



Jahresprogramm 2012

Die Schweizer Weiterbildung im Handel



Inhalt

Hauptsitz:

SIU

Verena Conzett-Strasse 23
Postfach 8419
8036 Zürich
Tel. +41 (0) 43 243 46 66
Fax +41 (0) 43 243 46 60
siu@siu.ch
www.siu.ch

SIU

Falkenplatz 1
Postfach 8159
3001 Bern
Tel. +41 (0) 31 302 37 47
Fax +41 (0) 31 302 82 42
siu@siu.ch
www.siu.ch

IFCAM

Route du Lac 2
Case postale 1215
1094 Paudex/Lausanne
Tél. +41 (0) 21 796 33 25
Fax +41 (0) 848 888 456
b.tschappat@ifcam.ch
www.ifcamsiu.ch

IFCAM

Corso Elvezia 16
6901 Lugano
Tel. +41 (0) 91 911 51 18
Fax +41 (0) 91 911 51 12
corsi@cci.ch
www.ifcamsiu.ch
www.cciati.ch



Impressum
Herausgeber: SIU, Postfach 8419, 8036 Zürich
Konzept/Redaktion: Thomas Tobler, Bremgarten/BE
Gestaltung: Vides Visual Design, Rapperswil-Jona
Fotos: Evelin Füglistaler, Rapperswil-Jona
Druck: Kalt-Zehnder-Druck AG, Zug

Weiterbildung im Detailhandel Seit 45 Jahren mitten in der Praxis	4
Karrieren im Detailhandel Peter Flesch und Sandra Juchli	10
Weiterbildung im Detailhandel Weiterbildung als strategischer Wettbewerbsvorteil	12

Detailhandelsspezialist/in

Die modulare Weiterbildung in SIU-Qualität	14
Variante 1 «Kompakt»	18
Variante 2 «Einzelne Module mit Modulprüfungen»	19
Termine, Reglement, Zulassung	20
Interview Gerhard Haueter: «Es war ein tolles Jahr»	26

Textildetailhandelsspezialist/in Karriere im Textildetailhandel	30
Pharma-Betriebsassistent/in Strategischer Erfolgsfaktor für Schweizer Apotheken	33

Kurs für Berufsbildner/innen Lehren und Lernen im Betrieb	35
--	----

Nachträglicher Lehrabschluss nach BBV Art. 32

Detailhandelsfachmann/fachfrau	36
Detailhandelsassistent/in	38

Das SIU-Team Wann immer Sie uns brauchen: Wir sind gern für Sie da!	40
Persönliche Betreuung Wir unterstützen Sie auf Ihrem Weg zur Prüfung	41
Qualitäts-Zertifikate Ausbildungs-Qualität mit Gütesiegel	42
Vision und Leitbild Die hohe Messlatte des SIU	44
Referentinnen und Referenten Im Quervergleich deutlich bessere Prüfungserfolge	45
Referenten und Lehrmittel Klar bessere Prüfungserfolge dank hoher Fachkompetenz	46
Kursorte	48
Geschäftsbedingungen Wir schaffen klare Verhältnisse	49
Informationsabende 2012	50

Seit 45 Jahren mitten in der Praxis

1966 startete das SIU seine ersten Kurse. Damals wandelte sich der Handel vom Verkäufer- zum Käufermarkt. Die Konsumenten begannen mit dem Portemonnaie zu bestimmen, was sie wollten. Die Orientierung am Kunden, an seinen Bedürfnissen und Wünschen wurde immer wichtiger. Damit stieg der Bedarf an laufend aktualisiertem Wissen. Seither ist die SIU-Erfolgsgeschichte eng mit der Entwicklungsgeschichte des Handels verknüpft. Von Thomas Tobler.

Als kleiner Knirps lernte ich, dass in unserem Quartier ganz verschiedene Leute wohnten. Die einen kauften in der Migros ein, andere im Konsum und wieder andere im Lädli bei der Bushaltestelle. Meine Mutter mochte die Rabattmärkli, darum ging sie in den Konsum, wie die Coop-Läden damals hiessen. Warum sie diese ewig gleichen Bildli sammelte, verstand ich nicht. Kein Vergleich mit meinen Fussballerbildern!

Mein erster Soloeinkauf als Erstklässler war ein Fiasko. Schon unter der Türe des proppenvollen Konsums sauste mir das Herz in die Hose. Nach zähem Kampf durch einen dunklen Wald aus Mantelsäumen und Hosenbeinen strandete ich erschöpft vor der



«Gute alte Zeiten» im städtischen Quartier.

Bedienungstheke. «Der Nächste, bitte!» Mein hochgestrecktes Einkaufszetteli reichte nur bis knapp unter den Ladentisch. Panik pur! Sollte ich jemanden in die Wade klemmen? Um Hilfe schreien oder doch lieber nur weinen? Zwei barmherzige Arme hieften mich irgendwann ins Blickfeld der Verkäuferinnen. Schniefend reichte ich meine zerknüllte Einkaufsliste über den Ladentisch. Frust total! Gut, konnte ich auf dem Heimweg noch bei einem Fussballspiel im Park mitkicken. Dass ich dort im Getümmel die Rabattmärkli verloren hatte, merkte ich erst, als mich meine Mutter danach fragte. Ein Riesentheater mit allen bereits bekannten und extra für dieses Vergehen erfundenen Strafen!

Erst viel später verstand ich die Tragweite meiner Gräueltat. Die Rabattmarken waren für die Mütter meiner Generation der Grundstock ihrer am offiziellen Haushaltsgeld vorbeigeschleusten Geheimekasseli. Die vollen Markenhefte wurden in Franken und Rappen umgemünzt, mit denen sich sonst unerfüllbare Wünsche berappen liessen. Die Portemonnaies waren damals permanent kleiner als die Wünsche. Viel, viel kleiner als heute.

Wegbereitende Weichenstellungen

Bedienungstheken und Rabattmarken hielten nicht nur Dreikäsehochs und deren Mütter auf Trab, sie prägten und lenkten den gesamten Handel im Land. Das mag auf den ersten Blick erstaunen. **Betrachten wir jedoch das Ganze aus dem Blickwinkel der jeweiligen Epoche, erkennen wir rasch, wie stark diese frühen Marktbearbeitungsinstrumente das Gesicht der heutigen Handelslandschaft vorgeformt hatten.**

Dazu müssen wir das Rad der Zeit kräftig zurückdrehen. Wir stehen an der Schwelle des 20. Jahrhunderts. Bis anhin war der Detailhandel wirtschaftlich eher unbedeutend geblieben. Erst die durch die technologischen Errungenschaften der **industriellen Revolution** möglich gewordene Massenproduktion brachte Schwung ins Ganze. Die wachsende Verstädterung bei gleichzeitiger Bevölkerungszunahme und die stetig steigende Kaufkraft hatten gewaltige **Nachholbedürfnisse** entstehen lassen. Der ausgelöste **Massenkonsum** überforderte die bisherigen kleingewerblichen Handelsstrukturen. Neue, grössere Betriebsformen drängten auf den Markt. Allen voran die im späten 19. Jahrhundert auch in der Schweiz entstandenen **Warenhäuser**. Neben beeindruckenden Ladenflächen überzeugten sie mit völlig neuen Verkaufsmethoden wie fixen Preisen, Barzahlung und Umtauschrecht. Speziell die unver-

bindliche Besichtigung der frei zugänglichen Auslagen wurde schnell zum Publikumsmagnet.¹

Mit dieser frühen Form der Selbstvorwahl wurde erstmals kräftig an den Beinen der Bedienungstheken gesägt und der bis heute andauernde Kampf um Frequenzen und Kundenakzeptanz neu definiert. Den Kunden und den Menschen im Verkauf wurden völlig neue, weit aktivere Rollen zugeteilt.

Konsumvereine als Selbsthilfe

Die **Quantensprünge der Industrialisierung** brachten wirtschaftliche Umwälzungen, aber auch enorme, **vorher unbekannte soziale Missstände**. Breite Bevölkerungsschichten stürzten in bitterste Armut und konnten sich erst viel später einen gewissen Wohlstand erarbeiten. Nur die allerwenigsten Menschen vermochten sich den Einkauf in einem Laden zu leisten. Das für das nackte Überleben Notwendigste musste in den fabrikeigenen Läden zu oft übersetzten Preisen besorgt werden. Diese dekadente Misere ebnete den als Selbsthilfeorganisationen aufgezogenen **Konsumgenossenschaften** (z. B. Volg 1886) und **Konsumvereinen** (z. B. Konsumverein Zürich 1851) den Weg zum Erfolg. Nach englischem Vorbild erhielten die Genossenschaftler eine Rückvergütung auf den erwirtschafteten Gewinnen. Je mehr sie eingekauft hatten, desto höher fiel ihre Rückerstattung aus. 1890 erfolgte der

¹Zum 100-Jahr-Jubiläum brachte **Globus** ein in seiner Aufmachung einmaliges Jubiläumsbuch heraus. Mit einer beeindruckenden Fülle von Hintergrundinformationen wird die Entwicklungsgeschichte bis in die Anfänge des Warenhausunternehmens ausgeleuchtet und in ihr wirtschaftliches, gesellschaftliches und kulturelles Umfeld gebettet. Eine echte Trouvaille! Ernst Pfenninger, Globus – das Besondere im Alltag, 2007, ISBN 978-3-03823-373-2, Verlag Neue Zürcher Zeitung, CHF 19.–

Zusammenschluss von mehreren Konsumvereinen zum VSK, dem **Verband schweizerischer Konsumvereine** (1969 Umwandlung in Coop Schweiz). 1925 gründete Gottlieb Duttweiler die Migros und realisierte damit den direkten Brückenschlag zwischen Produzenten und Konsumenten unter Ausschaltung von Zwischenhändlergewinnen.²

Wuchernder Rabattschwungel

Bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts wurden speziell die kleinen, inhabergeführten Läden durch die hoch in der Kundengunst stehenden, rasch expandierenden Konsumvereine und Warenhäuser immer heftiger bedrängt. Es kam zu einer Welle von **Ladenschliessungen**. Früher mögliche Alleingänge wurden für den kleingewerblichen Handel immer schwieriger. Mit der Gründung eigener **Einkaufsgenossenschaften** und **Rabattvereine** schienen praktikable **Wege und Instrumente der Selbsthilfe** gefunden worden zu sein.

Die Rabattmarken, eines der frühesten Kundenbindungsinstrumente, fanden bei den Kunden grossen Anklang und boten den Kleinläden neue Perspektiven.

Nun weiss man aber, dass in der Schweiz sehr vieles von Kanton zu Kanton verschieden sein kann. Das war auch bei den **Rabattvereinen** nicht anders. Verschieden hohe Rabatte und örtliche Gültigkeiten sowie abweichende Handhabungen der Verfallfristen und Rabattauszahlung liessen einen

kolossalen Rabattschwungel ins Kraut schießen. Der 1909 nach zähen Verhandlungen gegründete **Verband schweizerischer Rabattvereine** sollte Ordnung und Übersicht schaffen. Eine heroische Aufgabe, mit der sich ab 1930 auch die Folgeorganisation **Schweizerischer Detaillistenverband (SDV)** noch lange beschäftigen sollte. «Von keinem Thema ist in den Spalten der Detaillisten-Zeitung in den fünfziger und sechziger Jahren mehr die Rede gewesen als von der einheitlichen Rabattmarke», ist in der SDV-Festschrift zum hundertjährigen Bestehen des Verbands zu lesen.³

Steigbügeldienst für Discounter

Nicht nur der SDV kämpfte für die Vereinheitlichung von Rabatten und Rabattmarken. 1955 setzte sich eine Arbeitsgemeinschaft des Konsumvereins SKV mit der Abgabe einheitlicher Rückvergütungsmarken auseinander und hob die Konsum-Rabattmärkli aus der Taufe. Sie sollten landauf, landab während zwei Jahrzehnten leidenschaftlich gesammelt werden. **1974 schaffte Coop die Rückvergütungen in Form von Rabattmarken ab und führte Nettopreise ein.** Ein Tiefschlag für die Sammlergemeinde, aber keineswegs das Aus für die Rabattmarke. So gibt es bei rund 1500 Pro Bon-Detaillisten nach wie vor Rabattmarken und Sammelhefte wie anno dazumal. Auch der übrige Handel mag keinesfalls auf deren kundenbindende Wirkung verzichten, allerdings oft in modifizierter Aufmachung. Etwa in Form von Gold-, Cumulus-,



Bedienungstheke mit ersten Zeichen der einsetzenden Selbstbedienung. Typisch auch für jene Zeiten: Es steht eine Kundin und nicht ein Mann vor dem Ladentisch. Anders herum wäre es damals kaum denkbar gewesen...

Super- und anderen Punkten, mit Treuekarten und ähnlichen Anreizen für weitere Einkäufe im gleichen Geschäft.

1967 bewies Dennerchef Karl Schveri, dass mit der bescheiden wirkenden Rabattmarke die ganze Schweizer Detailhandelslandschaft umgepflügt werden kann. Seine IGA (ab 1969 Denner) brachte mit **Doppelrabatten** (an Aktionstagen 16 statt 8%) die **Preisbindung der zweiten Hand** zu Fall und lancierte damit das **Discount-System**. Auch Liefersperren für Markenartikel konnten dessen Vormarsch nicht verhindern. Noch im gleichen Jahr eröffnete Denner den ersten Discount-Laden. Wenige Monate später folgte Coop mit seinem ersten Discount-Läden. Sechs Jahre später öffnete in Mendrisio die 100. Dennerfiliale.

Der Fall der «Bedienungsmauern»

In den 1960er Jahren bröckelte die Front der Bedienungstheken immer mehr. Da mochten sich viele Händler noch so dagegen stemmen, die Kunden hatten sich für eine weit aktivere Rolle im Laden entschieden, an die sie sich bei den Grossverteilern längst gewöhnt hatten. Die Umstellung auf Selbstbedienung war aber nicht bloss eine Frage der eigenen Einstellung. Den Rationalisierungschancen standen ein deutlich grösserer Flächenbedarf und sehr hohe, für viele Läden unerschwingliche Umstellungskosten gegenüber.

Die anfangs von vielen belächelte Selbstbedienung verstärkte die damals einsetzenden Konzentrationstendenzen im Handel. Die Strukturen der Schweizer Detailhandelslandschaft veränderten sich noch einmal massiv. Viele Kleinläden mussten schliessen.

²Interessante Zusatzinformationen zur Geschichte von Coop und Migros: www.coop.ch und www.migros.ch (Geschichte)

³www.detaillisten.ch: Fakten/Bilder zur Entwicklung des Detailhandels und der Konsum- und Rabattvereine. Lohnenswerter Mausclick!



Modernes Lebensmittelgeschäft in einem städtischen Vorort der Nachkriegszeit: Auswahl und Anordnung erleichterten der Kundschaft das Einkaufen. Fotos: 100 Jahre Schweizer Detaillistenverband 1909–2009

Der Fall der «Bedienungsmauern» beschleunigte den Wandel vom Verkäufer- zum Käufermarkt massiv. Vor den sechziger Jahren brauchten sich weder Handel noch Produzenten gross um die Wünsche der Konsumenten zu kümmern. Verkauft wurde, was die Produzenten lieferten. Der grosse Nachholbedarf schluckte, was auf den Markt gelangte. Erst als es Mitte der sechziger Jahre zu ersten Sättigungen, Überangeboten und stagnierenden Verkäufen kam, drängte sich eine **Orientierung am Kunden** auf. Jetzt galt es, mit neuen Produkten zu überraschen und mit guten Argumenten zu überzeugen. Dieses Umdenken überforderte viele Händler. Andere erkannten die Zeichen der Zeit und nutzten die Bereitschaft einer immer grösser werdenden Kundschaft für neue Produkte, Leistungen und Entdeckungen.

Wissen als Erfolgsfaktor

Von vielen unbemerkt, hatte sich seit den 1930er Jahren eine **weitere Wettbewerbschere** immer weiter aufgetan. Vorab die grösseren Händler begannen die wichtiger gewordene **professionelle Aus- und Weiterbildung** einzuführen und in den folgenden Jahrzehnten kontinuierlich zu perfektionieren. Ein Wettbewerbsvorteil, den der kleingewerbliche Handel erst sehr viel später und – bis in heutige Zeiten – längst nicht flächendeckend zu erkennen und zu nutzen begann. «Leider ist die Einsicht in die Notwendigkeit der Weiterbildung in kleinen und mittleren Unternehmen nicht so stark ausgeprägt. Sie investieren zu wenig in die Zukunft und konzentrieren sich zu sehr auf die Gegenwart», mahnte schon 2002 der heute pensionierte SIU-Direktor Beat Aellig. **«Die Entwicklung ist heute derart**

rasant, dass nur jene weiterkommen werden, die sich permanent weiterbilden.»

Was wie ein Vermächtnis tönen mag, hat tiefe Wurzeln. 1967, ein Jahr nach dessen Start, übernahm Bildungsprofi Aellig die Leitung des auf Initiative des Schweizerischen Gewerbeverbands (SGV) gegründeten SIU. Mit der Lancierung eines eigenen, auf die Bedürfnisse der gewerblichen KMU ausgerichteten Aus- und Weiterbildungsinstituts bewies der SGV Weitsicht und Mut. Viele gewerbliche Verbände und Organisationen waren zu jener Zeit stark mit sich selbst beschäftigt. Auf den Traktandenlisten standen immer wieder neue Ziele und organisatorische Ausrichtungen. Partikularinteressen und statische Berufsbilder prägten viel zu oft die Anliegen und Traktandenlisten der Leitungsgremien und Vorstände. Von Aus- und Weiterbildung war bestenfalls am Rand die Rede. Der damit verbundene strategisch bedeutende Mitgliedernutzen blieb aussen vor.

Mit der Gründung des SIU schloss der SGV eine wichtige Lücke im Dienstleistungsangebot des Verbands. Er öffnete den kleineren, bildungswilligen Betrieben eine professionelle und vor allem auch finanziell tragbare Weiterbildung und damit die Chance, dem laufend grösser gewordenen Wissensvorsprung der Grossbetriebe entgegen zu treten. An der grundlegenden Wichtigkeit dieser Verbandsanliegen hat sich bis heute nichts geändert:

Aktuelles, praxisnahes Wissen ist die Basis der praktischen Intelligenz im

Betrieb. Speziell in Zeiten rasanter Veränderungen ist die «Ressource Wissen» längst zu einem der wichtigsten betrieblichen Erfolgsfaktoren geworden. Rückwärts gerichtete Berufsauffassungen führen zu Lösungen aktueller Probleme mit meist untauglichen Ansätzen aus der Vergangenheit. Oder wie es bereits 1996 im Volg-Geschäftsbericht zu lesen war: **«Niemand wird wohl ernsthaft daran glauben, dass vergangene Rahmenbedingungen und Wirtschaftsordnungen zurückkehren werden. Nichts wird so sein, wie es einmal gewesen ist. Der schweizerische Detailhandel steht mitten in dieser turbulenten Entwicklung.»** ■



Thomas Tobler ist seit 1991 selbständiger Detailhandelsberater, Referent und Publizist in Bremgarten bei Bern. Er arbeitet für Detaillisten und Organisationen im In- und Ausland und seit vielen Jahren auch für das SIU im Detailhandel.

www.tobler-tobler.ch

Peter Flesch

Leiter Verkaufsgruppe
Migros Ostschweiz

W

echselwirkungen und vernetztes Denken sind im Führungsalltag von Peter Flesch wichtig. Eindimensionales Kästchendenken ist nicht sein Ding. «Dazu sind die Ansprüche der drei hauptsächlichsten Bezugsgruppen im Detailhandel – Kunden, Mitarbeitende und Unternehmen – zu vielfältig. Gute Lösungen und Entscheidungen finden wir nur, wenn wir uns immer wieder überlegen, was eine Problemstellung für die jeweilige Anspruchsgruppe bedeutet und welche Auswirkungen ein Entscheid nach sich zieht.»

Dieses vernetzte, grössere Zusammenhänge erfassende Denken erfordere neben Fachkompetenzen eine gute Sozialkompetenz, ist Flesch überzeugt und gewichtet die immer wichtiger gewordenen sozialen Kompetenzen eher höher ein. «Betriebswirtschaftliche Aspekte sind weitgehend Handwerk und das lässt sich bekanntlich erlernen», sagt der Migros-Kadermann. Dass es dazu persönliches Engagement, Zielstrebigkeit und Durchhaltewillen braucht, lässt er bescheiden beiseite. Diese Aspekte lassen sich in seiner 33-jährigen Migros-Karriere aber deutlich ablesen: Lehre als Detailhandelsassistent, Filialleiter-Stellvertreter, Filialleiter, Geschäftsführer-Stellvertreter und Geschäftsführer Migros City Zürich. Regelmässige Weiterbildungen sorgten für den theoretischen Unterbau: Migros-Förderprogramm, HFP, Marketingleiter, Management-Lehrgänge an der Uni St. Gallen und an der Controller-Akademie München. Heute leitet Flesch die Verkaufsgruppe des nördlichen Teils der Migros Ostschweiz und trägt die Verantwortung für 16 Verkaufsstellen mit rund 500 Mitarbeitenden. «Eine tolle Truppe!»



«Die bereits vorhandene Führungserfahrung macht junge Handelskader für alle Branchen attraktiv. Kluge Mitarbeiterbindung wird noch wichtiger!»

Entsprechend vielfältig sind seine Funktionen und Herausforderungen. «Meine Arbeit ist un- gemein spannend, abwechslungsreich und stellt mich immer wieder vor neue, andersartige Aufgaben, wie momentan unser Kundenbindungs- programm und die Expansionspläne.» Trotzdem findet Flesch Zeit, sein grosses Wissen mit anderen zu teilen. Intern bei der Migros und am SIU als Referent für Personalwesen. Er habe von seiner eigenen Weiterbildung enorm profitiert und wolle nun auch anderen helfen, sich für neue Aufgaben und Karrieresprünge fit zu machen. «Ich sage immer wieder: Die Menschen, denen wir bei ihrer persönlichen Weiterentwicklung helfen, indem wir sie weiterbilden und für Neues begeistern, sind jene, die unsere Aufgaben im Unternehmen weiterführen werden. Sie werden für Konstanz und Kontinuität sorgen und das weiterbringen, was wir selber vorwärts gebracht haben.» Da ist sie wieder, die für Peter Flesch wichtige Wechselwirkung! ■

Sandra Juchli

Product Managerin
Gebro Pharma AG, Liestal

W

ir selbst müssen die Veränderung sein, die wir in der Welt sehen wollen, soll schon Mahatma Gandhi gemahnt haben. Sandra Juchli gehört nicht zu jenen, die einfach abwarten, ob sich ihr Umfeld von selber in Richtung ihrer Vorstellungen verändert. «Um Veränderungen zu bewirken, braucht es zuerst den festen eigenen Willen, aber auch Zielstrebigkeit, Hartnäckigkeit und Leidenschaft.» Oft gelinge ein Kurswechsel nicht auf Anhieb. «Dann braucht es Überzeugungs- kraft und solide Argumente, die aufzeigen, was bewegt werden kann und was es bringt.» Das allerdings könne nur klappen, wenn das dafür nötige Wissen einflüsse, fügt sie an.

Dass Sandra Juchli dieses «Am-Ball-bleiben» verinnerlicht hat, zeigt ein Blick auf ihre Karriere. Nach der Lehre als Pharma-Assistentin hatt sie sich am SIU auf die 2006 im Spitzenrang abge- schlossene Prüfung als Pharma-Betriebsassistentin vorbereitet. «Für mich war klar, dass ich den damit aufgebauten Schwung in Richtung Detail- handelsökonomin nutzen wollte.» 2008 stand sie wiederum ganz oben auf der Abschluss-Rangliste. Diese Weiterbildungserfolge blieben nicht unbemerkt. Die schweizweit tätige Apotheken- gruppierung TopPharm bot Sandra Juchli eine spannende neue Herausforderung in der Marketingabteilung an. Seit rund einem Jahr arbeitet die Pharma-Expertin als Product Managerin bei der Schweizer Vertriebsgesellschaft der österreichischen Gebro Pharma in Liestal. Zu ihren heutigen Aufgaben zählen alle produkt- und marketingspezifischen Aktivitäten wie etwa die Ausgestaltung und Implementierung der Werbemittel, PR-Texte und Mitarbeiter-



Eigeninitiative, Zielstrebigkeit und Leidenschaft für seinen Beruf, sind für Sandra Juchli zentrale Karriere treiber.

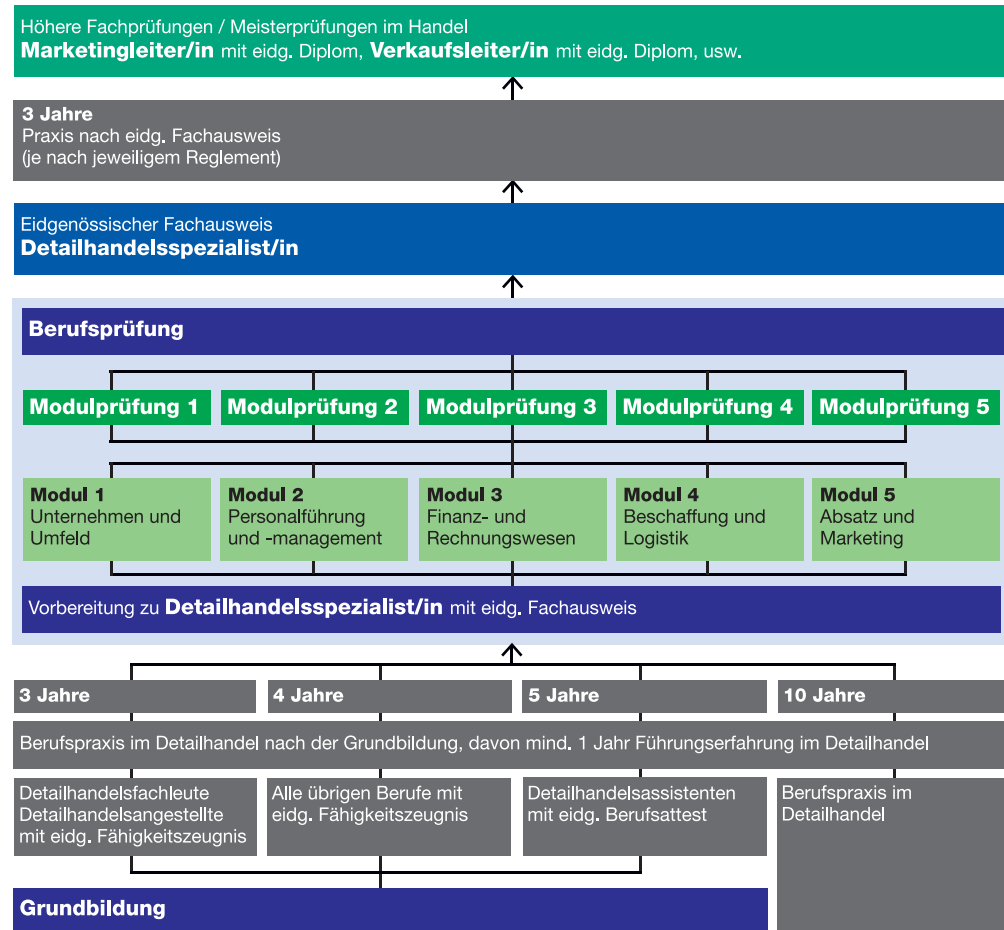
schulung. «Ich habe immer mit Leidenschaft in der Apotheke gearbeitet und mit meinem in der Weiterbildung erworbenen Wissen viel bewegen können. Meine dort gewonnenen Erfahrungen sind bei meiner heutigen Tätigkeit enorm wichtig. Ich kenne die Frontarbeit von Grund auf, kann mich sehr gut in die nicht einfachen Heraus- forderungen an eine Apotheke versetzen und das Aussendienstteam unterstützen.»

«Die ganzen Weiterbildungen am SIU haben mich persönlich und beruflich stark gefördert und mir obendrein sehr viel Spass gemacht», blickt die sympathische Fachfrau auf ihre Weiterbildungsjahre zurück. Ohne dieses neue Wissen wäre ihre bisherige Karriere mit Sicher- heit anders und wohl um einiges weniger erfolgreich verlaufen, ist sie überzeugt. «Und wenn dann zum Wissen hin und wieder ein Quäntchen Glück oder Zufall dazukommt, wird eben vieles möglich», lacht Sandra Juchli. ■

Weiterbildung als strategischer Wettbewerbsvorteil

In der heutigen Wissensgesellschaft ist selbst die aktuellste Bildung immer nur ein Zwischenstand. Wissen und Fertigkeiten veralten rasch und verlieren ohne Weiterentwicklung an Wert. Bildung ist längst kein stabiler Wert mehr.

Die permanente Weiterentwicklung beruflicher Kompetenzen und Fähigkeiten wird für Unternehmen wie für deren Mitarbeitende immer wichtiger. Schliesslich geht es um die Sicherung der Marktfähigkeit für die einen und um die



© SIU im Detailhandel

Beschäftigungsfähigkeit der anderen. Stillstand heisst auch in der Weiterbildung Rückschritt und Schwächung der eigenen Position. Fehlende Investitionen in aktuelles Fachwissen reduzieren nicht nur das Betriebsvermögen und die Wettbewerbsfähigkeit; sie verbessern gleichzeitig die Position des besser ausgebildeten Konkurrenten.

Gut geplante Weiterbildung

Am Anfang jeder sinnvollen Weiterbildung steht die vernünftige Planung. Nur wenn die richtigen Leute die ihnen und dem Unternehmen angemessene Weiterbildung erhalten, wird die Lernbereitschaft gefördert und ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis erreicht. Dazu ist grundsätzlich abzuklären, welche Stellen im Unternehmen mit welcher Weiterbildung gefördert werden sollen. Nachdem die internen Weiterbildungsziele und -bedürfnisse definiert sind, wird geprüft, was intern und was sinnvoller Weise durch externe Fachleute geschult werden soll. Daran schliessen sich die Budgetierung der Schulungskosten und die Planung der organisatorischen Massnahmen (Abwesenheiten, Stellvertretungen usw.) an.

Individuelle Weiterbildungswege

Die **Höheren Fachprüfungen (HFP)** sind die höchste nichtakademischen Ausbildungen im Handel (z. B. Verkaufsleiter/in, Detailhandelsmanager/in u. a.). Wichtige Voraussetzungen für diese anspruchsvollen Bildungswege sind eine langjährige Erfahrung in führender Position, Lernbereitschaft und Selbstdisziplin aber auch Denkvermögen und die Fähigkeit, erworbenes Wissen praktisch umzusetzen. Das gewonnene Managementwissen öffnet die Türen in



Weiterbildung auf dem Prüfstand: Umsichtige Abklärungen und eine sorgfältige Planung sorgen dafür, dass die richtigen Leute die ihnen und dem Unternehmen angemessene Weiterbildung erhalten.

höhere und höchste Führungspositionen. Für Detailhandelsangestellte und Verkäufer/innen öffnet sich der Weg zum Detailhandelsmanager grundsätzlich über die **eidg. Berufsprüfung als Detailhandelspezialisten/in** oder eine andere Berufsprüfung. Die Ausbildung richtet sich an Führungsleute des Detailhandels, die anspruchsvollere berufliche Aufgaben übernehmen und sich dazu ein branchenneutrales, fundiertes und praxisbezogenes Wissen aneignen wollen. (Siehe Seiten 14–21.)

Es werden auch branchenspezifische eidg. Berufsprüfungen im Detailhandel wie **Pharma-Betriebsassistentin** oder **Textildetailhandelspezialist/in** angeboten. Wer den Detailhandel von der Pike auf verstehen will, kann **nachträglich das eidg. Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsfachfrau/fachmann** oder **Detailhandelsassistent/in** erwerben. (Siehe Seiten 36–37.) ■

Weitere Infos zur Weiterbildungsplanung:
www.siu.ch/weiterbildungsplanung

Die modulare Weiterbildung in SIU-Qualität

Erfahrung zählt: Kein anderes Schweizer Weiterbildungsinstitut hat bisher mehr Berufsleute erfolgreich auf die eidg. Berufsprüfung «Detailhandelsspezialist/in» vorbereitet als das SIU. Dieses Know-how steht auch in der modularen Form des Erfolgsmodells in der Schweizer Detailhandelsweiterbildung zur Verfügung. Praxisorientiert, tagesaktuell, in zertifizierter Qualität.

Das während vielen Jahren äusserst erfolgreiche Weiterbildungskonzept «Detailhandelsspezialist/in mit eidg. Fachausweis» wurde auf nationaler Ebene umfangreichen Kompetenzanalysen unterzogen und auf die neuen Anforderungen an die Kaderleute im Detailhandel ausgerichtet. Mit dieser Reform soll die hohe Akzeptanz der Detailhandelsspezialistinnen und -spezialisten im Schweizer Detailhandel und der hohe, international anerkannte Stellenwert der eidgenössischen Fachausweise und Diplome auch in Zukunft sichergestellt bleiben.

Was übergeordnet nötig und richtig ist, wirkt sich auch auf der individuellen Ebene positiv aus. Nur dynamisch ausgerichtetes Wissen kann auch in Zukunft dazu beitragen, berufliche Positionen zu sichern und die solide Grundlage für berufliche Veränderungen schaffen. Das SIU ist dafür bereit. Sie auch?

Aufstiegschancen

Der/die Detailhandelsspezialist/in ist in der Lage, eine grosse Abteilung zu leiten, Filialleiter/in zu werden oder selbständig einen Laden zu führen.

Berufsbild

Detailhandelsspezialisten/Detailhandelsspezialistinnen sind Detailhandels-Generalisten mit breiten, vernetzten, handlungspraktischen Fach- und Führungskompetenzen. Sie übernehmen Verantwortung und Führungsaufgaben in Detailhandelsbetrieben, Handelsabteilungen von Grossbetrieben und in kleineren und mittleren Detailhandelsfilialen.

Titel

Die Fachausweisinhaberinnen und -inhaber sind berechtigt, den geschützten Titel «Detailhandelsspezialist/in mit eidgenössischem Fachausweis» zu führen.

Ausbildungsnutzen

Detailhandelsspezialisten/Detailhandelsspezialistinnen gehen anspruchsvolle Praxissituationen aus einer betriebswirtschaftlich abgestützten Prozessoptik an und kommunizieren gewandt mit den relevanten internen und externen Anspruchsgruppen. Ihr Kerngeschäft ist der Verkauf und alles was diesen Prozess begünstigt und unterstützt. Sie führen Projekte und Mitarbeitende, koordinieren, unterstützen und motivieren die am Verkaufsgeschäft Beteiligten zur Erreichung der Unternehmensziele.

Die durch ihre Grundausbildung und Berufserfahrung stark arbeitsmarkt-, handlungs- und umsetzungsorientierten Detailhandelsspezialisten/Detailhandelsspezialistinnen können anschliessend an ihre generalistische Ausbildung und die Berufsprüfung in weiterführenden Lehrgängen (z.B. Detailhandelsmanager, Verkaufsleiter/in usw.) ihre Kenntnisse vertiefen oder sich in einem Bereich spezialisieren.

Detaillierte Angaben zur Berufsprüfung sind unter www.bds-fcs.ch verfügbar.

Berufliche Handlungskompetenzen

Die fünf Module entsprechen den Handlungsfeldern der Detailhandelsspezialistin/des Detailhandelsspezialisten.

Modul 1:

Unternehmen und Umfeld

Der Detailhandelsspezialist/Die Detailhandelsspezialistin beachtet bei der Ausübung seiner/ihrer Funktion den Veränderungs- und Innovationsdruck des Detailhandels. Dieser zeichnet sich durch intensive Konkurrenzbeziehungen, technologische Entwicklungen, zunehmende Unternehmenskonzentration, Entwicklungen im Multimedia-Bereich, neue gesetzliche Rahmenbedingungen und Wandel im Freizeit- und Konsumentenverhalten aus. Auch die veränderten Werte und Erwartungen der Mitarbeiter/innen fordern die Handelsunternehmen und ihre Detailhandelsspezialist/innen.



Die SIU-Weiterbildung bringt Wissen, das weiterhilft. Praxisnah, topaktuell, in zertifizierter Top-Qualität.

Modul 2:

Personalführung und -management

Der Detailhandelsspezialist/Die Detailhandelsspezialistin ist um eine wirkungsvolle Umsetzung einer modernen Personalführung im Spannungsfeld von wirtschaftlichen und sozialen Zielen besorgt.

Modul 3:

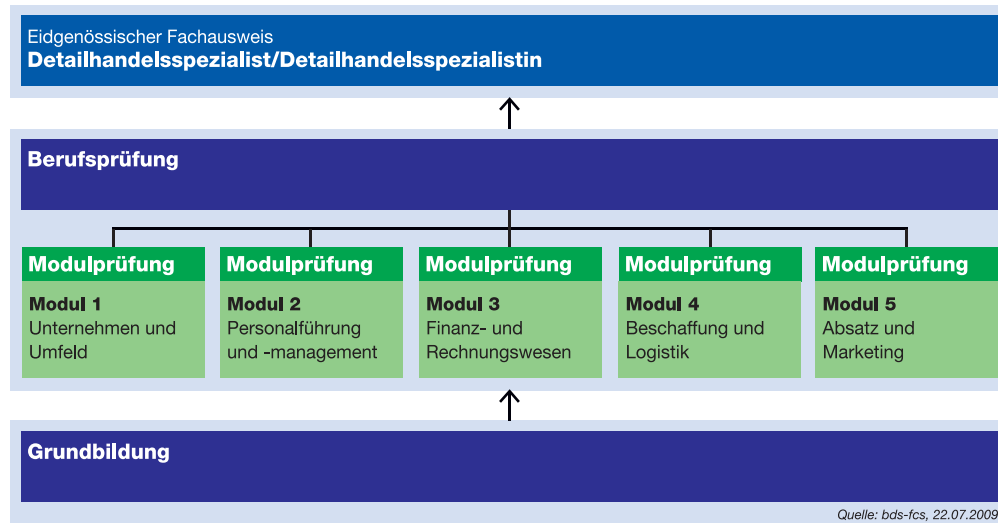
Finanz- und Rechnungswesen

Der Detailhandelsspezialist/Die Detailhandelsspezialistin versteht es, die Instrumente des Rechnungs- und Finanzwesens für die eigene Arbeit zielführend zu nutzen. Er/Sie überwacht für den eigenen Wirkungskreis Budgets und arbeitet dabei mit Kennzahlen. Regelmässige Überprüfungen der verantworteten Aktivitäten auf ihre Wirtschaftlichkeit hin und finanzielle Berichterstattungen gehören ebenfalls zu seinem/ihrer Tätigkeitsrepertoire.

Falls Sie über keine Grundkenntnisse auf diesen Gebieten verfügen oder Ihre Kenntnisse etwas auffrischen möchten empfehlen wir Ihnen den Kurs Finanzbuchhaltung 1 unter www.klubschule.ch/business.

Modulsystemübersicht

So sieht der Weg zum Fachausweis aus:



Detaillierte Informationen finden Sie unter www.bds-fcs.ch

Modul 4: Beschaffung und Logistik

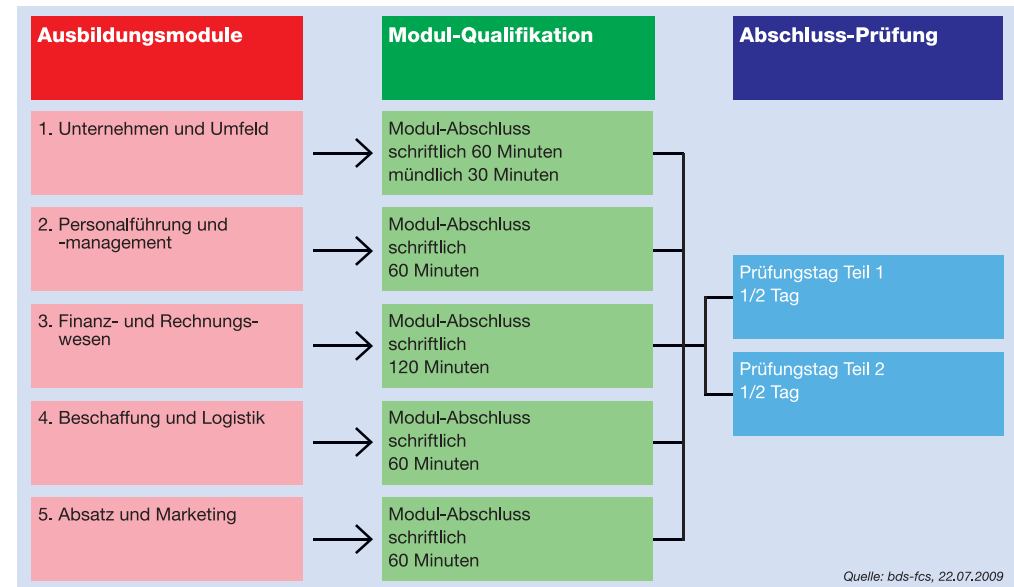
Der Detailhandelsspezialist/Die Detailhandelsspezialistin kennt die betriebswirtschaftliche Bedeutung von Beschaffung und Logistik. Er/Sie durchschaut die Eigenheiten der verschiedenen Beschaffungsmärkte und nützt diese in den verschiedenen Branchen. Er/Sie beachtet die Zusammenhänge zwischen Beschaffung und Absatz und weiss, wie diese sich auf Kosten, Preise, Sortiment und Warenverfügbarkeit auswirken. Er/Sie analysiert die Prozesse und Abläufe der Verkaufsstellen-Logistik und optimiert diese unter Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen und Sicherheitsvorschriften.

Modul 5: Absatz und Marketing

Der Detailhandelsspezialist/Die Detailhandelsspezialistin erkennt die betriebswirtschaftliche Bedeutung des Marketings im Detailhandel. Er/Sie wendet die Instrumente des Marketing-Mix unter Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen erfolgreich an. Er/Sie weiss, welche Leistungen das Kaufverhalten der Kundinnen und Kunden beeinflussen und leitet daraus Massnahmen und kundenorientiertes Handeln ab.

Allgemeine Rahmenbedingungen

Das Prüfungssystem für den/die Detailhandelsspezialist/in setzt sich aus fünf Modulqualifikationen und einer Abschlussprüfung zusammen.



Detaillierte Informationen finden Sie unter www.bds-fcs.ch

Prüfungs-Workshop

CHF 700.- (CHF 500.-)

Schriftlicher und mündlicher Intensiv-Prüfungsworkshop. Es handelt sich um zusätzliche, separate Kurstage.

Die Teilnahme am Workshop ist fakultativ und bedarf einer separaten Anmeldung.

Durchführung kurz vor eidg. Abschlussprüfung!

Variante 1 «Kompakt»

■ 5 Ausbildungsmodule

in vorgegebener Reihenfolge inkl. begleiteter Fallarbeit, zwei Zwischenprüfungen und Online-Tests.

■ 5 Modulprüfungen

■ und Prüfungsworkshop (fakultativ)

Vorbereitung auf die eidg. Abschlussprüfungen.

Lektionen

5 Module: **360 Lektionen/Ca. 12 Monate**

Prüfungsworkshop (fakultativ): 40 Lektionen

Kosten

Die Kurskosten betragen CHF 9800.– (CHF 6400.– mit Kantonsbeiträgen*) inkl. aller Lehrmittel, Kursmaterial, Online-Tests, begleiteter Fallarbeit, 5 Modulprüfungen und zwei Zwischenprüfungen.

Zusätzlich Prüfungsworkshop (fakultativ) CHF 700.– (CHF 500.–).

Zahlung: vor Kursbeginn.

**Kurskosten mit Kantonsbeiträgen gelten nur, wenn Sie uns eine aktuelle Wohnsitzbescheinigung, das Personalienblatt (erhalten Sie bei der Anmeldung zugestellt) sowie die Deklaration, dass Sie den eidgenössisch anerkannten Abschluss anstreben, zustellen. (Andernfalls müssen wir Ihnen die Vollkosten verrechnen, da die Kantonsbeiträge wegfallen).*

Variante 2 «Einzelne Module mit Modulprüfungen»

Modul 1: Unternehmen und Umfeld

Total: 88 Lektionen

Kosten: CHF 2200.– (CHF 1480.– mit Kantonsbeiträgen*) Zahlung: vor Kursbeginn inkl. aller Lehrmittel, Kursmaterial, Online-Tests, zwei Zwischenprüfungen, begleiteter Projektarbeit und Modulprüfung

Modul 2: Personalführung und -management

Total: 60 Lektionen

Kosten: CHF 1900.– (CHF 1280.– mit Kantonsbeiträgen*) Zahlung: vor Kursbeginn inkl. aller Lehrmittel, Kursmaterial, Online-Tests, zwei Zwischenprüfungen und Modulprüfung

Modul 3: Finanz- und Rechnungswesen

Total: 68 Lektionen

Kosten: CHF 2100.– (CHF 1380.– mit Kantonsbeiträgen*) Zahlung: vor Kursbeginn inkl. aller Lehrmittel, Kursmaterial, Online-Tests, zwei Zwischenprüfungen und Modulprüfung

Modul 4: Beschaffung und Logistik

Total: 56 Lektionen

Kosten: CHF 1900.– (CHF 1280.– mit Kantonsbeiträgen*) Zahlung: vor Kursbeginn inkl. aller Lehrmittel, Kursmaterial, Online-Tests, zwei Zwischenprüfungen und Modulprüfung

Modul 5: Absatz und Marketing

Total: 72 Lektionen

Kosten: CHF 2100.– (CHF 1380.– mit Kantonsbeiträgen*) Zahlung: vor Kursbeginn inkl. aller Lehrmittel, Kursmaterial, Online-Tests, zwei Zwischenprüfungen und Modulprüfung

**Kurskosten mit Kantonsbeiträgen gelten nur, wenn Sie uns eine aktuelle Wohnsitzbescheinigung, das Personalienblatt (erhalten Sie bei der Anmeldung zugestellt) sowie die Deklaration, dass Sie den eidgenössisch anerkannten Abschluss anstreben, zustellen. (Andernfalls müssen wir Ihnen die Vollkosten verrechnen, da die Kantonsbeiträge wegfallen). Beiträge werden erst geleistet, wenn die Teilnehmer 3 von 5 Modulen erfolgreich abgeschlossen haben und die Absicht besteht, die eidg. Berufsprüfung abzulegen.*

«Kompakt»

Termine Winter 2012

■ Zürich

Montag, Beginn 09.01.2012
Kurs 2012-10-51, 13.15–20.30 Uhr

■ Zürich

Dienstag, Beginn 10.01.2012
Kurs 2012-10-60, 08.30–16.30 Uhr

■ Zürich

Mittwoch, Beginn 11.01.2012
Kurs 2012-10-74, 08.30–16.30 Uhr

■ Zürich

Donnerstag, Beginn 12.01.2012
Kurs 2012-10-66, 08.30–16.30 Uhr

■ Bern

Montag, Beginn 09.01.2012
Kurs 2012-11-51, 08.30–16.30 Uhr

■ Bern

Dienstag, Beginn 10.01.2012
Kurs 2012-11-60, 08.30–16.30 Uhr

■ Aarau

Montag, Beginn 09.01.2012
Kurs 2012-11-86, 13.15–20.30 Uhr

■ Basel

Dienstag, Beginn 17.01.2012
Kurs 2012-11-90, 08.30–16.30 Uhr

■ Chur

Montag, Beginn 16.01.2012
Kurs 2012-10-86, 09.00–17.00 Uhr

■ Luzern

Donnerstag, Beginn 12.01.2012
Kurs 2012-11-78, 08.30–16.30 Uhr

■ Luzern

Montag, Beginn 16.01.2012
Kurs 2012-11-74, 08.30–16.30 Uhr

■ St. Gallen

Montag, Beginn 16.01.2012
Kurs 2012-10-82, 13.15–20.30 Uhr

■ St. Gallen

Mittwoch, Beginn 11.01.2012
Kurs 2012-10-90, 08.30–16.30 Uhr

■ Winterthur

Dienstag, Beginn 10.01.2012
Kurs 2012-10-78, 13.15–20.30 Uhr

Das SIU-Konzept ermöglicht es, einzelne Daten bei einem anderen Modul oder Kursort nachzuholen. (Nach Absprachen mit dem Kurssekretariat in Zürich oder Bern).

Die eidg. Prüfung wird voraussichtlich im Herbst 2013 stattfinden. Zulassung siehe Seite 24 oder unter www.bds-fcs.ch

Daten/Dauer

Die detaillierten Daten werden bei einer Modulanmeldung bekanntgegeben.

«Kompakt»

Termine Herbst 2012

■ Zürich

Montag, Beginn 17.09.2012
Kurs 2012-10-03, 13.15–20.30 Uhr

■ Zürich

Dienstag, Beginn 18.09.2012
Kurs 2012-10-12, 08.30–16.30 Uhr

■ Zürich

Mittwoch, Beginn 19.09.2012
Kurs 2012-10-18, 08.30–16.30 Uhr

■ Zürich

Donnerstag, Beginn 20.09.2012
Kurs 2012-10-22, 08.30–16.30 Uhr

■ Bern

Montag, Beginn 10.09.2012
Kurs 2012-11-03, 08.30–16.30 Uhr

■ Bern

Dienstag, Beginn 11.09.2012
Kurs 2012-11-12, 08.30–16.30 Uhr

■ Aarau

Montag, Beginn 10.09.2012
Kurs 2012-11-38, 13.15–20.30 Uhr

■ Basel

Dienstag, Beginn 25.09.2012
Kurs 2012-11-42, 08.30–16.30 Uhr

■ Chur

Montag, Beginn 24.09.2012
Kurs 2012-10-38, 09.00–17.00 Uhr

■ Luzern

Donnerstag, Beginn 13.09.2012
Kurs 2012-11-30, 08.30–16.30 Uhr

■ Luzern

Montag, Beginn 17.09.2012
Kurs 2012-11-26, 08.30–16.30 Uhr

■ St. Gallen

Montag, Beginn 24.09.2012
Kurs 2012-10-34, 13.15–20.30 Uhr

■ St. Gallen

Mittwoch, Beginn 12.09.2012
Kurs 2012-10-42, 08.30–16.30 Uhr

■ Winterthur

Dienstag, Beginn 18.09.2012
Kurs 2012-10-30, 13.15–20.30 Uhr

Das SIU-Konzept ermöglicht es, einzelne Daten bei einem anderen Modul oder Kursort nachzuholen. (Nach Absprachen mit dem Kurssekretariat in Zürich oder Bern).

Die eidg. Prüfung wird voraussichtlich im Herbst 2014 stattfinden. Zulassung siehe Seite 24 oder unter www.bds-fcs.ch

Daten/Dauer

Die detaillierten Daten werden bei einer Modulanmeldung bekanntgegeben.

Stundenpläne

Die Stundenpläne sind auf die Bedürfnisse des Detailhandels ausgerichtet und berücksichtigen die Feiertage sowie die Spitzenzeiten (Ostern, Weihnachten usw.).

Selbststudium

Nebst dem Besuch der Lektionen ist mit einem Zeitaufwand von vier bis sechs Stunden wöchentlich für Selbststudium zu rechnen (Übungen für den Praxistransfer und Onlinetests für die Kontrolle des persönlichen Theoriewissens).

Absichtserklärung

Die Wohnkantone unterstützen diese Weiterbildung mit Kantonsbeiträgen nur, wenn der eidgenössisch anerkannte Abschluss angestrebt wird. Dazu ist Ihre Unterschrift auf der Anmeldung notwendig.



Volle Konzentration auf den Unterricht. Darum bietet das SIU bereits vor der ersten Lektion professionelle Unterstützung. Bei der Auswahl des optimalen Kursmoduls und anderen wichtigen Abklärungen.

Anmeldung

Mit beiliegendem Anmeldeformular bis vier Wochen vor Kursbeginn.

Der Kurs wird mit mindestens 12 Teilnehmenden durchgeführt.

Vorzeitiger Austritt

Bei Austritt aus einem laufenden Kurs besteht kein Anspruch auf die Rückzahlung der Kosten, bzw. eines Teils davon.

Modulprüfungen/Kompetenznachweis

Für jedes unterrichtete Modul wird innerhalb von drei Monaten nach Abschluss des Kurses eine Prüfung durchgeführt.

Der erfolgreiche Abschluss eines Moduls ist während fünf Jahren als Zulassung zur eidg. Abschlussprüfung gültig.

Genauere Angaben über Prüfungsort und -zeiten werden spätestens nach der Anmeldung bekanntgegeben (Zürich, Bern oder St. Gallen, andere nach Bedarf!)

Prüfungen werden mit mindestens 12 Anmeldungen durchgeführt!

Modulprüfungen 2012

Weitere Daten nach Bedarf.

Modul 1

Mittwoch, 11.01.2012
Mittwoch, 14.03.2012

Modul 2

Freitag, 24.02.2012
Donnerstag, 22.03.2012

Modul 3

Donnerstag, 19.01.2012
Donnerstag, 08.03.2012
Freitag, 13.04.2012

Modul 4

Freitag, 10.02.2012
Donnerstag, 12.04.2012

Modul 5

Donnerstag, 26.01.2011
Freitag, 16.03.2012
Donnerstag, 12.04.2012

Auch Personen, die keinen entsprechenden Kurs besucht haben, können sich für die Modulprüfungen anmelden.

Kosten

Nur Modulprüfungen. (Für Personen, die keinen Kurs besucht haben)
CHF 400.– je Modul

Zahlung: vor Prüfung.

Prüfungsworkshop (fakultativ)

Total: 40 Lektionen

Kosten: CHF 700.– (CHF 500.–)

Zahlung: vor Kursbeginn inkl. aller Lehrmittel, Kursmaterial

Modulprüfungen 2013

Weitere Daten nach Bedarf.

Modul 1

Mittwoch, 23.01.2013
Mittwoch, 13.03.2013

Modul 2

Mittwoch, 30.01.2013
Donnerstag, 07.03.2013

Modul 3

Mittwoch, 06.02.2013
Donnerstag, 14.03.2013

Modul 4

Freitag, 01.02.2013
Donnerstag, 21.03.2013

Modul 5

Freitag, 15.02.2013
Donnerstag, 21.03.2013

Zulassung zur eidg. Abschlussprüfung

1. Zur Abschlussprüfung wird zugelassen, wer:
 - a) über das eidgenössische **Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsfachmann/Detailhandelsfachfrau** oder als **Detailhandelsangestellter/Detailhandelsangestellte** oder einen mindestens gleichwertigen Ausweis verfügt und nach bestandener Lehrabschlussprüfung mindestens drei Jahre Berufspraxis im Detailhandel vorweisen kann; oder
 - b) ein eidgenössisches Fähigkeitszeugnis oder einen mindestens **gleichwertigen Ausweis** besitzt und seit dessen Erwerb mindestens vier Jahre Berufspraxis im Detailhandel vorweisen kann; oder
 - c) über das **eidgenössische Berufsattest als Detailhandelsassistent/Detailhandelsassistentin** in verfügt und nach Abschluss der Grundbildung mindestens fünf Jahre Berufspraxis im Detailhandel vorweisen kann; oder
 - d) mindestens **zehn Jahre Berufspraxis im Detailhandel** vorweisen kann; und
 - e) mindestens **ein Jahr im Detailhandel in einer Führungsfunktion** tätig gewesen ist; und
 - f) über die **erforderlichen Modulabschlüsse**, bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen verfügt.
2. Vorbehalten bleibt die fristgerechte Überweisung der Prüfungsgebühr
3. und die vollständige sowie rechtzeitige Abgabe der Fallarbeit.
4. Folgende Modulabschlüsse müssen für die Zulassung zur Abschlussprüfung vorliegen:
 - Modul 1: Unternehmen und Umfeld
 - Modul 2: Personalführung und -management
 - Modul 3: Finanz- und Rechnungswesen
 - Modul 4: Beschaffung und Logistik
 - Modul 5: Absatz und Marketing

Detaillierte Informationen über Inhalt, Anforderungen und Beurteilungsdimensionen der einzelnen Module siehe unter www.bds-fcs.ch.

Abschlussprüfung

Die Abschlussprüfung wird jährlich durchgeführt, jeweils September/Oktober.

Prüfungsteile

Die Abschlussprüfung umfasst folgende modulübergreifenden Prüfungsteile und dauert:

Prüfungsteil	Art der Prüfung	Zeit	Gewichtung
1 Fallarbeit	schriftlich	8 Wo. (vorgängig erstellt)	1
	mit Präsentation und Fachgespräch	mündlich 30 Min.	
2 Assessment-Tag mit Beantwortung von Critical Incidents in Form eines Interviews	mündlich	10 Min.	1
	Planungsaufgabe plus Präsentation	mündlich mit Vorbereitung 45 Min.	
	Gruppendiskussion	mündlich mit Vorbereitung 75 Min.	
	Reflexion zur Gruppendiskussion	schriftlich 15 Min.	
Total		175 Min.	

Quelle: Prüfungsordnung vom 20.10.2009

«Es war ein tolles Jahr!»

Learning by doing: Wer wie Gerhard Haueter auf eine 18-jährige Geschäftsführer-Karriere zurückblicken kann, hat vieles erlebt und gelernt. Wir haben uns mit dem Branchenprofi über die Chancen und Anforderungen im Detailhandel unterhalten und dabei einiges über den Nutzen aus seinen vielfältigen Weiterbildungen erfahren.

Herrliches Spätsommerwetter in Biel. Wer kann, geniesst den Prachtstag draussen. Am nahen See, auf den Jurahöhen hinter der Stadt oder entspannt unter dem Sonnenschirm in einem der gemütlichen Bistros der Uhrenmetropole. Viele nutzen die sommerliche Gunst der Stunde, um noch dieses und jenes rund ums Haus zu erledigen. Davon zeugen die vielen Leute in der Coop Bau+Hobby-Filiale im bahnhofsnahen Einkaufszentrum. Die ersten Tulpenzwiebeln, Grillzangen, Farbkübel, Tapetenrollen und Farbkübel werden auf die Rollbänder der Kassen gehievt. Gerhard Haueter ist zufrieden. «Hinter jedem Einkauf steht ein erfüllter Kundenwunsch», sagt der sympathische Bau+Hobby-Geschäftsführer und begleitet uns zu einer Möbelgruppe mitten im Geschäft. Dort steht er uns Rede und Antwort zu seiner Tätigkeit und erklärt uns, wie ihm seine Weiterbildungen auf dem Karriereweg geholfen haben.

Herr Haueter, was macht eigentlich ein Geschäftsleiter von Coop Bau+Hobby?

Eine ganze Menge! Das beginnt bei der immer wichtiger gewordenen Logistik, zieht sich weiter über die Planung, Organisation und Durchführung von Themenevents und anderen Promotionen bis hin zur Personalrekrutierung und

Führung des 38-köpfigen Teams. Meine Aufgabe ist ausgesprochen vielfältig und interessant. Ich fühle mich sehr wohl dabei.

Wie stark hat Ihre solide Aus- und Weiterbildung dazu beigetragen?

Sie sprechen natürlich die Weiterbildung am SIU an. Ein tolles Jahr, das mir sehr viel gebracht hat! Ich konnte meine bisherigen beruflichen Erfahrungen verdichten, lernte eine Menge bezüglich Führung und Organisation dazu und wurde sattelfester bei der korrekten Interpretation von Kennzahlen. Mit dem zusätzlichen Wissen lernte ich Strukturen, Abläufe und Prozesse noch besser und zielorientierter kennen. Ganz wichtig war für mich, dass ich mein neues Wissen sofort einsetzen konnte.

Was führte Sie 2005 zur Weiterbildung zum Detailhandelsspezialisten?

Ich war damals Leiter der frequenz- und umsatzstarken Interdiscount-Filiale am Berner Waisenhausplatz. In dieser Funktion hatte ich enorm viel Führungswissen erlangen können und fühlte mich fit genug, mich coopintern als Geschäftsleiter der in Biel geplanten Coop Bau+Hobby-Filiale zu bewerben. Aufgrund der Grösse und Wichtigkeit dieser neuen Filiale wurde mir die Weiterbildung



«Mein Jahr am SIU und die ganze Unterstützung durch das Institut habe ich positiv erlebt. Speziell die Praxisnähe der sehr guten Referentinnen und Referenten hat mir gut gefallen. Die Lektionen waren spannend, aktuell und das vermittelte Wissen in der Praxis sofort umsetzbar.»

zum Detailhandelsspezialisten empfohlen und offeriert. Der erfolgreiche Abschluss war Grundbedingung für meine neue Funktion hier in Biel.

Dann sind Sie in Biel Geschäftsleiter der ersten Stunde?

Das ist tatsächlich so. Ich kenne hier buchstäblich jeden Nagel und jedes Gestell.

Wie haben Sie sich seit Ihrem Abschluss als Detailhandelsspezialist weitergebildet?

Unsere seither zur Welt gekommenen Zwillinge haben keine grossen Weiterbildungswürfe zugelassen. Ich habe einige internen Coop-Weiterbildungsmodule

absolviert, am SIU den Berufsbildnerkurs besucht, mich zum Sicherheitsbeauftragten ausbilden lassen und mir in einem SIU-Spezialkurs die nötigen Sachkenntnisse nach Chemikalienrecht geholt. Momentan überlege ich mir, in welche Richtung ich mich schwerpunktmässig weiterbilden will.

Wie gut lässt sich die interne und externe Weiterbildung kombinieren?

Es liegt auf der Hand, dass sich die internen Schulungen mit den im Coop-Format liegenden Schwerpunkten und Vertiefungen befassen. Meine Weiterbildung zum Detailhandelsspezialisten hatte dagegen den Gesamtmarkt im Fokus. Die daraus ent-



«Mein Jahr am SIU plus die ganze Unterstützung durch das Institut habe ich positiv erlebt. SIU-Unterstützung habe ich als sehr gut erlebt. Praxisnah mit sehr guten Referenten, aktuelle und spannende Themen und sofort in der Praxis umsetzbar.»

standene Mischung aus internen und externen Aspekten war äusserst interessant. Ich erhielt eine Menge Inputs aus anderen Branchen und Firmen. Dieser Erfahrungsaustausch unter Berufskolleginnen und -kollegen war sehr bereichernd und für alle Seiten nützlich. Oft tut es gut, zu sehen, dass auch andere mit gleichen und ähnlichen Situationen und Herausforderungen umgehen müssen.

Sind daraus Netzwerke entstanden, die Sie noch heute nutzen können?

Ich pflege immer noch regelmässige Kontakte mit anderen Kursteilnehmenden. Sogar ein Referent kommt ziemlich regelmässig bei mir vorbei.

Wie haben Sie das SIU als Weiterbildungsinstitut erlebt?

(schallendes Lachen) Der erste Tag war ein echter Schock! Ein lieber Arbeitskollege von mir konnte am ersten Kurstag nicht teilnehmen, und ich sass mit 12 Ordnern da, die ich nach Hause tragen musste. Was hatte ich mir da bloss eingebrockt! Im Ernst: Das SIU-Jahr hat mir wichtige Erkenntnisse gebracht...

...zum Beispiel?

Vorher war ich überzeugt, am Limit angelangt zu sein und mit dem besten Willen nicht mehr leisten zu können. Ich fühlte mich beruflich bereits überengagiert und sollte jetzt auch noch die Schulbank

drücken. Mit der Zeit ging es immer besser. Ich lernte, mich besser zu organisieren und plötzlich entstanden die nötigen Freiräume. Am Schluss war ich fast ein wenig traurig, dass es fertig war.

Verraten Sie uns Ihren Trick, wie Sie zu diesen Freiräumen gekommen sind?

Mit einer speziellen Lernmethode. Ich bereitete mich vor dem jeweiligen Kurstag auf die Themen vor. Diese selber geschaffenen Vorkenntnisse konnte ich dann am Kurstag besser integrieren oder ergänzen und die Tagesarbeit mit der letzten Lektion beenden. Der Lerneffekt wurde dadurch besser und ich konnte meine Lernzeiten viel besser in mein restliches Programm integrieren.

Wie würden Sie Ihr wichtigstes Führungsprinzip in einem Satz erklären?

Erfolgreich ist, wer mit seinem Team dann bereit ist, wenn Trends in der breiten Öffentlichkeit angekommen sind.

Hand aufs Herz, würden Sie heute jemandem anraten, ein eigenes Geschäft zu eröffnen?

Ganz sicher. Trotz Lädelerben sehen wir immer wieder, dass es auch neue, kleine und flinke Anbieter gibt, die den Markt sehr genau analysiert und echte Nischen entdeckt haben, in denen sie sich erfolgreich behaupten. Wichtig ist natürlich, dass es wirklich Nischen sind und etwas geboten wird, das es nicht an jeder Ecke gibt. Die Chancen dafür sind intakt.

Zweitletzte Frage: Wie verlief Ihre berufliche Karriere?

Nach meiner Lehre in einem privaten Eisenwaren- und Haushaltgeschäft wechselte ich zu einem meiner heutigen Konkurrenten im Do it yourself-Bereich. Dann erfolgte der Wechsel zu Radio TV Steiner, wo ich sehr rasch Geschäftsleiter geworden bin. Nach der Übernahme durch Interdiscount führte ich konzernintern verschiedene Filialen. Summa summarum bin ich seit 18 Jahren Geschäftsführer in der Coop-Gruppe.

Bleibt da noch Zeit für Hobbys?

Nicht üppig viel, aber genügend. Meine Familie liebt das Caravaning, speziell wenn die Reise in die Gegend um Venedig geht.

Sie lächeln, wenn Sie davon sprechen.

Der Süden mit seinen Farben scheint meine Familie wirklich zu inspirieren. Als wir das letzte Mal nach Hause kamen, beschlossen wir spontan, selber Farbe in unsere Umgebung zu bringen. Gut haben wir davon genügend im Geschäft. Jedenfalls streichen wir seit einiger Zeit Wände, Türen und Fensterläden und geniessen unser südliches Ambiente zu Hause. Ist doch eine feine Sache, wenn sich Beruf und Privat so gut ergänzen. ■

Kurz-Porträt

Der Branchenprimus Coop Bau+Hobby ist schweizweit mit 75 Verkaufsstellen und einer Gesamtverkaufsfläche von rund 29000 m² präsent. 2010 betrug der Umsatz CHF 742 Mio. Im gleichen Jahr beschäftigte das Unternehmen 1828 Mitarbeitende (inkl. Lernende), bzw. 1468 Vollzeitbeschäftigte.

Karriere im Textildetailhandel

Der Vorbereitungskurs auf die Berufsprüfung Textildetailhandelsspezialist/in

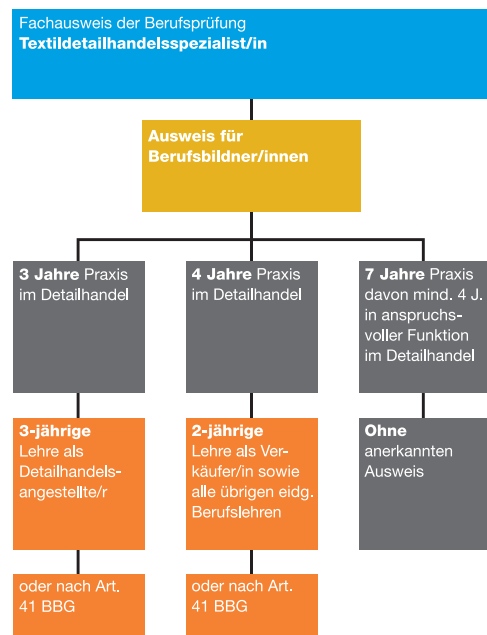
vermittelt ein fundiertes, aktuelles und kundenorientiertes Fachwissen.

Ausbildungsziel

Textildetailhandelsspezialistinnen und -spezialisten sind dank ihrer hohen Fachkompetenz befähigt, Führungsfunktionen in Fachgeschäften und Fachabteilungen von Warenhäusern, im Einkauf oder in anderen verantwortungsvollen Funktionen im Textildetailhandel zu übernehmen.

Titel

«Textildetailhandelsspezialist/in mit eidg. Fachausweis» sind geschützte Titel.



Titelinhaber/innen sind als erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen der Berufsprüfung beim Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) eingetragen.

Ausbildungsnutzen

Die Absolventin/der Absolvent ist befähigt,

- ein aktuelles, bedarfs- und branchengerechtes Sortiment zusammenzustellen, marktorientiert zu beschaffen, zu lagern und verkaufsaktiv zu präsentieren.
- Kennziffern aus dem Rechnungswesen aufzuarbeiten, damit deren Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit der Unternehmung erkennbar werden.
- Mitarbeitende leistungs- und persönlichkeitsorientiert zu führen und zu fördern und Lernende zielgerichtet auszubilden.
- die Grundsätze der Verkaufskommunikation anzuwenden und die Mitarbeitenden am Arbeitsplatz entsprechend auszubilden.
- die einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen zuverlässig aufzuzeigen.
- Trends und Strukturen im Textildetailhandel sowie wesentliche soziale, ökonomische und ökologische Einflüsse zu interpretieren.
- Bekleidungseigenschaften und deren Kundennutzen zu kennen sowie hinsichtlich Farben und Stil zu beraten.
- wesentliche Fachkenntnisse in den Bereichen, DOB, Haka und Wäsche sowie in den entsprechenden Dienstleistungen anzuwenden.

Persönlichkeits-Entwicklung

Als spezielle Dienstleistung offeriert das SIU allen Kursteilnehmenden einen ganzen Tag, an dem sie mit fachlicher Anleitung mehr über ihre eigenen Verhaltensweisen und persönlichen Stärken erfahren. Mit dem weltweit erfolgreichen **DISG®-Verhaltensprofil** lernen die Teilnehmenden ihren Arbeitsstil zu analysieren, persönliche Stärken zu erkennen und ihre Energien dort einzusetzen, wo sie am erfolgreichsten wirken.

Zwischenprüfungen und Tests

Der Lernerfolg wird mit korrigierten und benoteten Zwischenprüfungen und Tests regelmässig überprüft und persönlich besprochen. Die SIU-Zwischenprüfungen werden analog der eidgenössischen Prüfung durchgeführt. Vor den eidg. Prüfungen findet

ein Workshop zu allen Fächern statt, an dem der gesamte Stoff eines Faches in geraffter Form durchgearbeitet wird. Diese Leistung ist in den Kurskosten enthalten.

Vorausgesetzte Fachkenntnisse

Textilbranchenbezogene Fachkenntnisse auf der Stufe Lehrabschluss im Verkauf werden vorausgesetzt. Nötigenfalls können diese im Selbststudium mit den Lehrmitteln der überbetrieblichen Kurse erarbeitet oder in einem speziellen Modeberatungskurs beschafft werden. Entsprechende Kurs-Infos gibt es bei der Schweiz. Textil-, Bekleidungs- und Modefachschule STF, St. Gallen. Telefon 071 222 43 68).

Lektionen

Der Kurs dauert ein Jahr und umfasst 340 Lektionen.

Zulassungsbedingungen zur Prüfung

1. Zur Berufsprüfung wird gemäss Reglement zugelassen, wer

- a) das Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsangestellte/r, als Verkäufer/in oder einen gleichwertigen Ausweis besitzt und
- b) als Detailhandelsangestellte/r drei, als Inhaber/in eines anderen Ausweises vier Praxisjahre im Textildetailhandel nach der Lehre nachweisen kann und
- c) einen Kurs für Berufsbildner/innen absolviert hat.

2. Personen, die nicht über einen anerkannten Ausweis verfügen, können zur Prüfung zugelassen werden, wenn sie über mindestens sieben Jahre Berufspraxis, davon mindestens vier Jahre in einer anspruchsvollen Funktion im Textildetailhandel verfügen.

Ausbildungsprogramm

- Warenbeschaffungsmarkt
- Absatzmarkt
- Logistik und Sicherheit
- Finanz- und Rechnungswesen
- Personalwesen
- Recht
- Verkaufskommunikation
- Verkaufsbezogene Materialkunde
- Fachkunde Textil
- Fallstudie

Das Ausbildungsziel

«Die Teilnehmer/innen sind auf Grund ihrer Kenntnisse und Fähigkeiten in der Lage, die Stellung eines bzw. einer Vorgesetzten zu bekleiden und eine verantwortungsvolle Funktion im Textildetailhandel auszuüben.»

Termine

■ Zürich

Montag, Beginn 10.09.2012
Kurs 2012-30-58, 08.30–16.30 Uhr

■ Bern

Montag, Beginn 27.08.2012
Kurs 2012-31-58, 08.30–16.30 Uhr

■ Lausanne

Montag, Beginn 03.09.2012
Kurs 2012-32-58, 08.30–16.30 Uhr

■ Luzern

Montag, Beginn 03.09.2012
Kurs 2012-31-75, 08.30–16.30 Uhr

■ St. Gallen

Montag, Beginn 10.09.2012
Kurs 2012-30-84, 08.30–16.30 Uhr

Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 4900.–
(inkl. Lehrmittel, Kursmaterial, Tests,
zwei Zwischenprüfungen mit Bewertungen,
Prüfungsworkshop, Farben-Workshop,
SIU-Kursattest).

Zahlungskonditionen:

- a) vor Kursbeginn CHF 4900.–
- b) vor Kursbeginn CHF 2850.–
Kursmitte CHF 2250.–
- c) vor Kursbeginn CHF 1300.–
8 Monatsraten zu CHF 500.–

Siehe auch Geschäftsbedingungen (Seite 49)
sowie Termine für Informationsabende
(Seite 50).

Anmeldung

Anmeldeschluss ist 3 Wochen vor Kursbeginn. Bitte verwenden Sie die Anmeldekarte in der Mitte dieser Broschüre und legen Sie die Kopien des Lehrabschlusszeugnisses und der Arbeitsbestätigungen sowie eine Wohnsitzbestätigung der letzten zwei Jahre bei.

Kurs für Berufsbildner/innen

Dieser Kurs ist nicht Bestandteil des Vorbereitungskurses aber Voraussetzung, um zur Prüfung als Textildetailhandelsspezialist/in zugelassen zu werden.

Prüfung

Die Prüfungen finden im Oktober/November 2013 statt.

Prüfungsgebühr

Die Prüfungsgebühr von ca. CHF 1500.– (Änderungen vorbehalten) für die eidg. Berufsprüfung wird bei der Anmeldung direkt vom Sekretariat der Prüfungs-kommission erhoben. ■

Für weitere Infos:

www.textildetailhandelsspez.ch

Strategischer Erfolgsfaktor für Schweizer Apotheken

Sparmassnahmen im Gesundheitswesen und der anhaltend intensive Konkurrenzdruck im Apothekenmarkt zwingen alle Marktteilnehmer zu einer noch aktiveren Marktbearbeitung. Neben den pharmazeutischen Schlüsselkompetenzen gewinnt dadurch das betriebswirtschaftlich solid abgestützte Detailhandelswissen der Pharma-Betriebsassistentinnen und -assistenten weiter an strategischer Bedeutung.

Grosse werden grösser, so das Fazit der GfK-Studie «Detailhandel Schweiz 2011» zur Entwicklung des Apothekenmarkts. Nach langer Wachstumsphase stagniert die Anzahl der Apotheken, mit Ausnahme der Ketten und Märkte. Und erstmals seit Jahren sinken die Medikamentenverkäufe aufgrund der politisch induzierten Preisabschläge. Der Apotheken- und Drogerienmarkt wird sich darauf einrichten müssen, flexibel und marktkonform. Um im Gesundheitsmarkt erfolgreich zu bleiben, wird neben den pharmazeutischen Schlüsselkompetenzen das Praxiswissen Verkauf, Marketing und kundenorientierte Geschäftsführung noch bedeutender. In diesen Bereichen werden die PBA eine zunehmend wichtige Funktion übernehmen.

Titel

Der Titel «Pharma-Betriebsassistent/in mit eidgenössischem Fachausweis» ist geschützt. Die Titelinhaber/innen sind als erfolgreiche Absolventen und Absolventinnen der Berufsprüfung beim Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) registriert und haben Zugang zu höheren Fachprüfungen und Meisterprüfungen im Handel (z. B. Verkaufsleiter, Marketingleiter mit eidg. Diplom usw.).



Claudia Kasper ist Pharma-Betriebsassistentin in der Linden-Apotheke im aargauischen Schöftland. «Die Weiterbildung zur PBA war für mich ideal. Sie vermittelte vertiefende Einblicke in verschiedenste Gebiete meines Berufs. Speziell toll fand ich die Fächer Marketing und Buchhaltung.» Neben anderen Aufgaben in der Apotheke betreut Claudia Kasper die Preisgestaltung und die Krankenkassenabrechnung. «Zu erkennen, wie die Buchhaltung funktioniert und welche Zahlen für die Kalkulation wichtig sind, war für mich sehr wertvoll und spannend», bringt sie einen für sie wichtigen Weiterbildungsnutzen auf den Punkt. Sie habe auch in diversen anderen Bereichen profitieren können. «So habe ich gelernt, wie ich mich besser organisieren und ideal auf den Arbeitstag vorbereiten kann.» Der Vorbereitungskurs habe ihr sehr viel Spass gemacht. Er fördere den Weitblick und die Selbstsicherheit und motiviere, immer das Beste zu wollen. «Darüber hinaus ermöglichte mir diese Weiterbildung den wertvollen Austausch und Vergleich mit den Mitschülerinnen und bildet eine gute Grundlage für weitere gezielte Weiterbildungen.»

Ausbildungsziel

Pharma-Betriebsassistentinnen und Pharma-betriebsassistenten verfügen über praxiserprobtes Detailhandelswissen und sind in wichtigen Bereichen der marketingorientierten Führung einer Apotheke bewandert. Sie kennen und interpretieren betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, erledigen selbständig eine Vielzahl administrativer Aufgaben und können mit Problemen und Veränderungen im Unternehmen umgehen und diese positiv beeinflussen.

Zwischenprüfungen und Tests

Der Lernerfolg wird mit korrigierten und benoteten Zwischenprüfungen und Tests regelmässig überprüft und persönlich besprochen. Die Zwischenprüfungen werden nach einheitlichen, die spätere eidgenössische Prüfung exakt wiedergebenden Bedingungen durchgeführt. Vor den Prüfungen wird ein Workshop zu allen Fächern durchgeführt, in welchem die Lerninhalte in geraffter Form durchgearbeitet werden. Diese Leistungen sind in den Kurskosten enthalten.

Termine

Der Kurs dauert 1 Jahr und umfasst 340 Lektionen.

■ Zürich

Dienstag, Beginn 14.08.2012

Kurs 2012-30-66, 08.30–16.30 Uhr

■ Bern

Dienstag, Beginn 07.08.2012

Kurs 2012-31-66, 08.30–16.30 Uhr

Prüfung

Die Prüfungen finden im September/Oktober 2013 statt.

Weitere Informationen

Für zusätzliche Informationen können Sie den Spezialprospekt «Pharma-Betriebsassistent/in» anfordern. Entweder mit der **Bestellkarte** in der Heftmitte oder noch bequemer per Internet

www.pharma-betriebsass.ch. ■

Zulassungsbedingungen

Zur Prüfung zugelassen wird, wer

- a) das **Fähigkeitszeugnis als Pharma-assistent/in besitzt und mindestens 3 Jahre Praxis in einer Apotheke nachweist, wovon mindestens 2 Jahre in einer öffentlichen Apotheke;**
- b) das **Fähigkeitszeugnis als Drogist/in besitzt und mindestens 4 Jahre Praxis in einer Apotheke nachweist, wovon mindestens 3 Jahre in einer öffentlichen Apotheke.**

Mindestens die Hälfte der verlangten Praxis muss in der Schweiz ausgewiesen werden.

Lehrplan

- **Marketing**
- **Sicherheit und Arbeitsschutz am Arbeitsplatz**
- **Arbeitstechnik und Administration**
- **Kaufm. Rechnen, doppelte Buchhaltung**
- **Personalwesen**
- **Recht**
- **Verkaufskommunikation, Persönlichkeitsentfaltung**

Das Ausbildungsziel

«Diese Berufsprüfung soll der Absolventin zu einer höheren Stellung in der Apotheke verhelfen.»

Lehren und Lernen im Betrieb

Im dualen Berufsbildungssystem der Schweiz ist die berufliche Grundbildung in den Lehrbetrieben von zentraler Bedeutung. Der Kurs für Berufsbildner/innen zeigt mit fundierten Inhalten und modernem Praxisbezug, auf was es ankommt, damit sich zwischen Lehrenden und Lernenden eine positive Einstellung einstellt, aus der eine erfolgreiche Zusammenarbeit entsteht und die Basis für zukünftige qualifizierte Berufsleute bildet.

Informationen zum Kurs

40 Lektionen als Tages-, Abend- oder Blockkurs konzipiert. Die Referenten sind Fachleute des Mittelschul- und Berufsbildungsamtes, Psychologen und Praktiker aus dem Detailhandel.

Zulassung

Dieser SIU-Kurs richtet sich an Berufsbildner/innen, die im Detailhandel tätig sind.

Ausbildungsprogramm

- **Umgang mit Lernenden**
Integration der Lernenden, Kommunikation, Vertrauensbildung, Problemlösung bei Schwierigkeiten, Führung und Motivation von Jugendlichen
- **Planung und Umsetzung der betrieblichen Bildung**
Ausbildungsplanung im Betrieb, Lernziele, Lehren und Lernen, Arbeitsmethoden, Selbst- und Fremdkontrolle
- **Berücksichtigung der individuellen Fähigkeiten**
Anforderungsprofil, Auswahl von Lernenden, Bildungsberichte, Stütz- und Förderungsmaßnahmen
- **Rahmenbedingungen der Berufsbildung**
Berufsbildungssystem, Qualifikationsverfahren, rechtliche Grundlagen, Arbeitssicherheit und Gesundheitsförderung, Suchtprävention und Interventionsablauf

Abschluss

Den kantonalen, gesamtschweizerisch anerkannten Ausweis für Berufsbildner/innen erhält, wer den Kurs vollständig besucht hat. Über die Bewilligung für die Ausbildung von Lernenden entscheidet das kantonale Amt.

Kurskosten

CHF 790.– (inkl. Lehrmittel und Kursausweis für Berufsbildner/innen).

Weitere Informationen

Für weitere Informationen können Sie das Spezialprogramm «Kurse für Berufsbildner/innen» mit der Karte in der Heftmitte bestellen. ■



Marcel Suter, Berufsinspektor des Mittelschul- und Berufsbildungsamtes des Kantons Zürich, weiss um die komplexe und anspruchsvolle Ausbildung der Lernenden: «Die Kurse für Berufsbildner/innen helfen bei dieser verantwortungsvollen Aufgabe.»

Qualifikationsverfahren nach BBV Art. 32

Detailhandelsfachleute beraten und bedienen die Kundinnen und Kunden und stellen ein optimales Warenangebot bereit. Mit umfassenden Branchenkenntnissen übernehmen sie weitere Aufgaben wie Sortimentsgestaltung und Warenbewirtschaftung. Sie erhalten während ihrer dreijährigen Grundbildung in einem der beiden Bereiche Beratung oder Bewirtschaftung vertiefte Kenntnisse und können diese Grundbildung in zahlreichen Branchen absolvieren.

Abschluss

Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis (EFZ). Das Fähigkeitszeugnis berechtigt, den gesetzlich geschützten Titel «Detailhandelsfachfrau/Detailhandelsfachmann EFZ» zu führen.

Zulassung zum Qualifikationsverfahren

- Die Zulassung zum Qualifikationsverfahren setzt eine mind. 5-jährige berufliche Erfahrung voraus, wovon **3 Jahre im Detailhandel** absolviert wurden.
- Im Qualifikationsbereich «praktische Arbeiten» zählt nur die Leistung der praktischen Prüfung. Die Note des überbetrieblichen Kurses (üK) und die Beurteilung des Betriebs fallen daher für Kandidaten/innen nach Art. 32 weg.

Qualifikationsverfahren (Abschlussprüfung)

Mai/Juni 2013

Bildungsplan

Deutsch
Fremdsprache F, I oder E
Wirtschaft
Gesellschaft
Detailhandelskenntnisse

Total: 460 Lektionen

Informationen zum Kurs

Der Kurs dauert 1½ Jahre. Das SIU im Detailhandel führt den Kurs in Zusammenarbeit mit der Berufsschule für Detailhandel Zürich durch.

Termin

- **Zürich**
Montag, Beginn 20.08.2012
Kurs 2012-55-71, 08.30–16.30 Uhr
Zusätzlich 15 Abende Textverarbeitung



Eine der Hauptaufgaben der Detailhandelsfachleute ist die fachlich kompetente, freundliche Beratung und Bedienung der Kundinnen und Kunden. Dank ihrer branchenspezifischen Kenntnisse übernehmen sie weitere wichtige Aufgaben wie beispielsweise die verkaufsaktive Bereitstellung des optimalen Warenangebots, die Sortimentsgestaltung und die Warenbewirtschaftung.

Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 5 300.– (inkl. alle Lehrmittel, Kursmaterial und SIU-Kursattest).

Zahlungskonditionen:

vor Kursbeginn CHF 2 300.–
vor dem 2. Teil CHF 1 500.–
vor dem 3. Teil CHF 1 500.–

Anmeldung zum Vorbereitungskurs

Über die Zulassung zum Qualifikationsverfahren entscheidet das kantonale Amt für Berufsbildung Ihres Wohnkantons. Sie erhalten dort Ihre Zulassungsbestätigung. **Bitte reichen Sie diese bereits mit Ihrer Anmeldung zum Vorbereitungskurs ein.**

Anmeldeschluss

Montag, 23. Juli 2012. ■

Qualifikationsverfahren nach BBV Art. 32

Detailhandelsassistenten und -assistentinnen bedienen und beraten die Kundinnen und Kunden im Verkaufsgeschäft. Nebst der Kundeninformation gehören das Bereitstellen, die Auszeichnung und die Lagerung der Produkte zu den Aufgaben der Detailhandelsassistentinnen und -assistenten. Sie unterstützen während ihrer zweijährigen Grundbildung die Verkaufsbereitschaft im Unternehmen, übernehmen täglich anfallende Arbeiten und führen diese kompetent aus. Diese Grundbildung ist auf eher praktisch veranlagte Jugendliche ausgerichtet und umfasst weniger Schultheorie.

Abschluss

Eidgenössisches Berufsattest (EBA).
Das Berufsattest berechtigt, den gesetzlich geschützten Titel «Detailhandelsassistentin/Detailhandelsassistent EBA» zu führen.

Zulassung zum Qualifikationsverfahren

- Die Zulassung zum Qualifikationsverfahren setzt eine mind. 5-jährige berufliche Erfahrung voraus, wovon **2 Jahre im Detailhandel** absolviert wurden.
- Im Qualifikationsbereich «praktische Arbeiten» zählt nur die Leistung der praktischen Prüfung. Die Note des überbetrieblichen Kurses (üK) und die Beurteilung des Betriebs fallen daher für Kandidaten/innen nach Art. 32 weg.

Qualifikationsverfahren (Abschlussprüfung)

Mai/Juni 2012

Bildungsplan

Deutsch
Fremdsprache F, I oder E
Wirtschaft
Gesellschaft
Detailhandelspraxis

Total: 250 Lektionen

Informationen zum Kurs

Der Kurs dauert 1 Jahr. Das SIU im Detailhandel führt den Kurs in Zusammenarbeit mit der Berufsschule für Detailhandel Zürich durch.

Termin

■ Zürich

Montag, Beginn 18.06.2012
Kurs 2012-55-75, 08.30–16.30 Uhr
Zusätzlich 12 Abende Textverarbeitung

Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 2950.–
(inkl. alle Lehrmittel, Kursmaterial und SIU-Kursattest).

Zahlungskonditionen:

vor Kursbeginn CHF 1650.–
vor dem 2. Teil CHF 1300.–

Anmeldung zum Vorbereitungskurs

Über die Zulassung zum Qualifikationsverfahren entscheidet das kantonale Amt für Berufsbildung Ihres Wohnkantons. Sie erhalten dort Ihre Zulassungsbestätigung. **Bitte reichen Sie diese bereits mit Ihrer Anmeldung zum Vorbereitungskurs ein.**

Anmeldeschluss

Montag, 21. Mai 2012. ■



Detailhandelsassistentinnen und -assistenten kennen die Produkte ihrer Branche, können den Kundinnen und Kunden darüber Auskunft geben und spüren sehr gut, ob Beratung nötig ist oder ob die Kundschaft die Waren selber aussuchen will. Neben dem Kundenkontakt gehören das Bereitstellen, die Auszeichnung und die Lagerung der Produkte des jeweiligen Geschäfts zu den wichtigen Aufgaben der Detailhandelsassistenten und -assistentinnen.

Das SIU-Team

Wann immer Sie uns brauchen: Wir sind gern für Sie da!

Im Dialog mit Ihnen unterstützen wir Sie wirkungsvoll auf Ihrem Weg zum Lernerfolg.

So profitieren Sie von unserem Know-how und wir von Ihren Anregungen und Impulsen

für weitere Verbesserungen. Damit wir auch in Zukunft gemeinsam stolz sein können

auf die überdurchschnittlich hohe Erfolgsquote bei allen Prüfungen.



Hans Peter
Baumgartner
Vorsitzender der GL
hp.baumgartner@siu.ch



Attilia Chiavi
Leiterin Produkte
a.chiavi@siu.ch



Monika Pfenninger
**Leiterin
Schulbetrieb**
m.pfenninger@siu.ch



Reto Schneider
Leiter Finanzen
r.schneider@siu.ch



Daniela Ganz
**Sekretariat über-
betriebliche Kurse**
d.ganz@siu.ch



Raquel Dias
**Sekretariat
Kurswesen Zürich**
r.dias@siu.ch



Franziska Kunz
**Buchhaltung
Kurswesen Zürich**
f.kunz@siu.ch

**Ihr Erfolg
steht
für uns
immer
im
Zentrum.**



Beatrice Ryser
**Sekretariat
Kurswesen Bern**
b.ryser@siu.ch



Andrea Schmid
**Sekretariat
Kurswesen Zürich**
a.schmid@siu.ch



Mireille Steim
**Sekretariat
Kurswesen Zürich**
m.steim@siu.ch



Angela Thomet
**Sekretariat Bern
Chemikalien**
chemikalien@siu.ch



Béatrice Tschäppät
**Leiterin Sekretariat
Kurswesen Lausanne**
b.tschaepaet@siu.ch



Heidi Vögeli
**Sekretariat
Kurswesen Bern**
h.vogeli@siu.ch



Nicolina Wiedemeier
**Sekretariat
Kurswesen Zürich**
n.wiedemeier@siu.ch

Persönliche Betreuung

Wir unterstützen Sie auf Ihrem Weg zur Prüfung!

Dank unseres seit vielen Jahren erprobten Konzepts und unserer soliden Erfahrung in der handelsorientierten Weiterbildung können wir Sie umfassend auf die eidgenössischen Prüfungen vorbereiten und Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele professionell unterstützen.

Ihre persönliche Betreuung ist uns dabei von Anfang an sehr wichtig. Wir unterstützen Sie bereits vor dem Kursbeginn und helfen Ihnen bei allen wichtigen Abklärungen, wie beispielsweise für die Prüfungszulassung. Während der Ausbildung stehen wir Ihnen bei Problemen und Fragen beratend zur Seite und helfen Ihnen bei der Planung Ihrer beruflichen Zukunft.

Gemeinsam getragene Verantwortung

Wir fördern die angenehme Unterrichts-atmosphäre und den Teamgeist über den Austausch von Ideen und Erfahrungen unter den Kursteilnehmenden. Um den individuellen Lernerfolg zu unterstützen, legen wir sehr grossen Wert auf die Eigenverantwortung der Kursteilnehmenden und der gesamten Klasse.

Selbstverständlich übernehmen auch wir Verantwortung. Damit Sie Ihren Lernerfolg periodisch überprüfen können, organisieren wir regelmässige Tests, Workshops und Zwischenprüfungen, die der späteren Prüfung exakt entsprechen. Alle Ergebnisse und Erkenntnisse werden mit Ihnen persönlich besprochen.

In Handel und Gewerbe fest verankert
Neues Wissen trägt nur dann zu mehr Leistungsfähigkeit und zur persönlichen Entwicklung bei, wenn es praxistauglich ist. Deshalb kommen alle Referentinnen und Referenten aus der Praxis und sind mit dem Gewerbe und Handel tagesaktuell vertraut.

Dank der permanenten Weiterbildung im methodisch-didaktischen Bereich ist das SIU-Referententeam in der Lage, einen interessanten, erwachsenengerechten Unterricht zu bieten und kann auch spezielle und komplexe Sachverhalte verständlich erklären und näher bringen. Dass dabei die Praxisnähe der Referentinnen und Referenten eine tragende Rolle spielt, liegt auf der Hand. ■



«Seit vielen Jahren steht die ‚Marke SIU‘ für bestmögliche Sicherheit und für die Kompetenz des grössten zertifizierten Weiterbildungsinstituts des Schweizer Gewerbes und des Schweizer Handels», sagt SIU-Produkte-Leiterin Attilia Chiavi.

Ausbildungs-Qualität mit Gütesiegel

Vertrauen ist gut, Kontrolle oft viel besser! Mit der sorgfältigen Auswahl des Instituts wird der Grundstein für die erfolgreiche Weiterbildung gelegt. Schauen Sie sich deshalb die Schule und ihre Angebote genau an und machen Sie eine Zusammenarbeit von geprüften und klar überprüfbaren Qualitätskriterien abhängig.

Das SIU besitzt sowohl das eduQua- wie auch das ISO-Zertifikat. Mit den beiden in der ganzen Schweiz anerkannten Qualitäts-Zertifikaten werden nur nachweisbar gute Weiterbildungsinstitutionen ausgezeichnet. Die Gütesiegel bestätigen die kontinuierlichen Anstrengungen bezüglich Qualitätssicherung und -entwicklung und schaffen mehr Transparenz und Sicherheit bei der zuverlässigen Beurteilung der Schulen und Institute.

Beide Qualitätsauszeichnungen müssen regelmässig neu erworben werden. Das garantiert eine zielorientierte Weiterentwicklung des hohen Qualitätsstandards. Darum machen immer mehr Kantone und Erziehungsdirektionen ihre Beiträge vom Nachweis anerkannter Qualitäts-Zertifikate abhängig.

Permanente Weiterentwicklung

«Die für die Zertifizierungen und Rezertifizierungen nötigen Prüfverfahren werden durch neutrale Expertinnen und Experten nach strengen Kriterien durchgeführt und sind für das ganze SIU-Team immer wieder aufwändig und anspruchsvoll», sagt SIU-Produkte-Leiterin Attilia Chiavi. «Natürlich sind wir jedes Mal entsprechend stolz und auch erleichtert, wenn wir das Qualitäts-Zertifikat wieder erhalten haben», schmunzelt Attilia Chiavi.



«Wir müssen in der täglichen Praxis zuverlässig umsetzen, was uns in den strengen, regelmässig durchgeführten Prüfverfahren bezüglich schulischer Qualität und Management bescheinigt worden ist. Nur so können wir den hohen Standard halten und die nächsten Qualitäts-Zertifizierungen wieder erhalten», sagt Monika Pfenninger, Leiterin Schulbetrieb (rechts).

Die alle drei Jahre durchgeführten Prüfverfahren (Audits) bringen immer wieder neue Erkenntnisse und angepasste Lösungen und münden oft in neue Lehrmethoden und Lehrgängen. «So entwickeln wir uns als lernende Organisation laufend weiter und

können das Vertrauen unserer Kunden bestätigen, das sie in uns setzen. Sie vertrauen uns ihre Mitarbeitenden auch deshalb zur Weiterbildung an, weil sie um die seit Jahren bekannt hohen Prüfungserfolge wissen und diesen Leistungsausweis auch in Zukunft erwarten», sagt SIU-Produkte-Leiterin Attilia Chiavi.

Ausschlaggebend für die anerkannt hohe Qualität der SIU-Lehrgänge seien, so Attilia Chiavi, speziell das umfassende Fachwissen und die systematische, methodisch-didaktische Ausbildung der Referentinnen und Referenten. «Sie sind es, die die Qualität unseres Instituts nach aussen tragen.»

Weiterbildung, wie sie das SIU versteht und umsetzt, soll neue Horizonte eröffnen, Theoriewissen mit einschlägigem Praxiswissen verknüpfen und ein Beziehungswissen fördern, bei dem der Austausch von eigenen Erfahrungen, praxisorientierten Methoden und Lösungsprozessen zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung beiträgt. ■



Schweizerisches Qualitätszertifikat für Weiterbildungsinstitutionen
Certificat suisse de qualité pour les institutions de formation continue
Certificato svizzero di qualità per istituzioni di formazione continua

Die Zertifikate sind für das SIU eine schweizweit gültige Qualitätsauszeichnung. Vor allem sind sie aber eine Garantie für die Kursteilnehmer/innen, dass für sie alles getan wird, um sie auf ihrem Weg zum Ausbildungs- und Prüfungserfolg bestmöglich zu unterstützen.

Die ISO-Qualitätskriterien

- 1. Kundenorientierung**
Kundenbedürfnisse erkennen und erfüllen.
- 2. Führung**
Schaffen einer geeigneten Unternehmens- und Führungskultur.
- 3. Mitarbeitende**
Einbezug aller Mitarbeiter/innen und ihrer Fähigkeiten zum Nutzen der Organisation.
- 4. Prozessorientierung**
Lenkung zusammengehöriger Mittel und Tätigkeiten als Prozesse.
- 5. Systemorientiertes Management**
Erkennen und Lenken des Prozessnetzwerks und der gegenseitigen Abhängigkeiten.
- 6. Ständige Verbesserung**
Permanente Aufgabe der Organisation.
- 7. Sachliche Entscheidungsfindung**
Entscheidungsfindung auf der Basis logischer und/oder intuitiver Analysen.
- 8. Lieferantenbeziehungen**
Geschäftsbeziehungen zum gegenseitigen Nutzen.

Die hohe Messlatte des SIU

Vision – Unser Ziel

Wir begeistern möglichst viele Menschen in Gewerbe und Handel für die betriebswirtschaftliche Weiterbildung, indem wir ihnen die Fülle beruflicher Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten aufzeigen und ihnen das notwendige Wissen dazu vermitteln.

Unser Qualitätsbeweis

Das SIUFCAM ist eine Marke mit einem sehr hohen Bekanntheitsgrad innerhalb von Handel und Gewerbe und ist zugleich ein zertifiziertes Qualitätssiegel.

Unser Programm

Wir verbessern laufend unsere bestehenden Kurse und entwickeln neue, zukunftsweisende Angebote.

Unsere Preise

Wir bieten unseren Kursteilnehmenden eine maximale Leistung zu angemessenen Preisen.

Unser Kursangebot

Wir bieten unsere Kurse in verschiedenen Regionen an, um unseren Kursteilnehmern weite Wege zu ersparen. Damit erleichtern wir möglichst vielen Menschen die Weiterbildung.

Unser Kurskonzept

Unsere Kurse sind in hohem Masse auf die Berufspraxis und auf die jeweiligen Prüfungsanforderungen ausgerichtet. Deshalb liegt die Quote der bestandenen Prüfungen bei den Teilnehmern der SIUFCAM-Vorbereitungskurse markant über dem Durchschnitt.

Leitbild

Wir fördern den Menschen

Wir glauben an die Entfaltungsmöglichkeiten des Menschen und tun alles, um unsere Kursteilnehmenden und Mitarbeitenden in ihrer Persönlichkeitsentwicklung zu unterstützen und zu fördern.

Wir verhelfen zum Prüfungserfolg

Wir werden die überdurchschnittlich hohe Erfolgsquote unserer Kursteilnehmenden bei den Prüfungen weiter verbessern, indem wir die Prüfungsvorbereitungen laufend optimieren und regelmässig den sich ändernden Anforderungen anpassen.

Wir bieten Referenten aus der Praxis

Wir rekrutieren unsere Referenten unter den Fachleuten aus der Praxis, die für aktuelle Probleme praktikable Lösungen bieten. Wir bilden unsere Referenten regelmässig in methodisch-didaktischen Belangen weiter.

Wir vermitteln Wissen für die Praxis

Wir vermitteln in der Praxis erprobtes Wissen, welches unsere Kursteilnehmenden sofort anwenden können.

Wir verbessern uns laufend

Wir sind im ständigen Kontakt mit unseren Kursteilnehmenden, die uns mit ihren Anregungen helfen, die Kurse laufend zu verbessern. ■

Das SIU hat seine Vision und sein Leitbild in einer handlichen Broschüre zusammengefasst. Sie kann kostenlos bezogen werden. Per Telefon oder Mausclick: www.siu.ch



Im Quervergleich deutlich bessere Prüfungserfolge

Für das SIU steht die Qualität an erster Stelle. Das belegen auch die strengen Selektionskriterien bei der Auswahl der Referentinnen und Referenten.



Als Einzelunternehmerin bin ich täglich mit der Warenbeschaffung für mein eigenes Geschäft konfrontiert. Das macht meine Aufgabe am SIU einfacher, spannender und tagesaktuell. Oft entstehen «heisse» Diskussionen mit den Kursteilnehmenden: Was wird wo und wie am besten eingekauft? Was macht Sinn, was weniger? Wo liegen die Grenzen, wenn der Markt nicht das her gibt, was man gern hätte? **Adriana Meier-Pianegonda**, Referentin und Prüfungsexpertin Textildetailhandelspezialist/in.

ERFOLG = KÖNNEN + WOLLEN + TUN. Das KÖNNEN erarbeiten Sie sich am schnellsten, wenn Sie das neu erworbene Wissen anwenden. Diesen Lernprozess erleichtere ich Ihnen im Unterricht mit wirksamen Methoden und einem hohen Bezug zu Ihrer Tätigkeit. Was WOLLEN Sie wirklich? Ehrgeizige, aber erreichbare Ziele geben dem Lernen Sinn. Sie sind der wahre Antrieb für Ihr Engagement. Das inspirierende Arbeiten in der Klasse und in Lerngruppen erleichtert Ihnen das TUN zusätzlich. **Ralph Keller**, SIU-Referent.



Weiterbildung von Erwachsenen bedeutet für mich «wechselseitige Wissensvermittlung», anspruchsvoll und hochinteressant. Wir haben alle in unserem «Rucksack» Erfahrungen. Sie helfen uns, die gesetzten Lernziele über eine gemeinsam erarbeitete und von allen akzeptierte Methodik effizient zu erreichen. Wenn sich jeder im Unterricht persönlich einbringt, entzündet sich das Feuer der Begeisterung. Das ist die beste Grundlage für eine nachhaltige Konservierung des vermittelten Lehrstoffes. Diese Faszination ist ansteckend! **Silvia Wieland**, Referentin Warenbeschaffung Detailhandelspezialist/in.

Das Wichtigste ist für mich der Bezug zur Praxis und zum aktuellen Geschehen. Dies gilt für das Marketing wie für das Category Management. Dieser Praxisbezug hilft den Teilnehmenden, die theoretischen Ansätze besser zu verstehen und für ihren beruflichen Alltag zu nutzen. Den Unterricht lebendig und nicht als «Einbahnstrasse» zu gestalten, ist mir ein sehr wichtiges Anliegen, denn am SIU unterrichten wir, um den Teilnehmenden die Möglichkeit zu geben, sich weiter zu entwickeln und das Gelernte in der Praxis umzusetzen. **Hans Peter Weber**, Hauptreferent Category Manager-Lehrgang.



Klar bessere Prüfungserfolge dank hoher Fachkompetenz

Praxisferne Lehrmittel und Lernmethoden sind für die fachlich und methodisch korrekte Weiterbildung und die wirksame Umsetzung im beruflichen Alltag nutzlos. Darum werden alle SIU-Kurse und -Lehrmittel ausschliesslich von qualifizierten Fachleuten betreut und laufend auf den aktuellsten Wissensstand gebracht.

Ist neues Wissen praxisferne, graue Theorie, dann wächst der Frust und sinkt die Lernbereitschaft. «Die Anforderungen an unsere Referenten und Lehrmittel sind deshalb so hoch, weil unsere Kursteilnehmenden den Handel in der Regel von Grund auf kennen und einen respektablen praktischen Erfahrungsschatz mitbringen», weiss SIU-Produkte-Leiterin Attilia Chiavi. Deshalb rekrutiert das SIU nur Referenten, die über ein fundiertes Wissen verfügen und dieses in der täglichen Berufspraxis laufend über-

prüfen, erweitern und aktualisieren können. «In dieser Hinsicht stellen uns die Beurteilungen der Kurse und Referenten durch die Kursteilnehmenden Jahr für Jahr ein sehr gutes Zeugnis aus», freut sich Attilia Chiavi über die gute Resonanz. «Diese Beurteilungen werden sorgfältig ausgewertet und tragen ganz wesentlich zu kontinuierlichen Verbesserungen und zur stetigen Qualitätssteigerung des Unterrichts bei.»

Prüfungskonforme Lehrmittel mit hohem Praxisbezug

Logisch, dass sich der klare Praxisbezug wie ein roter Faden durch den Lehrstoff und die Lehrmittel zieht. Erwachsene wollen nicht stur Begriffe und Formeln auswendig lernen, sie wollen im neuen Wissensstoff den praktischen Nutzen sehen und einen Bezug zur Realität erkennen können. Darum werden die Lehrmittel des SIU nur von ausgewiesenen Fachleuten verfasst, überarbeitet und dem neusten Wissensstand angepasst. Alle Lehrmittel stimmen in allen drei Landessprachen mit den Prüfungszielen überein und sind gut miteinander vernetzt.

Lernen mit Methode

Neues Wissen will gefestigt sein, damit es am Arbeitsplatz und während den Prüfungen

zuverlässig zur Verfügung steht. Deshalb wird allen Kursteilnehmenden gezeigt, wie sie mit den geeigneten Hilfsmitteln, Techniken und den richtigen Lernsystemen ihre Lernresultate wirkungsvoll verbessern können. Zudem sorgen regelmässige Repe-titionen, Referate, Gruppen- und Einzelarbeiten sowie Präsentationen, Fallstudien und andere lernaktive Techniken dafür, dass der vermittelte Stoff nicht nur leichter und sicherer aufgenommen, sondern auch fest verankert werden kann.

Laufende Standortbestimmung

Mit fest im Unterrichtsplan integrierten Tests und Zwischenprüfungen, die mit den eidg. Prüfungen identisch sind, wird der Lernerfolg periodisch überprüft. Diese Prüfungen werden korrigiert, benotet und mit den Kursteilnehmenden persönlich besprochen. Sie dienen den Kursteilnehmenden, den Referenten und der Schulleitung zur Standortbestimmung, damit nötigenfalls sofort passende Fördermassnahmen individuell oder für die ganze Klasse ergriffen werden können.



Lernaktive Gruppenarbeiten und Fallstudien in Kombination mit den persönlichen Erfahrungen der Kursteilnehmenden führen zu neuem, aktuellem und praxistauglichem Wissen.

Qualifikation der SIU-Referenten

- **SIU-Referenten haben hervorragende Kenntnisse in ihren Fächern. Über viele Praxisinputs, Hintergrundinformationen und Fallbeispiele koppeln sie immer wieder die Theorie an die Praxis.**
- **SIU-Referenten definieren Lernziele, die mittels Zielvereinbarung mit den Teilnehmenden auch erreicht werden.**
- **SIU-Referenten sind zielorientiert und führen die Teilnehmenden Schritt für Schritt an die verschiedenen Prüfungen heran.**
- **SIU-Referenten schaffen ein positives, dem Lernen förderliches Lernklima und bauen Lernkontrollen in geeigneter Form in die Lektionen ein. Dadurch verschaffen sie den Teilnehmenden motivierende Erfolgserlebnisse.**
- **SIU-Referenten reden eine klare, für die Teilnehmenden verständliche Sprache.**

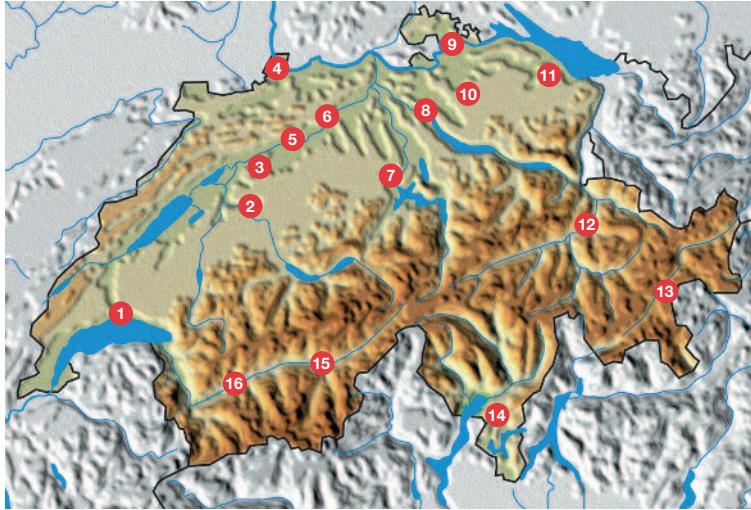
Bessere Prüfungserfolge

Diese mehrdimensionalen Anstrengungen des SIU schlagen sich klar im Prüfungserfolg der Kursteilnehmenden nieder. Die Werte liegen im Quervergleich über dem allgemeinen Durchschnitt. ■

Für mehr Infos zu den SIU-Referentinnen und Referenten: www.siu.ch



«Für mich war der persönliche und berufliche Nutzen meiner Weiterbildungen am SIU in der täglichen Arbeit sehr hoch. Ich konnte das vermittelte neue Wissen jeweils sofort in der Praxis umsetzen. Für mich steht fest, dass ich meine heutige berufliche Stellung meinen Weiterbildungen verdanke», sagt Sandra Juchli, Product Managerin im Liestaler Pharmaunternehmen Gebro.



Ein dichtes Netz von Kursorten erspart den Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmern lange Anfahrtswege.

Hauptsitz:

SIU

Verena Conzett-Strasse 23
Postfach 8419
CH-8036 Zürich
Tel. +41 (0) 43 243 46 66
Fax +41 (0) 43 243 46 60
siu@siu.ch
www.siu.ch

IFCAM

Route du Lac 2
Case postale 1215
1094 Paudex/Lausanne
Tél. +41 (0) 21 796 33 25
Fax +41 (0) 848 888 456
b.tschappat@ifcam.ch
www.ifcamsiu.ch

SIU

Falkenplatz 1
Postfach 8159
CH-3001 Bern
Tel. +41 (0) 31 302 37 47
Fax +41 (0) 31 302 82 42
siu@siu.ch
www.siu.ch

IFCAM

Corso Elvezia 16
CH-6901 Lugano
Tel. +41 (0) 91 911 51 18
Fax +41 (0) 91 911 51 12
corsi@cci.ch
www.ifcamsiu.ch
www.cciati.ch

- 1 Lausanne
- 2 Bern
- 3 Solothurn
- 4 Basel
- 5 Olten
- 6 Aarau
- 7 Luzern
- 8 Zürich
- 9 Schaffhausen
- 10 Winterthur
- 11 St. Gallen
- 12 Chur
- 13 Zuoz
- 14 Lugano
- 15 Brig
- 16 Sion

Wir schaffen klare Verhältnisse

Ausbildungsziel

Dem Ausbildungsziel liegt das gültige Prüfungsreglement zu Grunde. Änderungen im Reglement werden sofort in den Lehrplan übernommen. Um die Prüfung erfolgreich zu bestehen, ist ein regelmässiger Kursbesuch unabdingbar.

Zulassungsbedingungen

Zu den Prüfungen ist zugelassen, wer die geforderten Bedingungen erfüllt (siehe Weiterbildungsübersicht Seite 12 und die Kursbeschreibungen). Für die Abklärung benötigen wir das Fähigkeitszeugnis, die Abschlusszeugnisse, Kursdiplome und Arbeitsbestätigungen. Bei Unklarheiten hilft Ihnen unser Sekretariat gerne weiter.

Selbststudium

Nebst dem Besuch der Lektionen ist mit einem Zeitaufwand von 4 bis 6 Stunden wöchentlich für Selbststudium zu rechnen.

Persönlicher Lehrplan

Innerhalb eines Kurses können auch einzelne Fächer belegt werden. Kursteilnehmende erhalten damit die Möglichkeit, sich ein individuelles Lehrprogramm zusammenzustellen. Das SIU-Sekretariat gibt gerne weitere Auskünfte.

Kursanmeldung

Benutzen Sie für die Kursanmeldung bitte die Karte aus der Heftmitte und senden Sie diese zusammen mit den notwendigen Unterlagen an das SIU in Zürich oder Bern.

Kursdurchführung

Bei ungenügender Teilnehmerzahl behält sich das SIU vor, einen Kurs zu annullieren.

Kurskosten

Die Kurskosten gelten nur, wenn Sie uns eine aktuelle Wohnsitzbescheinigung, das Personalblatt (erhalten Sie bei der Anmeldung zugestellt) sowie

die Deklaration, dass Sie den eidgenössisch anerkannten Abschluss anstreben, zustellen. (Andernfalls müssen wir Ihnen die Vollkosten verrechnen, da die Kantonsbeiträge wegfallen.)

Bestätigung

Die Kursteilnehmenden erhalten vor Kursbeginn eine schriftliche Anmeldebestätigung.

Kursgeld

Im Kursgeld sind enthalten:

- Lehrmittel
- Kursmaterial
- Instruktion und Coaching
- benotete Tests mit Korrekturen
- benotete Zwischenprüfungen mit Korrekturen
- Auswertungen und ERFA-Gespräche
- Prüfungsvorbereitungen (Prüfungsworkshops)
- SIU-Attest

Zahlungsfristen

Mit der Anmeldung verpflichten sich die Kursteilnehmenden, das Kursgeld oder den ersten Teilbetrag 30 Tage vor Kursbeginn zu bezahlen und für weitere allfällige Zahlungen die vorgegebenen Fristen einzuhalten.

Spezialkonditionen für Repetenten

Für SIU-Repetenten gelten spezielle, vergünstigte Tarife. Das SIU-Sekretariat gibt dazu gerne Auskunft.

Vorzeitiger Austritt

Der Austritt aus einem laufenden Kurs ist nur auf das Ende des Semesters möglich und dem SIU-Sekretariat schriftlich mitzuteilen. Auf die Rückzahlung des Kursgeldes besteht kein Anspruch.

Kursbestätigungen

Kursbestätigungen zu Steuerzwecken, für Militär, Ämter, Arbeitgeber usw. sind kostenlos.

Attest

Die Kursteilnehmenden erhalten nach Kursabschluss automatisch und ungeachtet des Prüfungserfolges den SIU-Kursattest. Voraussetzung ist allerdings eine Kurspräsenz von mindestens 80 Prozent.

Interne Prüfungen

Das SIU führt während der Kurse regelmässige Tests und Zwischenprüfungen durch. Diese sind für alle Kursteilnehmende obligatorisch. Das SIU behält sich das Recht vor, Kursteilnehmende mit mangelhafter Präsenz und ungenügenden Leistungen auszuschliessen.

Copyright

Mit der Anmeldung verpflichten sich die Kursteilnehmenden, Lehrmittel und im Kurs abgegebene Unterlagen weder zu kopieren noch zu reproduzieren oder kommerziell zu verwenden. Die Unterrichtsmittel sind ausschliesslich für den persönlichen Gebrauch bestimmt.

Prüfungen

Zu den eidgenössischen Prüfungen ist zugelassen, wer die entsprechenden Zulassungsbedingungen erfüllt. Bei Unklarheiten und Fragen gibt das Sekretariat der Prüfungskommission gerne weitere Auskunft.

Prüfungsanmeldung

Die Prüfungsanmeldung hat direkt an das Prüfungssekretariat zu erfolgen. Bei Fragen zur Anmeldung hilft das Sekretariat der Prüfungskommission gerne weiter.

Prüfungsgebühren

Die Prüfungsgebühren werden bei der Anmeldung zu den eidgenössischen Berufs- und Höheren Fachprüfungen direkt vom Sekretariat der Prüfungskommission erhoben.

Informationsabende 2012

Sie wollen sich aus erster Hand über die SIU-Weiterbildungsmöglichkeiten informieren lassen? Dann melden Sie sich am besten gleich für einen der unverbindlichen und kostenlosen Informationsabende an, die wir für Sie durchführen.

Zürich	Bern	Aarau	Basel	Brig (d)	Chur
Montag, 07.11.2011 09.01.2012 07.05.2012 05.11.2012	Montag, 14.11.2011 16.01.2012 23.04.2012 12.11.2012	Montag, 21.11.2011 16.04.2012	Montag, 23.01.2012 14.05.2012	Mittwoch, 20.06.2012	Mittwoch, 16.11.2011 Montag, 06.02.2012

Fribourg	Genève	Lausanne	Luzern	Neuchâtel	Sion (f)
Dienstag, 14.02.2012 05.06.2012	Montag, 12.03.2012 11.06.2012	Montag, 13.02.2012 04.06.2012	Mittwoch, 09.11.2011 Montag, 25.06.2012	Dienstag, 13.03.2012 12.06.2012	Mittwoch, 25.04.2012

St. Gallen	Winterthur
Montag, 28.11.2012 30.04.2012	Mittwoch, 02.11.2011 Montag, 26.03.2012

Pharma Zürich	Pharma Bern	Category Manager Zürich	Category Manager Zürich
Montag, 20.02.2012 18.06.2012	Mittwoch, 29.02.2012 27.06.2012	Mittwoch, 23.11.2011, 19.00 Uhr	Mittwoch, 23.05.2012, 19.00 Uhr

Die Informationsabende beginnen um 19.15 Uhr (ausser Category Manager / 19.00 Uhr).

Anmeldungen zu allen Informationsabenden nehmen die beiden SIU-Sekretariate in Zürich und Bern gerne entgegen. Sie können sich auch via Internet anmelden: www.siu.ch

Hauptsitz:

SIU
Verena Conzett-Strasse 23
Postfach 8419
CH-8036 Zürich
Tel. +41 (0) 43 243 46 66
Fax +41 (0) 43 243 46 60
siu@siu.ch
www.siu.ch

SIU
Falkenplatz 1
Postfach 8159
CH-3001 Bern
Tel. +41 (0) 31 302 37 47
Fax +41 (0) 31 302 82 42
siu@siu.ch
www.siu.ch