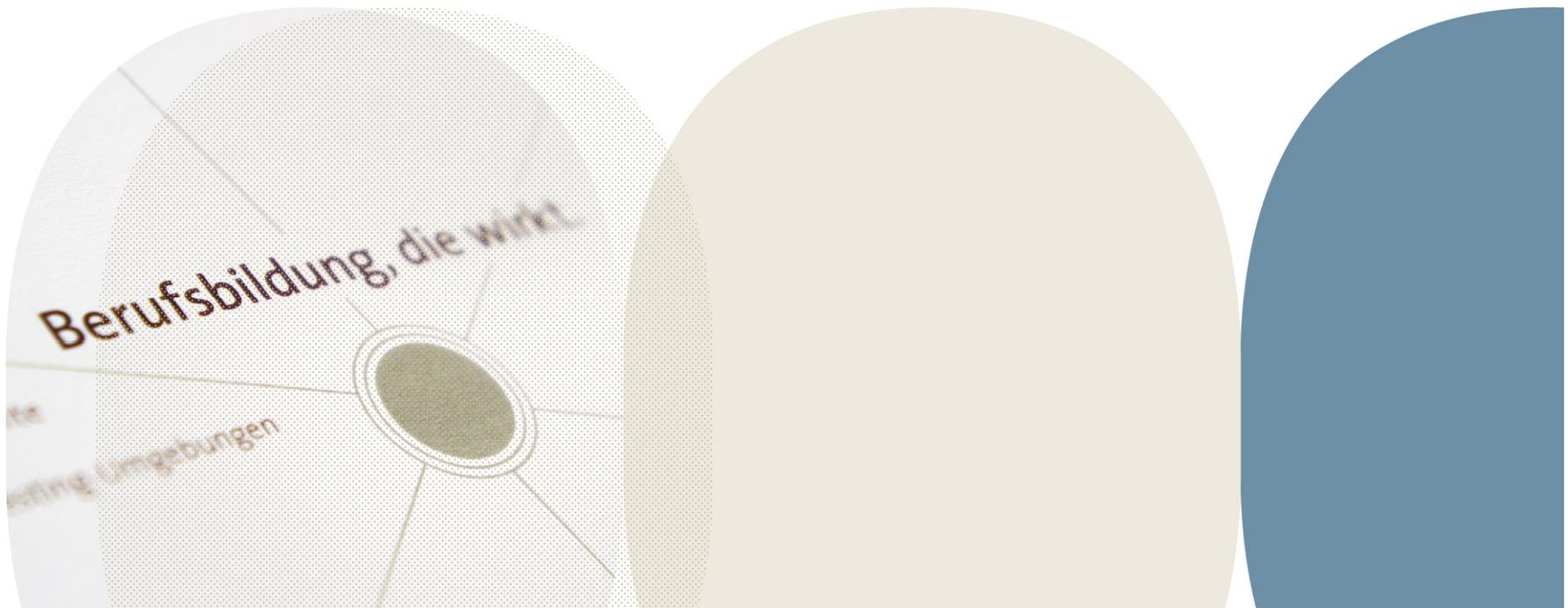


Berufsentwicklung

Projekt <Verkauf 2022+> und <Kaufleute 2022>

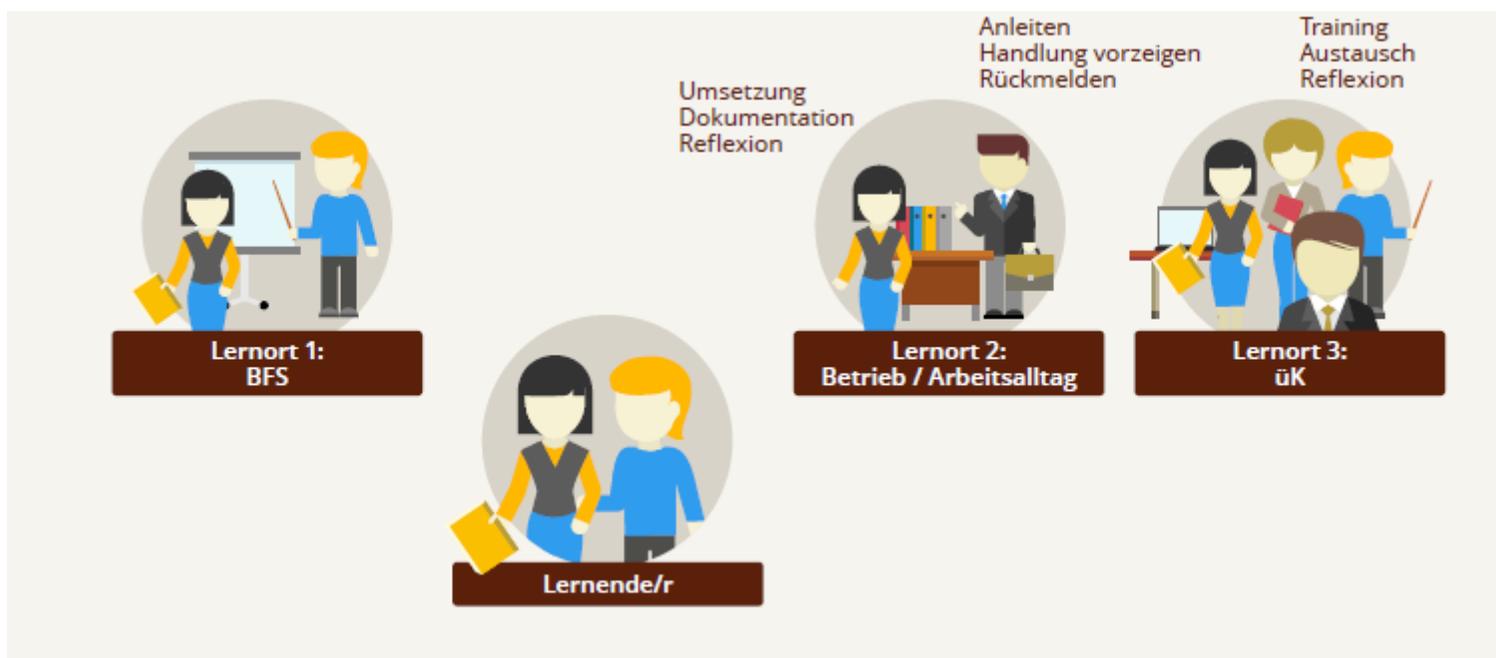
Herbsttagung SBFI 2018





Welche Vorstellungen leiten
uns?

Die Lernenden sind für ihre Kompetenzentwicklung selbst verantwortlich.

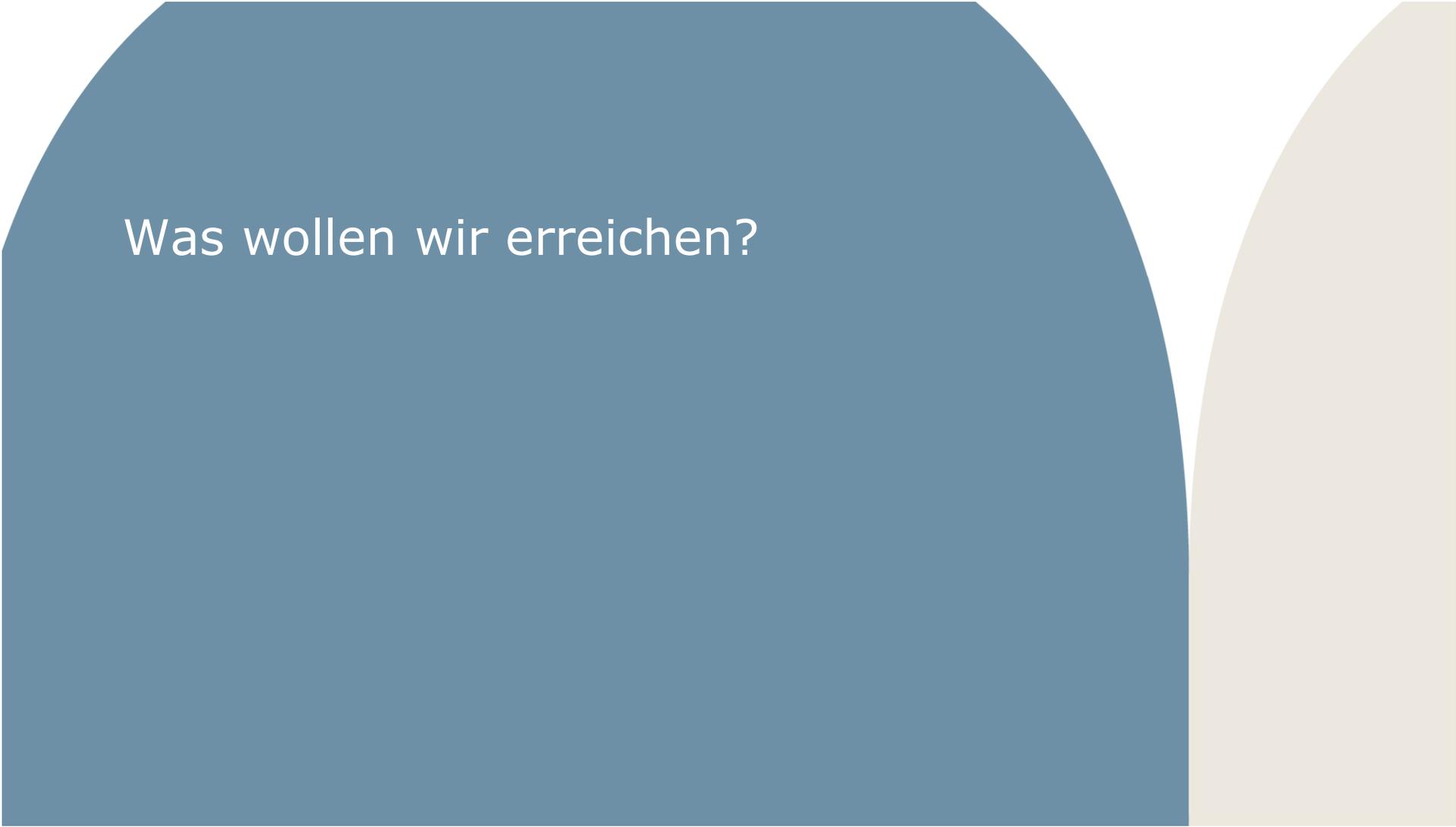


Der Arbeitsprozess wird zum wichtigsten Lernort.



Die Zukunft verändert sich dynamisch und stellt Berufspersonen regelmässig vor neue Herausforderungen.





Was wollen wir erreichen?

Eine moderne und zukunftstaugliche Grundbildung

- Konsequente Kompetenzorientierung
- Moderne, zukunftsgerichtete Kompetenzprofile
 - Berufsidentität
 - Flexibilisierung
- Ganzheitliche Lernortkooperation



Herausforderungen der
Vorhaben

Zentrale Herausforderungen

Hohe Anzahl von Lernenden und beteiligten Akteuren

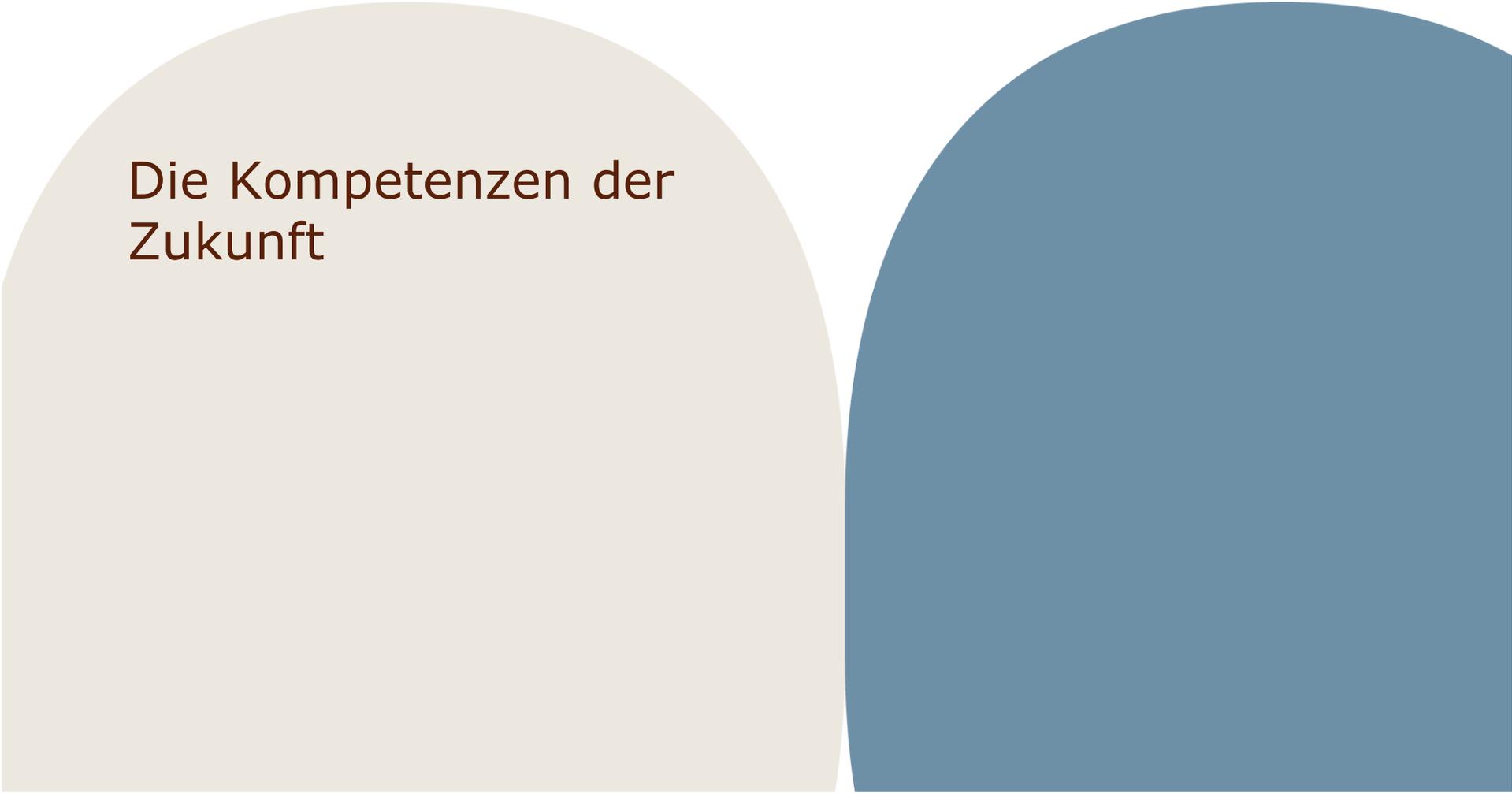
- Detailhandel: 6'200 Lernende / Jahr
- Kaufleute: xx

Grosse Heterogenität des Berufsfeldes

- mit vielen und unterschiedlichen Branchen
- unterschiedliche Betriebsstrukturen

Konstante Veränderungsdynamik im Arbeitsmarkt

- in den Branchen
- In den einzelnen Funktionen



Die Kompetenzen der
Zukunft

Ansatzpunkt: Einflussfaktoren auf die Arbeitsmärkte



Zukunftskompetenzen identifizieren bedeutet: recherchieren



Zukunftskompetenzen identifizieren bedeutet: mit Leistungsträgern diskutieren

Rolf Dubs	Ehemaliger Direktor des Instituts für Wirtschaftspädagogik, ehemaliger Rektor der Universität St. Gallen
Marek Fausel	Director Ocean Freight, Agility Logistics AG, Switzerland
Jan Rihak	Head Strategy Execution and Digital Factory, UBS Switzerland AG
Lukas Steudler	Stabsstelle E-Government, Staatskanzlei des Kantons Zürich
Sabine Seufert	Professorin für Wirtschaftspädagogik, pädagogisches Innovationsmanagement, Universität St. Gallen
Robert Rudolph	Leiter Bildung und Innovation, Swissemem
Ursula Renold	Leiterin Forschungsbereich Bildungssysteme, KOF Konjunkturforschungsstelle, ETH Zürich
Markus Koch	Head of Strategic Development Consumer & Industrial Products, Deloitte AG

BDS-Zukunftsumfrage (1/2)

Die stärkste Betroffenheit lösten folgende Themen aus:

Gesellschaftliche Veränderungen

- Zunehmende Bedeutung der Beratungskompetenz von Detailhändlern
- Zunehmende Bedeutung eines positiven Kundenerlebnis über alle Kontaktpunkte

Technologische Veränderungen

- Zunehmende Bedeutung von kommunikativen & verkaufpsychologischen Kompetenzen von Detailhändlern
- Detailhändler werden zu Gastgeber
- Detailhändler verfügen über eine positive Einstellung hinsichtlich neuer Technologien



Ökonomische Veränderungen

- Zunehmende Bedeutung eines exzellenten Kundendienstes
- Detailhändler verfügen über sekundengenaues Wissen zu Produktverfügbarkeiten und können IT-Systeme dazu geschickt nutzen

Politisch-rechtliche Veränderungen

- Zunehmende Auseinandersetzung mit datenschutzrechtlichen Risiken
- Erhöhte zeitliche und inhaltlich flexible Arbeitsbereitschaft

Ökologische Veränderungen

- Zunehmender Know-How-Transfer zu Produkt- und Herstellungsinformationen vom Detailhändler zum Kunden
- Zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeits-Labels und nachhaltigen Verkaufsstandorten

Zukunftskompetenzen identifizieren bedeutet: mit Praktiker/innen plausibilisieren

Branchengruppe	Kom. D (%)	Kom. F (%)	Total (%)
Bauen und Wohnen	51 (2%)	4 (1%)	55 (2%)
Dienstleistungen	143 (7%)	46 (12%)	189 (8%)
Electronics	36 (2%)	3 (1%)	39 (2%)
Lebensmittel	120 (6%)	43 (11%)	163 (7%)
Lifestyle	194 (10%)	57 (15%)	251 (10%)
Mobil	38 (2%)	9 (2%)	47 (2%)
Musik	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Papeterie und Spielwaren	91 (4%)	0 (0%)	91 (4%)
Polynatura	78 (4%)	10 (3%)	88 (4%)
Tiere	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Überfachliche Komp.	1258 (63%)	208 (55%)	1466 (61%)
Total	2009 (84%)	380 (16%)	2389



Zukunftskompetenzen identifizieren bedeutet: werdende Berufsleute qualifizieren



...sind sich gegenüber klug und kritisch

Offen und konstruktiv mit Veränderungen und Unsicherheiten umgehen
Leistungsbereitschaft zeigen



...kommunizieren und kooperieren professionell

Veränderte Kommunikation mit Kunden/Arbeitskollegen
Verkaufpsychologisch geschickt agieren
Individuelle und erweiterte Kundenwünsche erfüllen
Alle verfügbaren Kommunikationskanäle nutzen (on- und offline)
Mit verschiedenen Personengruppen interagieren
Sich als Gastgeber und Botschafter des Betriebs verhalten
Ein eigenes berufsspezifisches Netzwerk aufbauen und nutzen



...agieren im Arbeitsalltag methodengestützt

Gezielter Einsatz von neuen Technologien
Alle zur Verfügung stehenden Informationsquellen und Technologien nutzen
Stationäre und digitale Prozesse verknüpfen



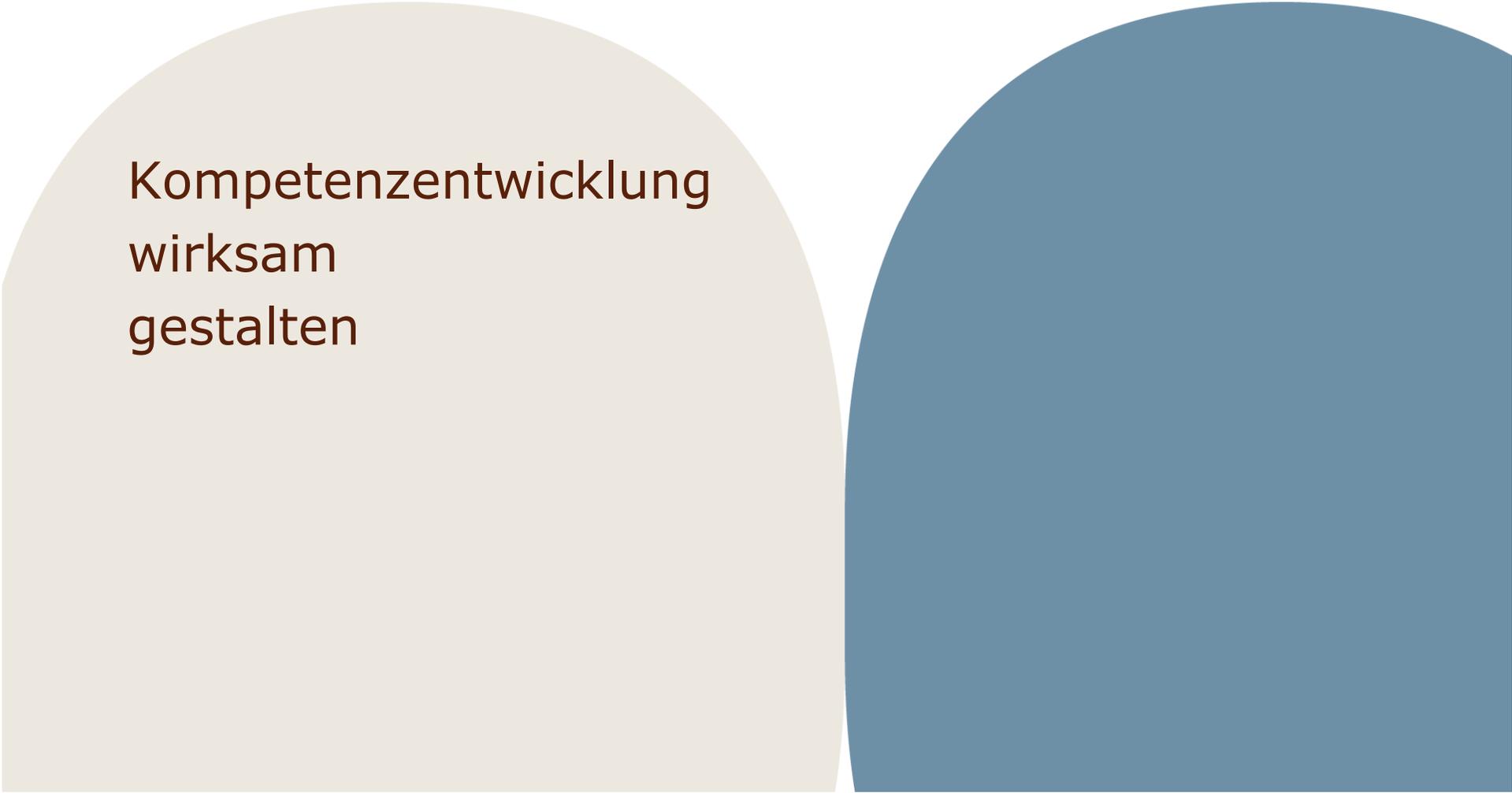
...agieren mit detailhandelspezifischen Denk- und Handlungskonzepten

Denken in Erlebniskategorien
Vom «buying and selling» zum «showing and tasting»
Begleiter einer emotionalen «Customer Journey» sein
Begeisterung und Emotionen für Produkt/Dienstleistung und Betrieb
Gesamte Medienpalette des Betriebes nutzen



...überzeugen mit Betriebs- und Fachkompetenz

Produkt- bzw. Dienstleistungen der Branche grundlegend kennen
Produkt- bzw. Dienstleistungen des Betriebes umfassend kennen
Produktentwicklungen, Trends und Neuigkeiten in der Branche eigenverantwortlich mitverfolgen
Leidenschaft für das Produkt entwickeln



Kompetenzentwicklung
wirksam
gestalten

Wissen ist keine Kompetenz. Man kann viel wissen und nichts können.

**Kompetenzentwicklung braucht Selbstlernkompetenz und Persönlichkeit,
kurz: Lebenslanges Lernen**

Prof. Rolf Arnold

Ein moderner Kompetenzbegriff

- Fachlich-methodische Kompetenz: auch schwierige Probleme schöpferisch lösen
- Personale Kompetenz: sich gegenüber klug und kritisch zu sein
- Sozial-kommunikative Kompetenz: kreativ kooperieren und kommunizieren
- **Aktivitäts- und handlungsorientierte Kompetenz: willensstark und aktiv umsetzen**

Entwicklung von Handlungskompetenz ist immer verknüpft mit der Entwicklung von **Emotionen und Motivationen** und der Stärkung der **Selbstwirksamkeit**.

(vgl. Erpenbeck, J. Sauter, W.: Strategisches Kompetenzmanagement 2.0, 2016)

Entwicklung von Handlungskompetenz



Quelle: i.A. an Anderson & Krathwohl (2001)

Kompetente Berufspersonen durch erfolgreiche Lernortkooperation, klare Rollen und wirksame Instrumente

