Selbstkompetenz, integrierte Allgemeinbildung, Landes- und Fremdsprache

b Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen

Warenbewirtschaftungsprozesse, Schutzmassnahmen, Platzierung, Verkaufsförderung, Ökologie und Nachhaltigkeit, Preiskalkulation, Kundendaten und Kennzahlen, integrierte Allgemeinbildung, Landes- und Fremdsprache

c Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskenntnissen

Recherche, Ökologie und Nachhaltigkeit, Argumentationstechnik, Marktanalyse, Struktur und Anspruchsgruppen, Wandel, Allgemeinbildung

d Interagieren im Betrieb und in der Branche

Kommunikation, Organisation und Koordination, Betriebliche Entwicklungen, Reflexion, Umgang mit Veränderung, integrierte Allgemeinbildung, Landes- und Fremdsprache

+ ABU Allgemeinbildender Unterricht

Beispiel HKO-Unterricht

Ausgangssituation:

Thierry arbeitet im Autoteile-Shop «Turbo go».

Frau Fricker möchte Informationen über spezielle Felgen für ihren Sportwagen.

Sie möchte vor allem wissen, wie viel die Felgen kosten.

Weil die Felgen nicht im Laden sind, sucht Thierry sie im Online-Katalog.

Dort stehen die Preise ohne Lieferkosten und ohne Mehrwertsteuer.

Damit Thierry ein Angebot machen kann, muss er den Endpreis mit den Zuschlägen und der Mehrwertsteuer berechnen.

Lernziele:

- Preisveränderung Mehrwertsteuer
- Wechselkurs
- Kommunikation Deutsch/Englisch mündl./schriftl.
- Computeranwendung

Beispiel eines Themas in der Berufskunde und in Englisch

HKB A:

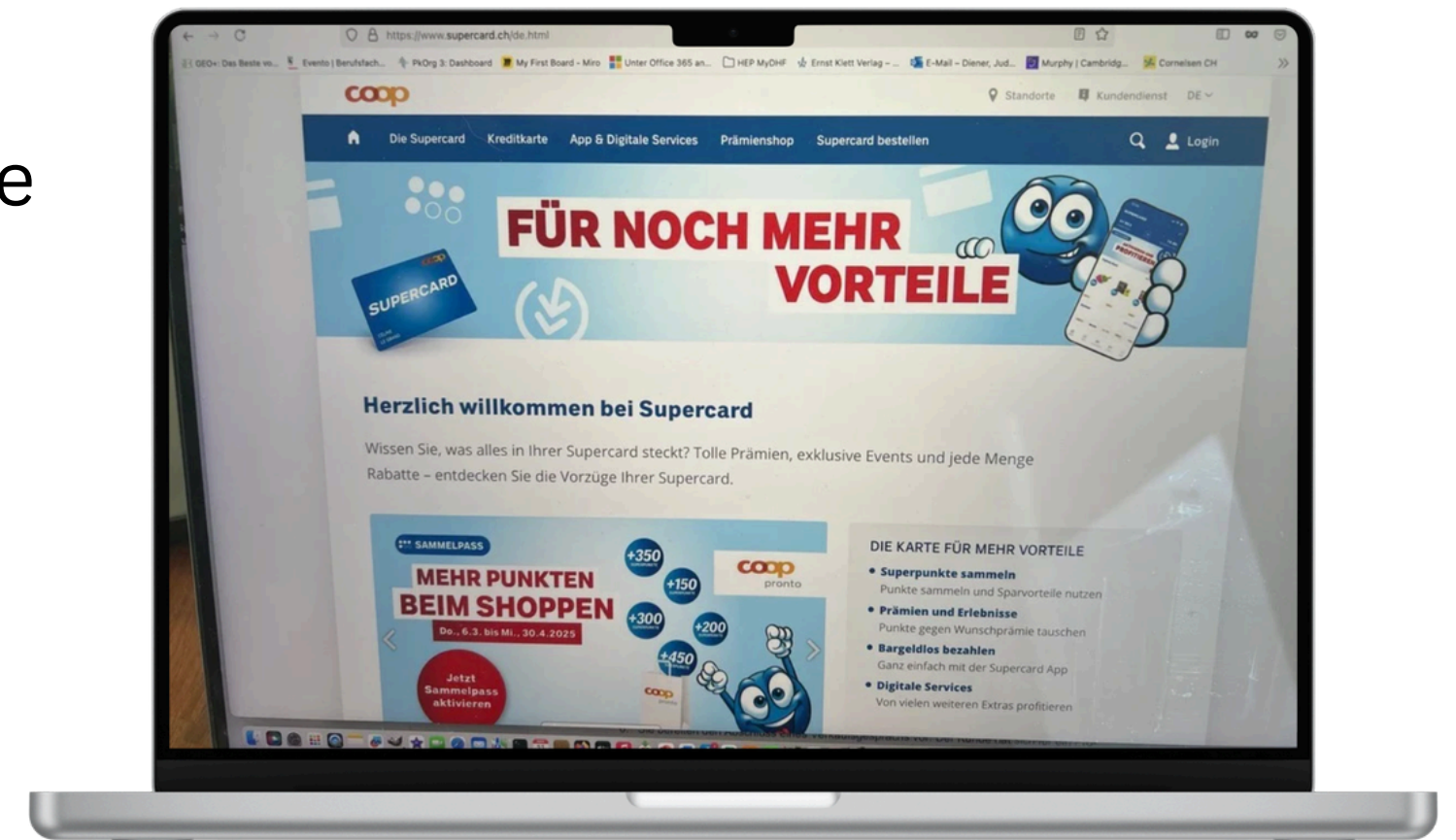
Kundenbindungsprogramm vorstellen

Im Unterricht haben Sie gelernt, dass es viele verschiedene Kundenbindungsprogramme gibt. Welche Kundenbindungsprogramme oder -instrumente gibt es in Ihrem Betrieb?

Mit diesem Auftrag lernen Sie Ihre Kundenbindungsprogramme noch besser kennen und präsentieren sie professionell.

Ziel:

Bieten Sie das gewählte Kundenbindungsprogramm oder -instrument der Kundschaft auf Englisch an. Erstellen Sie ein Video, das benotet wird.



Art 32 Beispiel Stundenplan 1. Jahr

bsd.

	Mittwoch	Freitag
07:45 - 08:30		ABU
08:35 - 09:20	HKB B	ABU
09:25 - 10:10	HKB B	ABU
Pause		
10:25 - 11:10	HKB A	
11:15 - 12:00	HKB A	
12:05 - 12:50		
12:55 - 13:40		
13:45 - 14:30	HKB A Deutsch	
14:35 - 15:20	HKB A Englisch	
Pause		
15:35 - 16:20	HKB C	
16:25 - 17:10	HKB C	
17:15 - 18:00		

Kursdauer

Total 4 Semester mit je 1.5 Unterrichtstagen pro Woche.

Schultage 26/27:

Montag Nachmittag
Mittwoch ganzer Tag

Kursort

bsd. Berufsfachschule
des Detailhandels Bern



Rückblick einer ehemaligen
Teilnehmerin der Nachholbildung

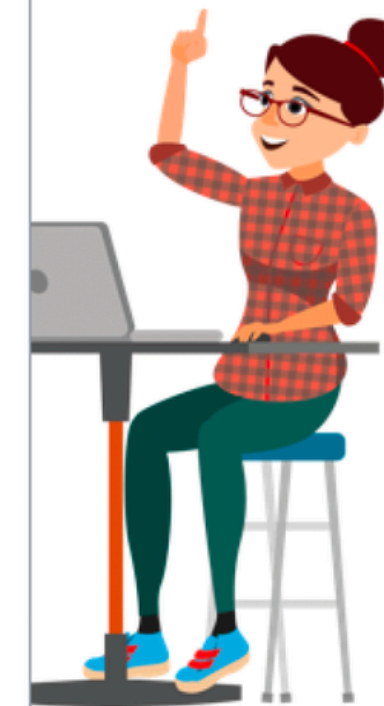
**WO BILDUNG
KEIN
DETAIL IST**



Qualifikationsverfahren

1 Prüfungskonzept

	Position 1 HKB A: Gestalten von Kundenbeziehungen (50 %)	Position 2 HKB B: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (25 %)	Position 3 HKB D: Interagieren im Betrieb und in der Branche (25 %)
Mündlich	<p>Gesprächsanalyse (20 Minuten)</p> <p>Rollenspiel (Fremdsprache) (20 Minuten)</p>	<p>Erfolgskritische Situation (10 Minuten)</p>	<p>Erfolgskritische Situation (10 Minuten)</p>
Schriftlich	<p>Handlungssimulation (20 Minuten)</p>	<p>Handlungssimulation (20 Minuten)</p>	<p>Handlungssimulation (20 Minuten)</p>



Schulisches QV

Allgemeinbildung (10%)

Vertiefungsarbeit: berufliche und private Kompetenzen reflektieren.

Schlussprüfung 30 Minuten

(Präsentation 15min + Aktive Anwendung 15min)

Berufskennntnisse (45%)

HKB A: 20 Minuten schriftlich, 40 Minuten mündlich

HKB B: 20 Minuten schriftlich, 10 Minuten mündlich

HKB D: 20 Minuten schriftlich, 10 Minuten mündlich

Praktische Arbeit (45%)

Vorgegebene praktische Arbeiten

praktische Prüfung 90 Minuten, Fallnote

**Es zählen keine Erfahrungsnoten,
keine betriebliche Beurteilung**

Weitere Informationen: Links zum schulischen Qualifikationsverfahren EFZ

VIDEO zum Qualifikationsverfahren ab 2024/25

https://www.bds-fcs.ch/images/content/Grundbildung/PraesentationQVverkauf2022_d.mp4

Notenrechner QV A32

<https://www.bds-fcs.ch/de/Digitale-Medien/Download-Center?category=62>

Kosten & Anmeldeverfahren



**WO BILDUNG
KEIN
DETAIL IST**

Kosten

Berufsfachschulunterricht unentgeltlich

- Wenn Wohnsitz im Kanton Bern (seit mind. 2 Jahren)
- Noch keine mind. 3-jährige Grundbildung EFZ

Lehrmittel und / oder digitale Lizenzen

- Lehrmittel und Materialkosten: Total ca. CHF 600.00
- Eigenes Laptop und funktionierendes Smartphone
- ÜK freiwillig, jedoch stark empfohlen, gute Rückmeldungen
- Kosten gemäss Verband (Webseite)

Anmeldung

Anmeldung zum Lehrgang:

Mail an bae.bern@be.ch

- Direktlink für die elektronische Erfassung Ihres Gesuchs

Anmeldung Berufsschule:

Formular in Broschüre oder Anmeldeformular auf der Webseite der bsd. abrufen

[https://www.bsd-](https://www.bsd-bern.ch/media/filer/2022/anmeldeformular_dhf_art32_23-25.pdf)

[bern.ch/media/filer/2022/anmeldeformular_dhf_art32_23-25.pdf](https://www.bsd-bern.ch/media/filer/2022/anmeldeformular_dhf_art32_23-25.pdf)



Wir freuen uns auf Sie!

**WO BILDUNG
KEIN
DETAIL IST**