KANTON
LUZERN

Optionen in der kaufmännischen Grundbildung am BBZW

EFQM
RECOGNISED
BY EFQM 2022
★★★★

Kontakt

Berufsbildungszentrum Wirtschaft, Informatik und Technik (BBZW)
Kaufmännische Grundbildung
Kottenmatte 4
6210 Sursee

Schlossfeldstrasse 8
6130 Willisau

www.bbzw.lu.ch

Willisau, 12. September 2024 Tre/Vos

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung 4
2 Die einzelnen Optionen 5
2.1 Option «Finanzen» 5
2.1.1 Leistungsziele Lehrbetrieb 5
2.1.2 Leistungsziele Berufsfachschule 5
2.1.3 Anforderungen an den Lehrbetrieb 5
2.2 Option «Kommunikation in der Landessprache Deutsch» 6
2.2.1 Leistungsziele Lehrbetrieb 6
2.2.2 Leistungsziele Berufsfachschule 6
2.2.3 Anforderungen an den Lehrbetrieb 6
2.3 Option «Kommunikation in der Fremdsprache Englisch» 7
2.3.1 Leistungsziele Lehrbetrieb 7
2.3.2 Leistungsziele Berufsfachschule 7
2.3.3 Anforderungen an den Lehrbetrieb 8
2.4 Option «Technologie» 8
2.4.1 Leistungsziele Lehrbetrieb 8
2.4.2 Leistungsziele Berufsfachschule 9
2.4.3 Anforderungen an den Lehrbetrieb 9
3 Notenberechnung 10
4 Organisation am BBZW 10

1 Einleitung

Individualität wird in der neuen kaufmännischen Grundbildung grossgeschrieben. Neben den Wahlpflichtbereichen bieten die Optionen die Möglichkeit, die erworbenen Handlungskompetenzen der Lernenden gemäss ihren Eignungen und Neigungen und in Übereinstimmung ihres betrieblichen Tätigkeitsgebietes spezifisch zu ergänzen.

Dazu wählen die Lernenden und Lehrbetriebe im dritten Lehrjahr eine der vier zur Auswahl stehenden Optionen:

- Bearbeitung von Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen (Option «Finanzen»)
- Führen von anspruchsvollen Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgesprächen in der Landessprache Deutsch (Option «Kommunikation in der Landessprache»)
- Führen von anspruchsvollen Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgesprächen in Englisch (Option «Kommunikation in der Fremdsprache»)
- Betreuung von Technologien und Auswertung von grossen Datenmengen (Option: «Technologie»)

Neben der Ausbildung im Lehrbetrieb eignen sich die Lernenden fachliche Kompetenzen an der Berufsfachschule in der gewählten Option an. Die Optionen werden im dritten Lehrjahr während drei Lektionen pro Woche am Standort Sursee und/oder Willisau unterrichtet.

2 Die einzelnen Optionen

2.1 Option «Finanzen»

Die Kaufleute verbuchen Geschäftsfälle und legen die Belege ab. Sie führen die Hilfsbücher sowie die Lohnbuchhaltung und geben zu Lohndeklarationen Auskunft. Die Kaufleute arbeiten bei der Erstellung des Jahresabschlusses mit. Jederzeit halten sie die rechtlichen Vorgaben ein, überprüfen ihre Arbeitsergebnisse und leiten bei Bedarf korrigierende Schritte ein.

2.1.1 Leistungsziele Lehrbetrieb

c6.bt1	Sie führen buchhalterische Aufgaben rechtskonform aus. (K3)
c6.bt2	Sie geben zu den Lohndeklarationen Auskunft. (K3)
c6.bt3	Sie führen Aufgaben und Aufträge bei der Erstellung des Jahresabschlusses aus. (K3)
c6.bt4	Sie überprüfen die Ergebnisse ihrer buchhalterischen Aufgaben auf Plausibilität und leiten korrigierende Schritte ein. (K4)

2.1.2 Leistungsziele Berufsfachschule

c6.bs1a	Sie erläutern die grundlegenden Elemente und Zusammenhänge des Finanz- und Rechnungswesens (Bilanz, Erfolgsrechnung, Liquidität, Hilfsbücher Deckungsbeitragsrechnung und Betriebsabrechnungsbogen) unter Berücksichtigung der relevanten rechtlichen Vorgaben. (K2)
c6.bs1b	Sie wenden die grundlegenden Elemente des Rechnungswesens (Erfolgsrechnung, Bilanz, Hilfsbücher, Deckungsbeitragsrechnung) an. (K3)
c6.bs1c	Sie verbuchen Geschäftsfälle entsprechend den relevanten rechtlichen Vorgaben. (K3)
c6.bs2a	Sie beschreiben die zentralen Merkmale einer Lohnbuchhaltung inklusive der Sozialabgaben korrekt. (K2)
c6.bs2b	Sie erklären den Aufbau einer Lohnabrechnung und einer Lohndeklaration. (K2)
c6.bs3a	Sie erläutern die grundlegenden Prinzipien beim Jahresabschluss im finanziellen Rechnungswesen. (K2)
c6.bs4a	Sie ermitteln Abweichungen der Budget- von den effektiven Zahlen und interpretieren diese. (K4)

2.1.3 Anforderungen an den Lehrbetrieb

Es ist für die Lernenden betrieblich möglich, buchhalterische Aufgaben auszuführen sowie bei der Lohnbuchhaltung und der Erstellung des Jahresabschlusses mitzuarbeiten.

2.2 Option «Kommunikation in der Landessprache Deutsch»

Die Kaufleute führen anspruchsvolle Beratungs- und Verkaufsgespräche sowie Verhandlungen auf verschiedenen Kanälen in der regionalen Landessprache. Sie interagieren mit anspruchsvollen Kund/innen und Lieferant/innen in allen Gesprächen, auch bei Konflikten sowie Reklamationen, sach- und lösungsorientiert. Die Kaufleute reflektieren ihre anspruchsvollen Gespräche und leiten Optimierungsmassnahmen für zukünftige Gespräche ab.

2.2.1 Leistungsziele Lehrbetrieb

d5.bt1	Sie interagieren an Anlässen mit verschiedenen Anspruchsgruppen im Small Talk eloquent und situativ angemessen. (K3)
d5.bt2	Sie führen anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit verschiedenen Anspruchsgruppen über verschiedene Kommunikationskanäle in der regionalen Landessprache. (K3)
d5.bt3	Sie wenden in den anspruchsvollen Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgesprächen das Fachvokabular und die gewählte Landessprache zielgruppenorientiert an. (K3)
d5.bt4	Sie nutzen in anspruchsvollen Gesprächen deeskalierende Konfliktlösungstechniken. (K3)
d5.bt5	Sie führen anspruchsvolle Konflikt-, Reklamations- und Verhandlungsgespräche sowie anspruchsvolle Beratungsgespräche systematisch, sach- und lösungsorientiert. (K4)
d5.bt6	Sie reflektieren anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche und leiten Optimierungsmassnahmen für zukünftige Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche ab. (K4)

2.2.2 Leistungsziele Berufsfachschule

d5.bs1a	Sie wenden Small Talk-Techniken an. (K3)
d5.bs1b	Sie prüfen die Angemessenheit der Inhalte und die Qualität des Small Talks. (K3)
d5.bs2a	Sie wenden die wichtigsten Punkte bei der schriftlichen Kommunikation mit anspruchsvollen Kund/innen und Lieferant/innen an. (K3)
d5.bs2b	Sie führen anspruchsvolle Beratungs- und Verhandlungsgespräche durch. (K3)
d5.bs4a	Sie erklären das Modell der Eskalationsstufen eines Konflikts. (K2)
d5.bs4b	Sie wenden Konfliktlösungstechniken an. (K3)
d5.bs5a	führen anspruchsvolle Konflikt- und Reklamationsgespräche durch. (K3)
d5.bs6a	Sie analysieren anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche und leiten Optimierungen für zukünftige Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche ab. (K4)

2.2.3 Anforderungen an den Lehrbetrieb

Es ist für die Lernenden betrieblich möglich, anspruchsvolle Beratungs- und Verkaufsgespräche und/oder Verhandlungsgespräche in der regionalen Landessprache zu führen.

2.3 Option «Kommunikation in der Fremdsprache Englisch»

Die Kaufleute führen anspruchsvolle Beratungs- und Verkaufsgespräche sowie Verhandlungen auf verschiedenen Kanälen in Englisch oder in einer zweiten Landessprache. Sie interagieren mit anspruchsvollen Kund/innen und Lieferant/innen in allen Gesprächen, auch bei Konflikten sowie Reklamationen, sach- und lösungsorientiert. Die Kaufleute reflektieren ihre anspruchsvollen Gespräche und leiten Optimierungsmassnahmen für zukünftige Gespräche ab.

2.3.1 Leistungsziele Lehrbetrieb

d6.bt1	Sie interagieren an Anlässen mit verschiedenen Anspruchsgruppen im Small Talk eloquent und situativ angemessen. (K3)
d6.bt2	Sie führen anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit verschiedenen Anspruchsgruppen über verschiedene Kommunikationskanäle in Englisch. (K3)
d6.bt3	Sie wenden in den anspruchsvollen Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgesprächen das Fachvokabular und eine gewählte Sprache zielgruppenorientiert an. (K3)
d6.bt4	Sie nutzen in anspruchsvollen Gesprächen deeskalierende Konfliktlösungstechniken. (K3)
d6.bt5	Sie führen anspruchsvolle Konflikt-, Reklamations- und Verhandlungsgespräche sowie anspruchsvolle Beratungsgespräche systematisch, sach- und lösungsorientiert. (K4)
d6.bt6	Sie reflektieren anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche und leiten Optimierungsmassnahmen für zukünftige Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche ab. (K4)

2.3.2 Leistungsziele Berufsfachschule

d6.bs1a	Sie wenden Small Talk-Techniken an. (K3)
d6.bs1b	Sie prüfen die Angemessenheit der Inhalte und die Qualität des Small Talks. (K3)
d6.bs2a	Sie wenden die wichtigsten Punkte bei der schriftlichen Kommunikation mit anspruchsvollen Kund/innen und Lieferant/innen an. (K3)
d6.bs2b	Sie führen anspruchsvolle Beratungs- und Verhandlungsgespräche durch. (K3)
d6.bs2c	Sie kommunizieren sowohl in der regionalen Landessprache als auch in Englisch. (K3)
d6.bs4a	Sie erklären das Modell der Eskalationsstufen eines Konflikts. (K2)
d6.bs4b	Sie wenden Konfliktlösungstechniken an. (K3)
d6.bs5a	führen anspruchsvolle Konflikt- und Reklamationsgespräche durch. (K3)
d6.bs6a	Sie analysieren anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche und leiten Optimierungen für zukünftige Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche ab. (K4)

2.3.3 Anforderungen an den Lehrbetrieb

Es ist für die Lernenden betrieblich möglich, anspruchsvolle Beratungs- und Verkaufsgespräche und/oder Verhandlungsgespräche in Englisch zu führen.

2.4 Option «Technologie»

Die Kaufleute richten in Zusammenarbeit mit Fachverantwortlichen Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme ein und betreuen diese für ihren Arbeitsbereich. Sie instruieren ihre Arbeitskolleg/innen bei der Anwendung dieser Datenbanken und Systeme sowie von Software. Die Kaufleute beheben Probleme der Soft- und Hardware. Zudem prüfen sie technische Angebote und leiten Empfehlungen ab.

Die Kaufleute werten grosse Datensätze aus unterschiedlichen Quellen auftragsbezogen aus und bereiten die relevanten Ergebnisse auf. Dabei nutzen sie geeignete Programme und Hilfsmittel. Sie überprüfen die relevanten Informationen auf Vollständigkeit sowie Korrektheit und leiten auftragsbezogene Schlussfolgerungen ab.

2.4.1 Leistungsziele Lehrbetrieb

e5.bt1	Sie richten in Zusammenarbeit mit Fachverantwortlichen Strukturen in Datenbanken oder Inhaltsverwaltungssystemen ein. (K3)
e5.bt2	Sie betreuen für ihren Arbeitsbereich Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme. (K3)
e5.bt3	Sie führen Arbeitskolleg/innen in die Anwendung der branchen- und betriebsspezifischen Software, Datenbanken und Inhaltsverwaltungssysteme ein. (K3)
e5.bt4	Sie beheben in ihrem Arbeitsbereich Probleme der Soft- und Hardware. (K3)
e5.bt5	Sie prüfen bei Anpassungen und Neuanschaffungen technischer Infrastrukturen die Qualität von verschiedenen Angeboten und leiten fundierte Empfehlungen ab. (K4)

e6.bt1	Sie bearbeiten grosse Datenmengen auftragsbezogen aus unterschiedlichen Quellen mit geeigneten Auswertungsprogrammen und Hilfsmitteln. (K3)
e6.bt2	Sie identifizieren aus den grossen Datenmengen die relevanten Informationen. (K4)
e6.bt3	Sie bereiten die auftrags- und themenbezogenen Datenauswertungen adressatengerecht mit geeigneten Hilfsmitteln und Programmen auf. (K3)
e6.bt4	Sie überprüfen die relevanten Informationen auf Vollständigkeit sowie Korrektheit und leiten auftragsbezogene Schlussfolgerungen ab. (K5)

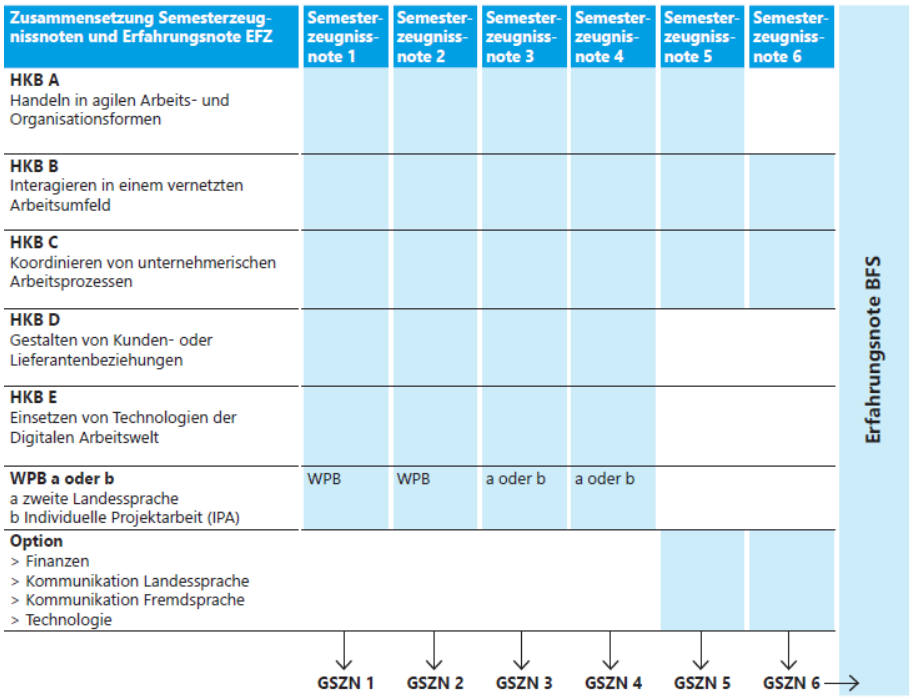
2.4.2 Leistungsziele Berufsfachschule

e6.bs1a	Sie wenden die Vorgehensschritte bei Erfassung, Verarbeitung und Analyse von Daten an. (K3)
e6.bs1b	Sie werten grosse Datenmengen aus. (K3)
e6.bs1c	Sie wenden fortgeschrittene Strategien für die Informationssuche im Internet an. (K3)
e6.bs2a	Sie suchen und filtern relevante Informationen aus grossen Datenmengen. (K4)
e6.bs3a	Sie präsentieren Datenauswertungen adressatengerecht mit geeigneten Hilfsmitteln und Programmen. (K3)
e6.bs4a	Sie analysieren die Ergebnisse ihrer Recherche und leiten Schlussfolgerungen ab. (K5)

2.4.3 Anforderungen an den Lehrbetrieb

Es ist für die Lernenden betrieblich möglich, Datenbanken und Inhaltsverwaltungssystemen einzurichten und zu betreuen sowie Mitarbeitende bei der Einführung von Datenbanken und Software zu unterstützen und entsprechende Probleme zu lösen. Zudem bestehen die betrieblichen Voraussetzungen, dass die Lernenden grosse Datensätze mit geeigneten Programmen auswerten und die Ergebnisse aufbereiten können.

3 Notenberechnung



Die Erfahrungsnote (ERFA) der Berufsfachschule entsteht aus dem Mittelwert der 6 Gesamtsemesterzeugnisnoten (GSZN). Die Erfahrungsnoten von Berufsschule, Betrieb und überbetrieblichen Kursen (üK) können anhand des Notenrechners berechnet werden.

4 Organisation am BBZW

Der Unterricht in den HKBs und im Sport findet im 3. Lehrjahr in den Stammklassen statt. Für die Optionen werden die Klassen entsprechend der gewählten Optionen geteilt. Alle Optionen werden am BBZW zeitgleich unterrichtet.

Im Herbst des 2. Lehrjahres können sich die Lernenden über Schulnetz für den Unterricht in der gewählten Option anmelden. Nach Eingang der Anmeldungen wird seitens BBZW entschieden, ob die einzelnen Optionen mehrfach und an beiden Standorten angeboten werden. Bei geringer Anmeldezahl ist es möglich, dass eine Option nur an einem Standort angeboten werden kann. Bei der Stundenplanung wird ein möglicher Standortwechsel über den Mittag mit den öffentlichen Verkehrsmitteln berücksichtigt.

Ein Wechsel der Option nach der Anmeldefrist ist nicht möglich.