

Hauptsitz:
SIU im Detailhandel Zürich Verena Conzett-Strasse 23 · Postfach 8419 · 8036 Zürich
Tel. +41 (0) 43 243 46 66 · Fax +41 (0) 43 243 46 60 · detailhandel-zh@siu.ch · www.siu.ch
SIU im Detailhandel Bern Falkenplatz 1 · Postfach 8159 · 3001 Bern
Tel. +41 (0) 31 302 37 47 · Fax +41 (0) 31 302 82 42 · detailhandel-be@siu.ch · www.siu.ch
IFCAM Commerce de détail Lausanne · **IFCAM Commercio al dettaglio Lugano**

SIU IFCAM
Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung

Jahresprogramm 2009

Die Schweizer Weiterbildung im Detailhandel

EDUQUA



Inhalt

Hauptsitz:

SIU im Detailhandel

Verena Conzett-Strasse 23

Postfach 8419

8036 Zürich

Tel. +41 (0) 43 243 46 66

Fax +41 (0) 43 243 46 60

detailhandel-zh@siu.ch

www.siu.ch

SIU im Detailhandel

Falkenplatz 1

Postfach 8159

3001 Bern

Tel. +41 (0) 31 302 37 47

Fax +41 (0) 31 302 82 42

detailhandel-be@siu.ch

www.siu.ch

IFCAM Commerce de détail

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 Commercio al dettaglio

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 im Detailhandel, Postfach 8419, 8036 Zürich

Konzept/Redaktion: Thomas Tobler, Bremgarten/BE

Gestaltung: Vides Visual Design, Rapperswil-Jona

Fotos: Stephan Hanslin, Zürich

Druck: Kalt-Zehnder-Druck AG, Zug

Weiterbildung im Detailhandel Wissensgesellschaft: Rauchpetarde oder Realität?	4
Karrieren im Detailhandel Christian Preisig und Aline Iosca	10
Weiterbildung im Detailhandel Weiterbildung als strategischer Wettbewerbsvorteil	12

Detailhandelsspezialist/in

Berufliche und persönliche Weiterentwicklung	14
Termine, Reglement, Kosten	18

Textildetailhandelsspezialist/in Der Fachhandel hat durchaus intakte Chancen	21
Pharma-Betriebsassistent/in Mit fundiertem Wissen die Zukunft meistern	28

Eidg. dipl. Detailhandelsökonom/in

Die Top-Ausbildungsstufe im Schweizer Detailhandel	30
Termine, Reglement, Kosten	32

Buchhaltung Buchhaltung in nur 24 Lektionen	34
--	----

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

Nachträglicher Lehrabschluss nach nBBV 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 begleiten Sie sicher zur Prüfung	41
Qualitäts-Zertifikate Ausbildungs-Qualität mit Gütesiegel	42
Vision und Leitbild Die hohe Messlatte des SIU im Detailhandel	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 2009	50

Wissensgesellschaft: Rauchpetarde oder Realität?

Die einen propagieren die radikale Wissensrevolution und reden von einer eigentlichen Wissensgesellschaft. Andere winken ab und machen geltend, dass das verfügbare Wissen schon seit Jahrzehnten rasant wächst und sich mengenmässig etwa alle fünf bis sieben Jahre verdoppelt. Wie viel Wissen brauchen wir im Detailhandel, um wirtschaftlich und persönlich mithalten und weiterentwickeln zu können?

Wer bei Google den Begriff «Wissensgesellschaft» eingibt und alle 435 000 (!) Einträge sorgfältig studieren will, wird rund 5 Jahre damit beschäftigt sein. Dies unter der Voraussetzung, dass im Aktenstudium nur Ruhepausen, aber keine Ferien eingelegt werden. Wer das Ganze noch besser in den Griff bekommen und sich durch alle Einträge zum Begriff «Wissen» wuchten möchte, sollte unbedingt genügend Personal einstellen, um die 140 000 000 (einhundertvierzig Millionen!) Hinweise aus dem Hause Google durchhackern



Neues Wissen entsteht immer nur dann, wenn es an solid bestehendes, tatsächlich verwendetes Wissen angedockt werden kann.

zu können. Ein Tipp: Den tapferen Leuten sollte schon bei der Einstellung klar gemacht werden, dass sie niemals ans Ende der Fahnenstange gelangen werden. Wissen hat die beschwerliche Eigenschaft, sich alle paar Jahre umfangmässig zu verdoppeln.

Wissen ist dynamisch

Trotz dieser unglaublichen Datenmenge, die uns die Fachexperten dieser Welt seit Jahrhunderten zur Verfügung stellen, fällt es schwer, den Begriff «Wissen» abschliessend gültig zu definieren. Ist Wissen das, was man braucht, um in einer TV-Quizsendung zum Millionär zu werden? Kann Wissen so stark reduziert werden, dass «alles, was man wissen muss» (Buchtitel von Dietrich Schwanitz) bequem zwischen zwei Buchdeckeln Platz findet? Wenn ja, wo verläuft die Grenze zwischen Wissen und Information, zwischen Glaube, Behauptung und Wahrheit? Für die tägliche Praxis formuliert, bedeutet Wissen wohl soviel: Kenntnis von etwas zu haben, das offenbar wahr ist, weil es sich in der Anwendung momentan als gültig und brauchbar bewährt. Momentan deshalb, weil Tempo und Umfang der Wissensentwicklung die Haltbarkeit von Wissen beschränkt. Was wir vor fünf Jahren wussten und erfolgreich anwenden konnten, nützt uns bei der heutigen Lösungsfindung

Wissensdynamik im Detailhandel

Rasante Veränderungen im Umfeld des Detailhandels machen neues Wissen nötig. Beispiele aus den letzten 5 Jahren:

■ **2003:** Rewe übernimmt Bon appétit Group und zieht sich zwei Jahre später aus dem Schweizer Markt zurück. Pick Pay wird Denner. Kooperation Migros / OBI-Baumärkte. ■ **2005:** Erste 4 Aldi-Filialen in der Schweiz. ■ **2006:** Die französische Ludendo-Gruppe übernimmt Franz Carl Weber. Jelmoli übernimmt Eschenmoser. ■ **2007:** Coop übernimmt Carrefour-Filialen. Fust geht zu Coop. Migros kauft Denner. Peek & Cloppenburg erstmals in der Schweiz. Der Weltmarkt für Online-Shopping wächst seit 2006 um 40 %. 85 % der internationalen Online-Benützer kaufen mindestens einmal pro Jahr im Internet ein.

Weitere wichtige Triebkräfte für fundamentale Veränderungen: Demografie (Alterung), knappere Ressourcen (spez. Erdöl), IT-Bereich (Kunden und Anbieter), Internationalisierung des Handels u. a.

meistens nur noch wenig. In der Zwischenzeit haben sich das Umfeld und mit ihm unsere Wissensansprüche so verändert, dass das für gute Lösungen und Handlungen benötigte neue Wissen nur jenen zur Verfügung steht, die es sich erschlossen haben. **Wissensdynamik führte und führt immer zu einer Veränderungsdynamik.**

Blockaden bei der Wissensbeschaffung

Eigentlich ist es sehr einfach: Wer mehr weiss und dieses Wissen richtig einordnen und schnell einsetzen kann, verschafft sich Vorteile gegenüber jenen, die mit weniger oder falsch interpretiertem Wissen auskommen müssen. «Wissen, das vorhanden ist, aber nicht erschlossen werden kann, wird in der Wissensökonomie der Zukunft zum

produktivitätshemmenden Faktor werden», sagt Wernher Behrendt von der Salzburger Research Forschungsgesellschaft.

Blockaden für den Zugang zu Wissen können etwa sein: Ewiggestrige Neinsager, bornierte Besserwisser und dumpfe Ignoranten, unkontrollierte Vorurteile und plumpe Ausreden, Unfähigkeit und Unentschlossenheit oder das fehlende Verständnis für die Notwendigkeit einer konsequenten Weiterbildung. Egal aus welchen Gründen aktuelles, verfügbares Wissen nicht erschlossen wird, die lähmende Konsequenz bleibt immer gleich: Wichtige Entwicklungen und Zusammenhänge werden verschlafen, Chancen und neue Lösungen bleiben unentdeckt und das fehlende neue Wissen verunmöglicht es, weiteres Wissen aufnehmen, verarbeiten und nutzen zu können.

Probleme mit der Wissensgesellschaft

Der Begriff «Wissensgesellschaft» wurde erstmals in den 1960er Jahren von amerikanischen Soziologen und Ökonomen verwendet. Einfach definiert, wird damit die heutige Gesellschaft bezeichnet, deren soziales und wirtschaftliches Zusammenleben stark darauf beruht, dass individuelles und kollektives Wissen in nützlicher Form zur Verfügung steht. Eigentlich nichts Neues. Persönliches und gemeinsames Wissen ist seit der Dämmerung der Menschheitsgeschichte von fundamentaler Bedeutung. Neu sind die Rasanzen und das Volumen bei der Bildung von neuem Wissen und die viel komplexeren Probleme, die damit gelöst werden sollen, was selber zu Problemen führen kann. Zum Beispiel in Form einer Überproduktion von Wissen. Davon wird später noch die Rede sein.

«Das Management von Wissen entwickelt sich für Unternehmen und auch den Einzelnen zu einer zentralen Herausforderung. In der Wissensgesellschaft des 21. Jahrhunderts werden wir alle lebenslang lernen, neue Techniken und Fähigkeiten erwerben und uns an den Gedanken gewöhnen müssen, später einmal in zwei, drei oder sogar vier verschiedenen Berufen zu arbeiten. Wir müssen Teil einer lernenden Gesellschaft werden, die rund um den Globus nach den besten Ideen, den besten Lösungen sucht.»

Roman Herzog, früherer deutscher Bundespräsident, Berliner Rede 1997

Die berühmte, von Roman Herzog 1997 im Berliner Hotel Adlon gehaltene Rede («Durch Deutschland muss ein Ruck gehen!») ging als «Ruck-Rede» in die Geschichte ein und führte zu etlichen politischen Nachbeben. Am Lissabon-Gipfel im März 2000 einigten sich die europäischen Staats- und Regierungschefs darauf, die EU innert 10 Jahren zum «wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt» zu machen. Schon bei Halbzeit wurden indessen deutlich leisere Töne angeschlagen. Konjunkturelle Rückschläge und dringend nötige, aber politisch nur schwer umzusetzende Wirtschaftsreformen waren und bleiben gröbere Schlaglöcher auf dem Weg zur wettbewerbsfähigsten Wirtschaftsmacht der Welt.

Wirtschaftsexperten beklagten besonders die fehlenden Massnahmen zur Förderung der Innovationsfähigkeit und die Tatsache, dass die fixierte Beschäftigungsquote von 70% nicht erreicht werden konnte. Auch der direkte Vergleich mit der Schweiz fällt nicht berauschend aus (vgl. Grafik auf Seite 7).

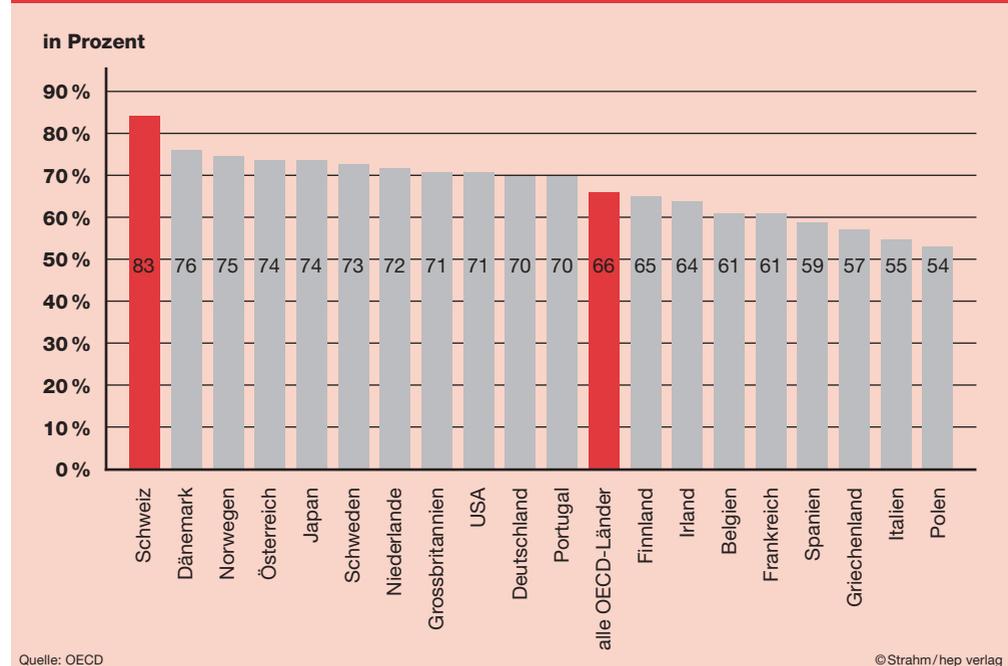
Vorteile für die Schweiz

Rudolf Strahm, Alt-Nationalrat und bis vor kurzem Schweizer Preisüberwacher, weist in seinem neusten Buch¹ auf einen bemerkenswerten Widerspruch hin: Bis 2003 hinkte das Schweizer Wirtschaftswachstum den anderen OECD-Industrienationen hinterher. Trotzdem erzielte und erzielt die Schweiz von allen vergleichbaren Ländern die höchste Erwerbsquote und die tiefsten Arbeitslosenzahlen.

«Die Erklärung liegt im arbeitsmarktnahen Berufsbildungssystem, das in der Schweiz zur Arbeitsmarktfähigkeit verhilft», sagt Wirtschaftspolitiker Strahm. Die Ausbildung sei der entscheidende Faktor, wie sich eine Konjunkturschwankung auf die Beschäftigung in einem Land auswirke. «Ungelernte werden bei einem Konjunkturaufschwung überproportional steigend beschäftigt, jedoch in der Rezession als «Konjunkturpuffer» auch überproportional häufig entlassen.» Länder, die, wie beispielsweise die Schweiz, Deutschland oder Österreich, eine duale Berufslehre kennen, haben es in der Regel leichter, den Jugendlichen eine angepasste Berufsbildung mit Abschluss zu ermöglichen und in den Arbeitsmarkt zu integrieren, als Länder in Südeuropa und Grossbritannien, die ohne berufspraktische oder betriebliche Ausbildung auskommen müssen.

Im Umfeld der Innovationsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft deckt Strahm einen weiteren paradox anmutenden Sachverhalt auf: «Obwohl die Schweiz weniger Hochschulabsolventen aufweist als viele OECD-Länder, liegt sie mit ihrem Anteil an KMU, die selber Innovation betreiben, an der

Durchschnittliche Erwerbsquote im Zeitraum 1994 bis 2005 (12 Jahre)



Widerspruch: Trotz tiefem Wirtschaftswachstum hatte und hat die Schweiz von allen OECD-Ländern den höchsten Anteil der Bevölkerung zwischen 15 und 64 Jahren, die einem bezahlten Erwerb nachgeht. In der Erwerbsquote werden von der OECD alle Erwerbstätigen (Voll- und Teilzeit) erfasst.

Spitze der europäischen Länder.» Die Erklärung ortet Strahm wiederum im Berufsbildungssystem. «Sie versorgt die kleineren Unternehmen mit berufspraktisch ausgebildeten Fachspezialisten, die die Innovation mittragen. Dank der Berufslehre hat die Schweiz zudem einen hohen Anteil an Erwerbstätigen,

die während des Berufslebens an Weiterbildungsaktivitäten teilnehmen.» Laut Strahm liegt die Schweiz bezüglich Aus- und Weiterbildung europaweit an 3. Stelle.

So weit, so gut? Können wir die Weiterentwicklung der Aus- und Weiterbildung

¹Buchtipp: Rudolf H. Strahm, Warum wir so reich sind – Wirtschaftsbuch Schweiz, 2008. hep-Verlag Bern. 308 Seiten, CHF 38.00, ISBN 978-3-03905-454-1. In seinem neuen Werk zeigt Rudolf Strahm auf, wie es der Schweiz dank ihres gut funktionierenden Berufsbildungssystems gelingt, auf dem Parkett des internationalen Wirtschaftsumfelds nachhaltige Spitzenresultate zu erzielen. In seinem mit über 100 Grafiken beschickten Wirtschaftsbuch bespricht Strahm aktuelle Aspekte der Schweizer Wirtschaftspolitik innerhalb der Mechanismen der Weltwirtschaft. Gut verständlich, kritisch und auf den Punkt gebracht.

getrost der Politik und den staatlichen Behörden überlassen? Wohl kaum. Gesellschaftspolitische und technologische Entwicklungen haben nun einmal ein weit höheres Tempo als politische Prozesse, wie uns die schier unendliche Geschichte der Harmonisierung des Schweizer Bildungssystems oder die zum politischen Zankapfel mutierten Diskussionen um Frühenglisch oder Hochdeutsch in Schweizer Kindergärten und Schulstuben zeigen.

«Frag nicht immer, was der Staat für dich tun kann, sondern frag vielmehr, was du für den Staat tun kannst», soll der frühere

US-Präsident John F. Kennedy von seinen Landsleuten gefordert haben. Bei der damit angesprochenen Selbstbestimmung geht es vornehmlich darum, eigene Einstellungen zu überprüfen und im eigenen Umfeld eine positive, der Weiterentwicklung verpflichtete Grundstimmung zu schaffen, zu fördern und zu fordern.



Weiterbildung, wie sie das SIU im Detailhandel versteht und umsetzt, soll neue Horizonte eröffnen. Theoriewissen wird mit einschlägigem Praxiswissen verknüpft. Das fördert das Beziehungswissen über den Austausch von Ansichten, Erfahrungen, Methoden und Lösungsprozessen und trägt zur Horizontenerweiterung und beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung bei.

Welches Wissen braucht der Handel?

Wie viele andere Experten warnt der gebürtige Zürcher Franz Lehner, Professor an der Ruhr-Universität in Bochum, vor einer Überproduktion von verwertbarem Wissen. «Wir produzieren soviel Wissen in so kurzer Zeit, dass die Menge des wirtschaftlich verwertbaren Wissens oft die tatsächlichen wirtschaftlichen Verwendungsmöglichkeiten übersteigt. Nicht mehr das Wissen ist der wirtschaftlich knappe Faktor, sondern die Fähigkeit, Wissen wirtschaftlich zu nutzen.» Gleicher Auffassung ist auch der St. Galler Handelsprofessor Thomas Rudolph aus der Sicht des Detailhandels. «Mit dem Einzug neuer Technologien haben die Datenflut und der Detaillierungsgrad sehr stark zugenommen. Manager lassen sich da schnell einmal ablenken.» Es werden, so Rudolph, immer mehr quantitative und qualitative Daten aus unterschiedlichsten Quellen angezapft und der Überproduktion von Wissen zugeführt. «Offenbar wird teilweise lieber in vergangenheitsbezogenen Datenfriedhöfen gestöbert, statt sich persönlich und direkt mit den Kunden und deren künftigen Bedürfnissen auseinander zu setzen.»

Wie kann sich der Detailhandel von diesem «Informations Overload» befreien und sich auf den Weg zur echten Kundenorientierung machen? Eine praktikable Möglichkeit ist seit jeher der Vergleich mit anderen. «Die Handlungslogik der wissensbasierten Volkswirtschaft wird zu einem grossen Teil nicht durch Informationsverarbeitung und Wissensnutzung geprägt, sondern durch soziale Vergleichsprozesse», sagt Professor Lehner. «Wir beobachten, wie andere in

ähnlichen Situationen handeln und imitieren (erfolgsversprechende Lösungsmethoden)». Neudeutsch heisst das «Benchmarking» oder «Best Practice».

Die Krux kennen wir noch vom Spicken in der Schule her: Wer sich einzig auf das Kopieren verlässt, kopiert immer wieder auch Falsches. Dumm gelaufen! Setzt Hans später im Beruf Hänschens Spickerei einfach fort, geht der Schuss erst recht nach hinten los. Wer sich einzig auf das Kopieren beschränkt, wird rasch die nötige Originalität verlieren. An die Stelle von kreativen Lösungsfindungen tritt das Verharren in bekannten Mustern, altbewährten Traditionen und Abläufen.

Klarheit und offene Kultur

«Der Detailhandel ist ein ehrliches Geschäft, in dem der Kunde im Mittelpunkt steht», sagt Pierre-André Steim, Präsident von BDS Bildung Detailhandel Schweiz. **Oder anders gesagt: Im Detailhandel anwendbares Wissen bedeutet in seiner radikalen Auslegung, dass es im täglichen Kundenkontakt plausibel und nützlich ist, Punkt.**

Wissen verbreitet und festigt sich im Detailhandel nur über aktuelles Wissen über die Kunden und deren Bedürfnisse. Damit sich dieses Wissen tatsächlich entfalten und festigen kann, braucht es Offenheit und Kultur in Form von klaren Leitbildern, Zielen, Strategien und eindeutig geforderten und geförderten Verhaltensweisen. Und es braucht überzeugende Vorbilder, die diese Standards prägend vorleben. Ohne diesen Nährboden schlägt sich auch die beste Aus- und Weiterbildung nicht in praktikablem Wissen,

sondern in Frustrationen, demotivierten Mitarbeitern und hohen Fluktuationen nieder.

Speziell im kundennahen Detailhandel braucht es Teams und Mitarbeitende die fähig sind, eigenständig, eigenverantwortlich und rasch handeln zu können – im ganz normalen Arbeitsablauf, speziell aber in unvorgesehenen Situationen, bei Veränderungen und Problemen. Noch einmal Franz Lehner: «Das funktioniert nur in Unternehmen, in denen ein hohes Vertrauen zwischen Management und Belegschaften und eine funktionierende kulturelle Steuerung durch Einstellungen, Leitbilder, Überzeugungen und Motivation existiert.» ■



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.

Christian Preisig

Inhaber Trio-Jeans Mode in Stein am Rhein

In Blickdistanz zu Deutschland ist das idyllisch gelegene Stein am Rhein für den Ostschweizer Tourismus ein wichtiger Stützpunkt und für alle anderen ein überaus liebenswürdiges Kleinod. Ein solches ist auch das schmucke Modegeschäft von Christian Preisig, der das elterliche Geschäft vor sieben Jahren übernahm. «Trotz des wieder erstarkten Tourismusgeschäfts wollen wir uns nicht einzig darauf verlassen und pflegen unsere lokalen Stammkunden, grenzt Preisig die oft flüchtige touristische Attraktivität seines Standorts ein. Den Tourismusumsatz betrachtet er als «hochwillkommenen Bonus» und engagiert sich in innerstädtischen Gremien für die nachhaltige Tourismusförderung.

«Ich bin erst nach meiner handwerklichen Lehre zur Modebranche gestossen», blickt der 32-Jährige auf seine Anfänge als Quereinsteiger zurück. Nicht ganz zufällig, wie er mit dem schmunzelnden Hinweis auf seine fest im Modegeschäft etablierten Eltern und Schwiegereltern einräumt. Die ersten vier Jahre könne man als Learning by doing bezeichnen. «Nach und nach meldeten sich erste Weiterbildungswünsche. Ich wollte die Fakten und Zusammenhänge im Handel besser verstehen.» Dieses Wissen holte er sich in den SIU-Vorbereitungskursen zur eidg. Prüfung Textildetailhandelspezialist und später, auf deutlich höherer Stufe, zum eidg. dipl. Detailhandelsökonom. «Wenn mir früher jemand gesagt hätte, dass ich mich derart intensiv weiterbilden werde, hätte ich ihn ausgelacht.» Für den Ausbildungserfolg sei es enorm wichtig gewesen, dass er reif und restlos überzeugt gewesen



«Am SIU konnte ich Erfahrungen von anderen sammeln, zu denen ich sonst niemals Zugang gehabt hätte.»

sei. «So konnte ich vorbehaltlos Vollgas geben», sagt der sportliche Modeprofi und leidenschaftliche Goalie beim FC Diessenhofen.

Im Rückblick würde er es genau gleich machen. Der gute Mix aus Theoriewissen und einschlägigen Praxiserfahrungen der Referenten und Mitschüler habe seinen Horizont «extrem erweitert». Das helfe ihm bei der anstehenden Zusammenführung der fünf im Familienbesitz befindlichen Modeläden. «Auch in einem harten Konkurrenzzumfeld haben wir als Fachgeschäft gute Chancen, weil wir auf Toplevel viel näher bei den Kunden sein können», ist Preisig überzeugt, der mit Erfolg bewusst auf eine gute Balance zwischen Beruf und Privatleben achtet. «Wichtigen Dingen im Leben – dazu gehört speziell auch meine Familie – sollte man die nötige Zeit geben und nicht alles mit unvernünftigem Ehrgeiz überladen.» Er nehme sich auch viel Zeit für seine Mitarbeitenden, auf deren Meinung er grossen Wert lege und denen er viel Vertrauen entgegenbringe. «Jeder Mensch braucht das Gefühl, wichtig zu sein.» ■

Aline Iosca

Leiterin Logistikcenter und Mitglied des Fachmanagements coop@home Spreitenbach

Sie sei keine gute Schülerin gewesen, räumt Aline Iosca freimütig ein. Der Knopf sei bei ihr erst nach der Sekundarschule in Winterthur aufgegangen. «Auf Grund meiner schlechten Zeugnisnoten erhielt ich über 80 abschlägige Antworten auf meine Lehrstellenbewerbungen. Diese brutale Erfahrung ging mir sehr, sehr nahe.» Als sie bei Coop in Winterthur eine Lehrstelle als Detailhandelsangestellte im Foodbereich erhielt, packte sie die Chance mit beiden Händen. «Ich wollte das in mich gesetzte Vertrauen unbedingt rechtfertigen.» Dieses Vertrauen verlieh ihr offensichtlich Flügel: Zusatzlehre als Detailhandelsangestellte Plus, Berufsmatura, Lehrmeisterausweis und eidg. dipl. Detailhandelsökonomin. Dieses Jahr folgt die Höhere Fachprüfung zur Logistik-IT-Leiterin (senior logistician).

«Ich war wahnsinnig stolz auf meine kombinierten Leistungen in der Schule und im Beruf.» Ohne die Weiterbildung am SIU hätte sie beides nicht geschafft, ist Aline Iosca überzeugt. «Ich lernte meine persönlichen Grenzen kennen.» Und die versetzte sie kontinuierlich nach oben. Als 20-Jährige war sie stellvertretende Geschäftsführerin einer Coop-Filiale und ein Jahr später stellvertretende Logistikleiterin des Coop Online-Supermarkts in Zürich mit 40 Mitarbeitenden. «Mein erster Arbeitstag im Logistikcenter Rümlang fiel auf den ersten Tag dieses damaligen Pilotprojekts.» Während der erfolgreichen Projektphase und der geografischen Ausweitung des Liefergebiets leitete sie von 2003 bis 2004 die logistischen Projekte des Online-Supermarkts. «2004 wurde ich von der



«Die Weiterbildung am SIU war für mich wegberitend. Sie zeigte mir meine Möglichkeiten und Grenzen auf.»

Geschäftsleitung angefragt, ob ich das neu aufzubauende Logistikcenter in Satigny bei Genf leiten wolle. Da ich weder Hund noch Pflanzen hatte, sagte ich zu», schmunzelt die sympathische Logistikerin, die auch das fehlende Französisch nicht bremsen konnte. «Das holte ich während der Arbeit nach.» Heute leitet Aline Iosca als 28-Jährige das vor zwei Jahren eröffnete zentrale Logistikcenter an der A1 in Spreitenbach. Im Online-Supermarkt stehen 10000 Produkte des täglichen Bedarfs und 1000 Weine für die Kommissionierung durch die 120 Logistikmitarbeitenden bereit. 100 Chauffeure liefern die Bestellungen täglich an den Haustüren in den Liefergebieten ab, die heute bereits 60% der Schweizer Haushalte abdecken.

Was empfiehlt Aline Iosca bei der Weiterbildung? «Als reines Mittel zur Karriereförderung wird sie nicht funktionieren. Sie muss mich persönlich interessieren und ich sollte wissen, was ich davon erwarte. Nur so bin ich bereit, die nötige Zeit und Energie zu investieren.» ■

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 nicht weniger als die Sicherung der Marktfähigkeit für die einen und um die 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.

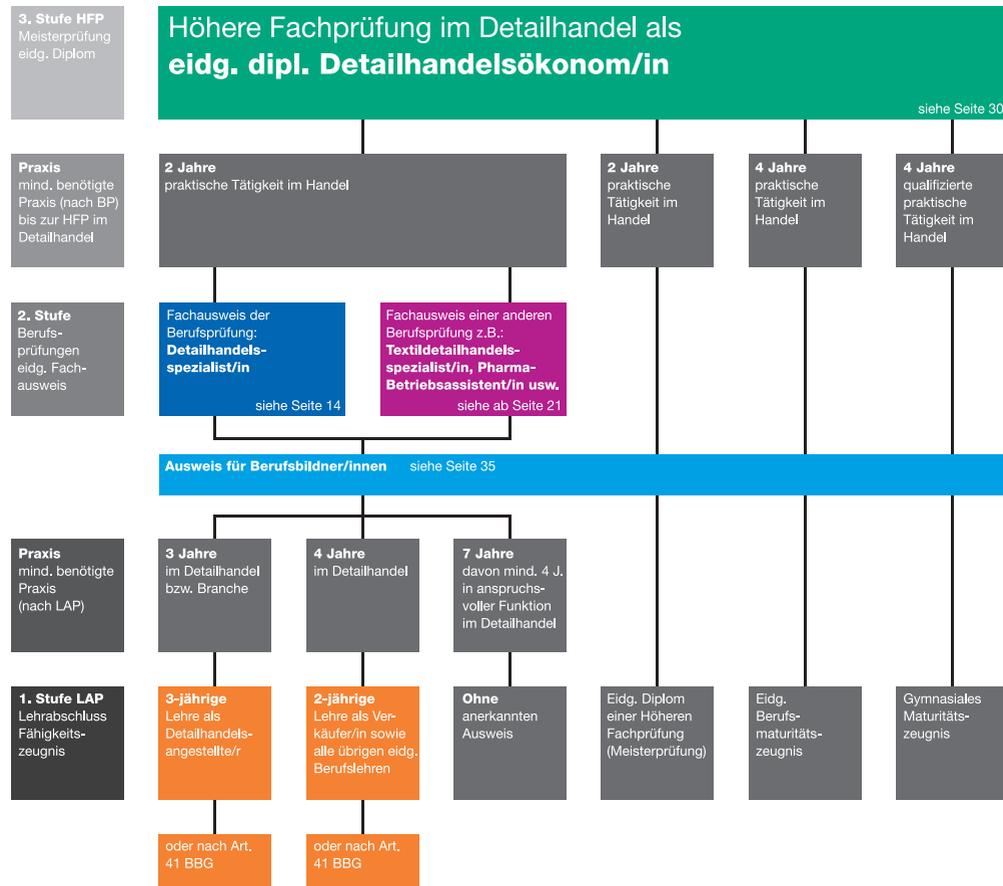


Weiterbildung auf dem Prüfstand: Umsichtige Abklärungen und eine sorgfältige Planung sorgen dafür, dass die richtigen Leute die ihnen und dem Unternehmen angemessene Weiterbildung erhalten.

Für Detailhandelsangestellte und Verkäufer/innen öffnet sich der Weg zum Detailhandelsökonom/en grundsätzlich über die **eidg. Berufsprüfung als Detailhandels-spezialisten/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 **Textildetailhandels-spezialist/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



Berufliche und persönliche Weiterentwicklung

Eine stimmige Weiterbildung festigt die gewonnene Berufserfahrung, sichert die berufliche Position oder schafft die Grundlage für berufliche Veränderungen. Dem trägt der Vorbereitungskurs zur eidgenössischen Berufsprüfung als Detailhandelsspezialist/in Rechnung. Er steht für aktuelles, handlungsorientiertes Detailhandelswissen und berufliche und persönliche Weiterentwicklung. Jetzt und in Zukunft.

Die eidgenössische Berufsprüfung ist anspruchsvoll und spiegelt die Herausforderungen für die Betriebe und Führungskräfte im modernen Detailhandel. Gleiches gilt für den SIU-Vorbereitungskurs, der jedes Jahr eine grosse Zahl von Kandidatinnen und Kandidaten zum Prüfungserfolg führt. Er bietet viel modernes Praxiswissen und eine solide Erweiterung der Fach- und Führungskompetenzen. Dieses zusätzliche Wissen bringt jeweils neue Einsichten und Einstellungen und trägt wesentlich zu einer höheren beruflichen Leistungsfähigkeit und zur Persönlichkeitsentwicklung bei.

Persönlicher Gewinn

«Ich bin an der erhöhten Belastung während des Kurses gewachsen», sagen viele Absolventinnen und Absolventen im Rückblick. Sie haben entdeckt, dass sie in der Lage sind, etwas zu leisten und auch zu erreichen und haben Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten gewonnen. Weil dieses Selbstvertrauen ein entscheidender Erfolgsfaktor innerhalb der Karriere- und Lebensplanung ist, unterstützt das SIU im Detailhandel alle Teilnehmenden bei der Erkundung ihrer individuellen Erfolgspotenziale. Zu diesem Zweck sind im SIU-Konzept verschiedene, die eigene Persönlichkeit fördernde Assessment-Module enthalten. Zur Horizonterweiterung tragen auch

der Wissenstransfer und die leistungsfördernde Teamarbeit innerhalb der Klassen und Teams und Lerngruppen bei. Sie gewähren wertvolle Einblicke in andere Unternehmen und Praktiken. Die oft völlig neuen Einsichten schulen das Denkvermögen, die Rhetorik sowie die Team- und Kritikfähigkeit. Die enge und kollegiale Zusammenarbeit lässt immer wieder persönliche Netzwerke und wertvolle Freundschaften entstehen, die weit über den Unterricht hinaus reichen.

Praxisorientierter Kursaufbau

Der Vorbereitungskurs zum Detailhandelsspezialisten vermittelt ein breit gefächertes, solides Praxiswissen und hat in allen Bereichen einen topaktuellen Bezug zum modernen Detailhandel. Dieses neue, mit der richtigen Methodik kombinierte Wissen ermöglicht es den Kursteilnehmenden, Probleme und Chancen im eigenen beruflichen Umfeld lösungsorientiert angehen zu können.

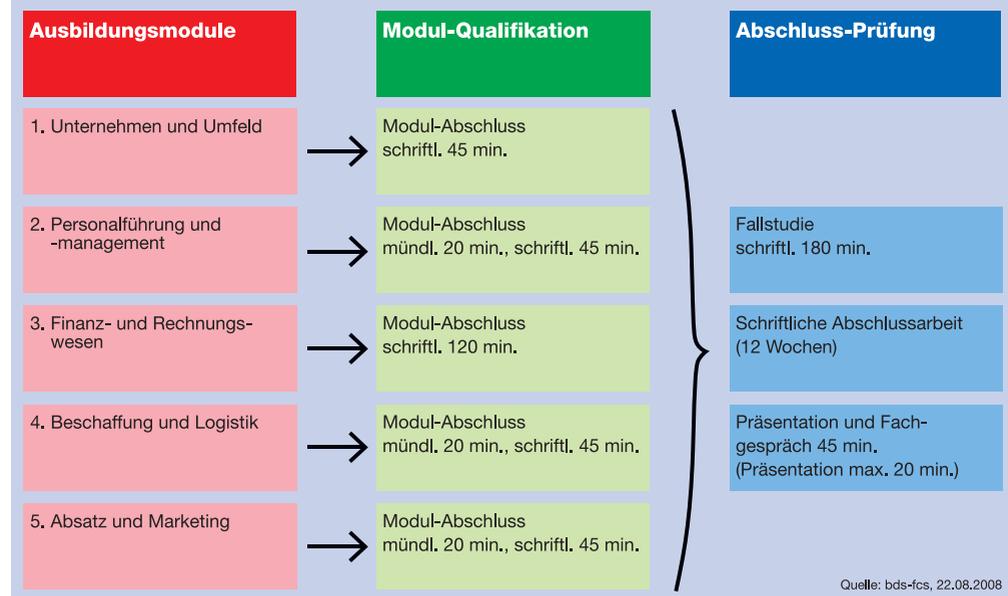
Aufstiegchancen

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

Neu ab 2009: Modular aufgebaute Weiterbildung und Berufsprüfung

Der Vorbereitungskurs zur eidg. Berufsprüfung Detailhandelsspezialist/in soll den neuen Grundbildungen im Detailhandel angepasst werden. Er soll voraussichtlich ab Spätsommer 2009 erstmals in seiner modularen Form angeboten werden. 2011 soll die erste eidg. Prüfung gemäss neuem Reglement durchgeführt werden. Dies unter dem Vorbehalt der erfolgten Genehmigung durch das Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT).

Übersicht modularer Aufbau



Fest steht zur Stunde, dass 2009 zum letzten Mal nach der bisherigen Formel Vorbereitungskurse starten werden. Im Herbst 2010 wird letztmals regulär gemäss altem Reglement geprüft. Im Übergangsjahr 2009 haben die Kursteilnehmenden dem zu Folge die Wahl zwischen zwei Kursmodellen. ■

Weitere Informationen

Das SIU im Detailhandel wird sofort nach Vorliegen aller Details zu den Kursen und Prüfungen mit einem separaten Programm informieren. Dies wird voraussichtlich im Januar 2009 der Fall sein. Falls Sie in der Zwischenzeit zusätzliche Informationen benötigen, steht Ihnen das SIU-Sekretariat gerne zur Verfügung. Telefon 043 243 46 66

Ausbildungsziel

Der Unterricht soll die Kursteilnehmenden zum Prüfungserfolg führen und sie befähigen, das neue Wissen rasch und zuverlässig in die Praxis umzusetzen.

Lehrstoff, Lehrmittel, Referenten

Der auf den Detailhandel ausgerichtete Lehrstoff basiert auf den Richt- und Informationszielen des Reglements für die Durchführung der Berufsprüfung für Detailhandelsspezialisten/innen. Die eigene praktische Erfahrung ist dabei von Vorteil. Das fachlich kompetente SIU-Referenten-Team wird sorgfältig ausgesucht und die zur Verfügung gestellten Lehrmittel werden laufend aktualisiert.

Lektionen

Der auf 40 Tage verteilte Lehrstoff umfasst 320 Lektionen.

Hausaufgaben

Der im Unterricht eingehend besprochene und geübte Stoff wird zu Hause oder in speziell gebildeten Lerngruppen eigenverantwortlich vertieft.

Lerntechnik

Zu Beginn des Lehrgangs zeigen Fachexperten erprobte Lerntechniken und erklären, wie die richtige Technik zu leichterem und wirksamerem Lernen und Arbeiten führt.

Betreuung

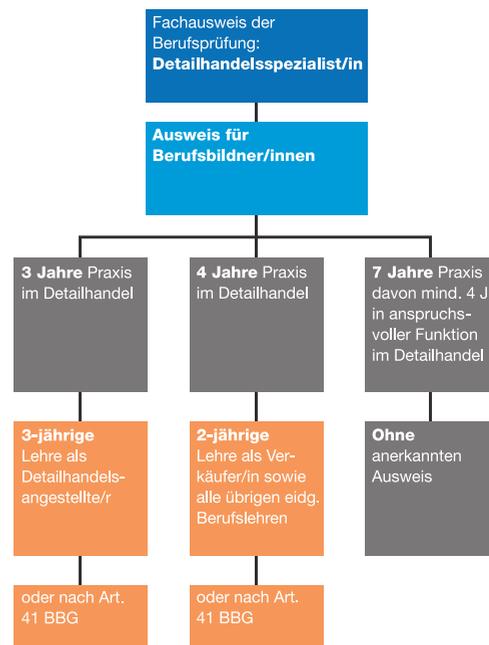
Weil bei der optimalen Prüfungsvorbereitung die individuelle Lernberatung wichtig ist, helfen erfahrene SIU-Mitarbeiterinnen bei Fragen und Problemen weiter.

Assessment-Training

Als spezielle Dienstleistung offeriert das SIU im Detailhandel 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.

Mini-Projektarbeit

Im ersten Semester erarbeiten die Kursteilnehmenden mit kompetentem Coaching ein Mini-Projekt als Vorbereitung auf die spätere Projektarbeit.



Projektarbeit

Das Reglement verlangt, dass alle Prüfungsabsolvierenden im Rahmen einer Projektarbeit ein vorgegebenes betriebliches Problem lösen. Die vorgeschlagene Lösung soll klar strukturiert, begründet, umsetzbar und verständlich dargestellt sein. Die Instruktionen und das Coaching sind in den Kurskosten des SIU inbegriffen.

Für die Projektarbeit stehen 12 Wochen zur Verfügung. An der 30-minütigen mündlichen Prüfung wird ausführlich auf die Projektarbeit eingegangen.

Zwischenprüfungen und Tests

Der Lernerfolg wird mit korrigierten und benoteten Zwischenprüfungen und Tests regelmässig überprüft. Die beiden Zwischenprüfungen werden zentral und analog der eidgenössischen Prüfung durchgeführt. In die zweite Zwischenprüfung ist zusätzlich eine individuelle mündliche Prüfung eingebaut, die ebenfalls der eidg. Prüfung entspricht. Die Noten aller Prüfungen und Tests werden mit den Kursteilnehmenden persönlich besprochen.

Prüfungs-Workshops

Rechtzeitig vor den Prüfungen werden Workshops zu allen Fächern durchgeführt, in denen der gesamte Stoff eines Faches in geraffter Form durchgearbeitet wird. Die Kursteilnehmenden können sich beliebig oft einschreiben. Diese Leistung ist in den Kurskosten enthalten.

Markant bessere Erfolgsquoten

Hohe Anforderungen an das SIU-Referenten-Team sowie erprobte pädagogisch-didaktische Instrumente sorgen dafür, dass jedes Jahr eine grosse Zahl von SIU-Absolventinnen und -Absolventen die anforderungsreiche Prüfung erfolgreich besteht. Die Werte liegen jeweils über dem allgemeinen Durchschnitt. ■

Zulassungsbedingungen zur Prüfung

1. Zur Berufsprüfung wird gemäss Reglement zugelassen, wer

- a) das Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsangestellter, als Verkäufer oder einen gleichwertigen Ausweis besitzt und
- b) als Detailhandelsangestellter drei, als Inhaber eines anderen Ausweises vier Praxisjahre im Detailhandel nach der Lehre nachweisen kann und
- c) einen Kurs für Berufsbilder/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 Detailhandel verfügen.

Ausbildungsprogramm

- Warenbeschaffungsmarkt
- Absatzmarkt
- Logistik und Sicherheit
- Finanz- und Rechnungswesen
- Personalwesen
- Kommunikation und Arbeitstechnik
- Detailhandelskenntnisse
- Recht

Das Ausbildungsziel

«Die Teilnehmer/innen sind auf Grund ihrer Kenntnisse und Fähigkeiten in der Lage, die Vorgesetztenstellung zu bekleiden und eine verantwortungsvolle Funktion im Detailhandel auszuüben.»

Termine, Reglement, Kosten

Hier finden Sie die wichtigsten Informationen rund um den Vorbereitungskurs zur eidg. Berufsprüfung zum Detailhandelsspezialisten und zur Detailhandelsspezialistin.

Der «eidg. Detailhandelsspezialist»

Der Titel «eidg. Detailhandelsspezialist/in» ist geschützt. Die Besitzerinnen und Besitzer dieses Fachausweises sind beim Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) im Berufsregister eingetragen. Sie sind berechtigt, Detailhandelsfachleute auszubilden und haben direkten Zugang zur Höheren Fachprüfung zum Detailhandelsökonom.

Zulassungsbedingungen

Das Reglement legt fest, welche Bedingungen für eine Prüfungsteilnahme erfüllt sein müssen. (Siehe Zulassungsbedingungen auf Seite 17.)

Informationen zum Kurs

Der Kurs dauert 1 Jahr, umfasst 320 Lektionen und findet jeweils an einem fixen Tag pro Woche statt. Es können Tages- oder Nachmittags-/Abendkurse belegt werden.

Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 4700.– (inkl. alle Lehrmittel, Kursmaterial, Tests, zwei Zwischenprüfungen mit Bewertungen und ERFAs, Mini-Projektarbeit, Prüfungs-Workshop, Coaching, SIU-Kursattest).

Zahlungskonditionen:

- a) vor Kursbeginn CHF 4700.–
- b) vor Kursbeginn CHF 2850.–
Kursmitte CHF 2000.–
- c) vor Kursbeginn CHF 1100.–
8 Monatsraten zu CHF 500.–

Bitte beachten Sie auch die Geschäftsbedingungen (Seite 49) sowie die Termine der Informationsabende (Seite 50).

Anmeldung

Anmeldeschluss ist 3 Wochen vor Kursbeginn. Verwenden Sie bitte die Anmeldekarte in der Mitte dieser Broschüre und vergessen Sie nicht, die Kopien des Lehrabschlusszeugnisses und der Arbeitsbestätigungen sowie eine Wohnsitzbestätigung der letzten zwei Jahre beizulegen. Vielen Dank.

Kurs für Berufsbildner/innen

Dieser Kurs ist nicht Bestandteil des Vorbereitungskurses, jedoch Voraussetzung, um zur Prüfung als Detailhandelsspezialist/in zugelassen zu werden. (Siehe Zulassungsbedingungen 1.c, Seite 17.)

Eidg. Prüfung

Die schriftlichen Prüfungen finden Ende August, die mündlichen im Oktober statt.

Prüfungsgebühr

Die Prüfungsgebühr (zirka CHF 1200.–, Änderungen vorbehalten) für die eidg. Prüfung wird bei der Anmeldung direkt vom Sekretariat der Prüfungskommission erhoben. ■

Termine

■ Zürich

Montag, Beginn 17.08.2009
Kurs 2009-15-16, 13.15–20.30 Uhr
Dienstag, Beginn 18.08.2009
Kurs 2009-15-10, 08.30–16.30 Uhr
Mittwoch, Beginn 19.08.2009
Kurs 2009-15-20, 08.30–16.30 Uhr
Donnerstag, Beginn 20.08.2009
Kurs 2009-15-24, 08.30–16.30 Uhr

■ Bern

Montag, Beginn 10.08.2009
Kurs 2009-16-16, 08.30–16.30 Uhr
Dienstag, Beginn 11.08.2009
Kurs 2009-16-10, 08.30–16.30 Uhr
Mittwoch, Beginn 12.08.2009
Kurs 2009-16-20, 13.15–20.30 Uhr

■ Aarau

Montag, Beginn 10.08.2009
Kurs 2009-16-36, 13.15–20.30 Uhr

■ Basel

Dienstag, Beginn 11.08.2009
Kurs 2009-16-40, 08.30–16.30 Uhr
Dienstag, Beginn 11.08.2009
Kurs 2009-16-41, 13.15–20.30 Uhr

■ Brig (deutsch)

Donnerstag, Beginn 27.08.2009
Kurs 2009-16-33, 08.30–16.30 Uhr

■ Chur

Montag, Beginn 24.08.2009
Kurs 2009-15-36, 09.00–17.00 Uhr

■ Lausanne

Donnerstag, Beginn 10.09.2009
Kurs 2009-17-24, 08.30–16.30 Uhr
Montag, Beginn 07.09.2009
Kurs 2009-17-16, 08.30–16.30 Uhr

■ Lugano

Dienstag, Beginn 01.09.2009
Kurs 2009-18-16, 13.15–16.30 Uhr

■ Luzern

Montag, Beginn 17.08.2009
Kurs 2009-16-28, 08.30–16.30 Uhr
Donnerstag, Beginn 13.08.2009
Kurs 2009-16-32, 08.30–16.30 Uhr

■ Olten

Donnerstag, Beginn 13.08.2009
Kurs 2009-16-25, 13.15–20.30 Uhr

■ Solothurn

Montag, Beginn 10.08.2009
Kurs 2009-15-21, 13.15–20.30 Uhr
Montag/Mittwoch, Beginn 17.08.2009
Kurs 2009-15-22, 18.00–21.30 Uhr

■ St. Gallen

Montag, Beginn 31.08.2009
Kurs 2009-15-32, 13.15–20.30 Uhr
Mittwoch, Beginn 26.08.2009
Kurs 2009-15-40, 08.30–16.30 Uhr

■ Winterthur

Dienstag, Beginn 18.08.2009
Kurs 2009-15-28, 13.15–20.30 Uhr

«Ich habe viel und vor allem besseres Wissen erhalten»

«Seit meiner Weiterbildung zur Detailhandelsspezialistin betrachte ich in meinem Aufgabenbereich nicht allein den eigenen Betrieb, sondern verstehe ihn als Teil des gesamten Schweizer Detailhandels», stellt Petra Tanner aus Altstätten fest.

Die intensive Weiterbildung am SIU hat mich persönlich stark beeinflusst. Ich bin ganz sicher selbstbewusster geworden und weiss heute genau, was ich will und wo ich mich selber sehe», fasst Petra Tanner den persönlichen Nutzen ihres Vorbereitungsjahrs auf die 2001 mit dem Spitzenresultat von 5,2 abgeschlossene Berufsprüfung als Detailhan-



Es sei für sie ein ziemlich anspruchsvolles Jahr gewesen, blickt Petra Tanner auf ihr Vorbereitungsjahr am SIU im Detailhandel zurück. «Es hat mich sehr gefordert, aber ich lernte mich und meine effektiven Grenzen besser kennen», weiss die sympathische Ostschweizerin. Die Zusammenarbeit mit verschiedenen Leuten aus den unterschiedlichsten Branchen habe sie enorm geschätzt. «Als jüngere Kursteilnehmerin habe ich viel von den älteren Kolleginnen und Kollegen in der Klasse lernen können und – quasi als Tüpfli auf dem i – eine sehr gute Freundin gewonnen.»

delsspezialistin zusammen. Heute sei sie froh, dass sie damals den Mut gehabt habe, diesen Weiterbildungsschritt gleich zu Beginn ihrer beruflichen Karriere anzupacken. Nach ihrer 3-jährigen Lehrzeit im Modehaus Hutter in Altstätten/SG und dem erfolgreichen Lehrabschluss als Detailhandelsangestellte arbeitete Petra Tanner zwei Jahre als Empfangssekretärin bei Furrer Vorhänge AG in Rüthi im St. Galler Rheintal. 2001 kehrte sie in ihren früheren Lehrbetrieb zurück, wo sie heute als rechte Hand der Geschäftsleitung verantwortlich ist für die Lehrlingsausbildung, den gesamten Einkauf DOB und die Personalführung. Petra Tanner ist seit mehreren Jahren Expertin für Lehrabschlussprüfungen und seit Februar 2008 üK-Referentin Textil am SIU im Detailhandel.

«Während meiner Vorbereitung auf die Berufsprüfung habe ich mir viel und vor allem besseres Wissen in den Bereichen Marketing, Personalführung und Warenbeschaffung aneignen können, das ich im beruflichen Alltag sehr regelmässig anwenden kann», sagt Petra Tanner. Speziell im umfangreichen Bereich der Personalführung habe sie am SIU wichtige Erfahrungen sammeln können, die ihr sehr nützlich seien. «Auch in meiner neuen Tätigkeit als üK-Referentin am SIU bin ich froh, auf diesen Wissens- und Erfahrungsschatz zurückgreifen zu können.» ■

«Der Fachhandel hat durchaus intakte Chancen»

Ena Ringli ist eine ausgewiesene Expertin des Schweizer Detailhandels und kennt die beruflichen Anforderungen und Chancen sehr genau. Davon profitiert speziell der Textildetailhandel. Ena Ringli ist seit sieben Jahren Präsidentin der Prüfungskommission (PK) Textildetailhandelsspezialist/in.

SIU im Detailhandel: Frau Ringli, was macht eigentlich eine PK-Präsidentin?

Ena Ringli: (lacht schallend) Ach wissen Sie, eigentlich nicht wahnsinnig viel! Spass beiseite: Die Arbeit der PK konzentriert sich hauptsächlich auf die sorgfältige und umfassende Vorbereitung der jährlichen eidgenössischen Prüfungen und auf die Überwachung der in allen Belangen korrekten Durchführung. Diese Arbeiten nehmen wir sehr ernst.

Wie wird man PK-Präsidentin?

In meinem Fall ging das sehr schnell. Ich wurde damals angefragt, weil ein PK-Mitglied ausgefallen war und die Arbeit neu organisiert werden musste. Meine langjährigen Berufserfahrungen im Textildetailhandel und in der Aus- und Weiterbildung spielten dabei sicher eine Rolle.

Bleiben wir bei Ihren beruflichen Erfahrungen. Was hat sich rückblickend im Textildetailhandel massgeblich verändert?

Rein von den Materialien her betrachtet, gar nicht so viel, wenn wir einmal von der früheren Vormachtstellung der Synthetik absehen, die während meiner Lehrzeit quasi vom Vorhang bis zum Hemd reichte. Heute ist der Einsatz der natürlichen und chemischen Materialien viel stärker auf



«Ich denke, dass wir in der Marktentwicklung an einem Punkt angelangt sind, an dem die Kunden wieder mehr Wert auf gute Beratung, persönliche Wertschätzung und Zuwendung legen.»

den jeweiligen Gebrauch ausgerichtet. Denken Sie nur an die enorme Palette der Funktionstextilien in der Sportbekleidung. Sie reicht von wind- und wasserresistent, atmungsaktiv, bequem, leicht oder elastisch bis hin zur überzeugenden Optik.

Damit verbindet sich eine anspruchsvolle Beratung...

...und gute Ansatzpunkte für den Fachhandel! Die heutigen Kunden sind viel

umfassender informiert als früher. Sie kommen mit recht klaren Vorstellungen in den Laden und akzeptieren keine Nullachtfünfzehn-Gespräche. Ich denke, dass wir in der Marktentwicklung an einem Punkt angelangt sind, an dem die Kunden wieder mehr Wert auf gute Beratung, persönliche Wertschätzung und Zuwendung legen.

Das gilt wohl eher für ältere Kundinnen und Kunden?

Im Gegenteil! Auch jüngere Konsumenten schätzen eine hilfsbereite und fachkundige Beratung. Bei einem Einkaufsbummel sah meine Tochter in einem Schaufenster einen sehr schönen, leider nicht ganz billigen Schuh. Sie betrat den Laden, liess sich den Schuh zeigen, probierte ihn an, zog ihn wieder aus und verliess das Geschäft ohne eingekauft zu haben. Vor dem Laden fragte ich sie, warum sie ihren Traumschuh nicht gekauft habe. Weil die Verkäuferin offenbar gar nicht daran interessiert gewesen sei. Sie möchte jedoch gern gut bedient sein und das Gefühl einer Wertschätzung vermittelt bekommen. Das sei ihr wichtig...

...zumal sie den Schuh vermutlich nicht wirklich dringend brauchte.

Das ist doch der springende Punkt! Unsere Kleiderschränke und Schuhgestelle sind voll. Eigentlich brauchen wir während den nächsten Jahren bis auf den wenigen Ersatzbedarf gar nichts.

Hat da der Textilfachhandel überhaupt noch Chancen?

Seine Chancen sind durchaus intakt. Allerdings nur dann, wenn es ihm gelingt, sehr kundenorientiert zu agieren. Im Detail-

handel haben noch längst nicht alle gemerkt, dass der Kunde Zuwendung braucht und spüren will. Hier liegt wohl eine der wichtigsten Chancen im Fachhandel. Wer Kunden mit Gleichgültigkeit begegnet, ist in gesättigten Märkten chancenlos!

Welche Voraussetzungen muss jemand mitbringen, um im Detailhandel Freude und Erfolg zu haben?

Auf die Textilbranche bezogen ist es ganz bestimmt die Freude an der Mode, den Kombinationen und Farben. Es muss mir Spass machen, mich schön zu kleiden. Unabhängig von der Branche steht sicher die Kontaktfreudigkeit ganz weit oben. Damit verbindet sich fast automatisch die Sozialkompetenz. Ich muss die Menschen gern haben und der Umgang mit anderen muss mir Freude machen.

Sozialkompetenz allein wird kaum ausreichen, um im Detailhandel Karriere zu machen.

Das ist richtig. Wenn mir aber die echte Freude an den Kunden fehlt, wenn sie mich schon deshalb stören, weil sie bereits vor der Ladenöffnung vor der Türe stehen, dann fehlt mir die wirklich wichtige Grundhaltung, um im Verkauf Erfolg zu haben. Die fachlichen und methodischen Kompetenzen und Fertigkeiten kann ich erlernen. Das wird aber immer nur dann gelingen, wenn ich mich in meinem beruflichen Umfeld wohl fühle.

Wie stark ist die Wechselwirkung von Weiterbildung und Sozialkompetenz?

Die Erfahrung zeigt, dass die Sozialkompetenz durch eine gute Zusatzausbildung



«Im Zusammenhang mit der Weiterbildung, werden der Austausch und die Vergleichsmöglichkeiten mit anderen Berufsleuten und Firmen immer wieder als sehr wertvoll bezeichnet», sagt PK-Präsidentin Ena Ringli.

gefördert und verfeinert wird. Neues Wissen gibt mir mehr fachliche Sicherheit und steigert mein Selbstwertgefühl. Ich fühle mich sattelfester, weil ich weiss, wovon ich rede. Das hilft mir, neue Aufgaben und Verantwortungen übernehmen zu können.

Vielleicht sogar im eigenen Geschäft. Hand aufs Herz: Können Sie das heute noch empfehlen?

Ganz bestimmt! Allerdings nur auf der soliden Grundlage einer guten Analyse der jeweiligen Möglichkeiten bezüglich Standort, Einzugsgebiet, Konkurrenz und Kunden. Der Vorbereitungskurs zur Prüfung als Textildetailhandelsspezialist/in wie auch die Prüfung selber vermitteln viel Expertenwissen, das beim Aufbau eines eigenen Geschäfts von grossem Nutzen ist.

Was ist für mich wichtig, wenn ich mich auf die Prüfung als Textildetailhandelsspezialist/in vorbereiten will?

Wichtige Voraussetzungen sind sicher eine gute Grundbildung, gute schulische Leistungen und branchenbezogene Fachkenntnisse. Als mindestens so wichtig erachte ich auch den festen Willen, an sich zu arbeiten und klare Ziele zu verfolgen.

Was bringt die Zusatzbildung Textildetailhandelsspezialist/in?

Die Absolventinnen und Absolventen werden befähigt, Führungspositionen in der Textilbranche zu übernehmen und dabei die Wirtschaftlichkeit der Unternehmung positiv zu beeinflussen, leistungs- und persönlichkeitsorientiert zu führen und zu fördern und zielgerichtet auszubilden.

Als sehr wertvoll werden immer wieder der Austausch und die Vergleichsmöglichkeiten mit anderen Berufsleuten und Firmen genannt. Daraus entwickeln sich Netzwerke von grossem persönlichem und beruflichem Nutzen.

Wagen wir noch den obligaten Blick in die Zukunft: Wie wird sich der Textildetailhandel entwickeln?

(Überlegt lange) Vielleicht schwingt etwas Wunschdenken mit, wenn ich sage, dass die Konsumenten qualitätsbewusster werden. Ich bin überzeugt, dass die Grundhaltung, einfach alles möglichst günstig zu kaufen, ihren Zenith überschritten hat. Die Garderobe wird wieder qualitativ aufgewertet und das wirklich schöne Produkt länger getragen. Bei dieser Abkehr von der Wegwerfgesellschaft werden ökologische Überlegungen sicher eine wichtige Rolle spielen. Zumindest wünsche ich mir das. Wir können in Billigländern Kleider und Schuhe für einen Franken produzieren, indem wir die Vorgaben entsprechend fixieren. Diese Standards geben wir vor, nicht die Billigproduzenten in Fernost und andernorts. Auch dort ist man durchaus in der Lage, qualitativ hoch stehende Produkte herzustellen.

Das führt zu einer persönlichen Frage. Sie engagieren sich stark in der Freiwilligenarbeit, etwa bei Innovage. Was motiviert Sie dabei?

In der Freiwilligenarbeit kann ich meine Ressourcen in innovative Projekte einbringen und mit anderen Menschen zusammen Lustvolles und Sinnvolles anpacken. Bei Innovage fand ich die Idee bestechend,

dass frühere Kaderleute, die willens sind, ihre Kompetenzen und Fähigkeiten unentgeltlich zur Verfügung zu stellen, in interessante Prozesse eingebunden werden. Wir bearbeiten gemeinsam spannende Projekte und gemeinnützige Initiativen. Die Palette reicht von Generationentreffs und Kulturtagen, an denen sich aktive Menschen aus verschiedenen Altersklassen Denk- und Freiräume schaffen, bis hin zu eigenen Projektideen und Beratungen in den verschiedensten Lebensbereichen. Diese Arbeiten bringen mir Kontakte und Einsichten, die ich in meinen früheren Tätigkeiten nicht hatte. Zum Beispiel zu Stadtverwaltungen, zur Politik aber auch zu den unterschiedlichsten Menschen und Ansichten. ■

Kurz-Porträt

Ena Ringli (60) kennt den Textildetailhandel von der Pike auf. Nach ihrer Lehre als Textilverkäuferin und dem erfolgreichen Abschluss der Textilfachschule wurde Ena Ringli im Rahmen einer der ersten europäischen Fachkooperationen in der Textilforschung die Leitung eines Prüflabors anvertraut. Der nächste Karriereschritt führte sie zum Migros-Genossenschafts-Bund, in dessen Auftrag sie die schweizweite Lehrlingsausbildung im Bereich Textil sowie die Textilkurse für Filialleiter aufbaute. Bis vor kurzem leitete Ena Ringli die gesamte Berufsbildung und Fachausbildung der Migros Ostschweiz. Heute stellt sie ihr umfangreiches Fach- und Führungswissen verschiedenen Freiwilligen-Netzwerken und anderen gemeinnützigen Projekten als Beraterin zur Verfügung. Ena Ringli ist Präsidentin der Prüfungskommission Textildetailhandelsspezialist/in und arbeitet am SIU im Detailhandel als freie Mitarbeiterin für Beratung und Coaching im Bereich der überbetrieblichen Textilkurse.

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.



Assessment-Training

Als spezielle Dienstleistung offeriert das SIU im Detailhandel 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 Berufsbilder/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 14.09.2009
Kurs 2009-30-07, 08.30–16.30 Uhr

■ Bern

Montag, Beginn 31.08.2009
Kurs 2009-31-07, 08.30–16.30 Uhr

■ Lausanne

Montag, Beginn 07.09.2009
Kurs 2009-32-07, 08.30–16.30 Uhr

■ Luzern

Montag, Beginn 07.09.2009
Kurs 2009-31-24, 08.30–16.30 Uhr

■ St. Gallen

Montag, Beginn 14.09.2009
Kurs 2009-30-32, 08.30–16.30 Uhr

Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 4900.– (inkl. alle 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 Lehrabschluszeugnisses 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 2010 statt.

Prüfungsgebühr

Die Prüfungsgebühr von ca. CHF 1400.– (Änderungen vorbehalten) für die eidg. Berufsprüfung wird bei der Anmeldung direkt vom Sekretariat der Prüfungskommission erhoben. ■

Für weitere Infos:

www.textildetailhandelsspez.ch

Mit fundiertem Wissen die Zukunft meistern

In einem sich stark verändernden Markt wird der erfolgreiche Apotheker neue Geschäftsfelder und bestehende Randgebiete mit seiner pharmazeutischen Kernkompetenz verknüpfen müssen. Dabei wird das Vorhandensein von grundsolid abgestützten Detailhandelskenntnissen immer mehr zur eigentlichen strategischen Erfolgsposition.

Der Apothekenmarkt wird sich auch in Zukunft stark verändern. Neben dem eigentlichen naturwissenschaftlichen Wissen wird das Praxiswissen in Verkauf, Marketing und kundenorientierter Geschäftsführung an Bedeutung gewinnen. In diesen Bereichen können die Pharma-Betriebsassistentinnen und -assistenten mit gutem Detailhandelswissen eine zunehmend wichtige Funktion übernehmen und die Geschäftsleitung wirkungsvoll unterstützen und entlasten.

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 zur Höheren Fachprüfung im Detailhandel HFP (eidg. dipl. Detailhandelsökonom/in).

Ausbildungsziel

Pharma-Betriebsassistentinnen und Pharma-betriebsassistenten verfügen über praxiserprobtes Detailhandelswissen und sind in wichtigen Bereichen der marketing-orientierten Führung einer Apotheke bewandert. Sie kennen und interpretieren betriebswirtschaftliche Zusammenhänge,



Sandra Juchli schloss ihre Berufsprüfung 2006 mit dem Spitzenresultat von 5,4 ab. «Durch meine Ausbildung lernte ich differenzierte Hilfsmittel und Arbeitstechniken einzusetzen, die mir helfen, den beruflichen Alltag effizienter zu gestalten.» Im Umfeld von starken Veränderungen im Pharma-Markt sei es wichtig, ein fundiertes Allgemeinwissen zu besitzen, das sich den neuen Anforderungen anpassen kann. Als speziell hilfreich erachtet Sandra Juchli die Kenntnisse aus den Fächern Marketing und Verkaufskommunikation. Durch eine bewusste Kommunikation könne sie individueller auf die Kundenbedürfnisse eingehen und dank den neuen Marketingkenntnissen sei sie in der Lage, kleinere Events mitzuentwickeln, zu unterstützen und durchzuführen. «Persönlich habe ich dank meiner Ausbildung an Selbstsicherheit, Selbstwertgefühl und Selbstvertrauen gewonnen. Zugleich öffnete mir die erfolgreiche Berufsprüfung den Zugang zur Höheren Fachprüfung als Detailhandelsökonomin.» Sandra Juchli arbeitet in der Burg Apotheke in Meilen.

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 18.08.2009

Kurs 2009-30-15, 08.30–16.30 Uhr

■ Bern

Mittwoch, Beginn 05.08.2009

Kurs 2009-31-15, 08.30–16.30 Uhr

Prüfung

Die Prüfungen finden im September/Oktober 2010 statt.

Weitere Informationen

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

www.pharma-betriebsass.ch ■

Zulassungsbedingungen

Zur Prüfung zugelassen wird, wer

- a) das **Fähigkeitszeugnis als Pharma-Betriebsassistent/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.»

Die Top-Ausbildungsstufe im Schweizer Detailhandel

Der anspruchsvolle Vorbereitungskurs zur Höheren Fachprüfung als «eidg. dipl. Detailhandelsökonom/in» vermittelt solides Managementwissen und spiegelt die hohen zukünftigen Anforderungen an die Führungsleute im Detailhandel.

Mit der sich weiter akzentuierenden Wettbewerbsintensität wird der Schweizer Detailhandel in Zukunft noch vermehrt vor Herausforderungen gestellt sein, die ohne ein professionelles, solides Management nicht mehr zu bewältigen sind. Dazu braucht es immer mehr Kaderleute, die über ein vertieftes betriebswirtschaftliches Führungswissen verfügen. Die Detailhandels-ökonominnen und -ökonomInnen gehören dabei zur ersten Wahl. Während des anforderungsreichen Vorbereitungskurses haben sie sich nicht nur viel neues Wissen und einen zuverlässigen Überblick über die aktuelle Situation und die Entwicklungen im Detailhandel angeeignet, sondern auch ein wertvolles Beziehungsnetz aufgebaut. Der gesamte interdisziplinär aufgebaute Lehrgang dient der Vorbereitung auf die Höhere Fachprüfung und der zukünftigen Übernahme anspruchsvoller Aufgaben im Handel. Der Titel Detailhandelsökonom/in ist eidgenössisch geschützt. Inhaberinnen und Inhaber sind im Berufsregister des Bundesamtes für Berufsbildung und Technologie (BBT) eingetragen.

Aufstiegschancen

- Geschäftsführer/in
- Marktleiter/in

Breites Praxiswissen

Um den hohen Anforderungen des ein- halbjährigen Vorbereitungskurses mit seinen 600 Lektionen entsprechen zu können, werden von den Teilnehmenden solides Basiswissen und mehrjährige Praxiserfahrung erwartet. Zudem bedingen die drei Semester ein hohes Mass an Selbstdisziplin und Belastbarkeit, einen überdurchschnittlichen Lernwillen und die flexible Handhabung der Freizeitgestaltung. Der breit abgestützte Lehrstoff macht diesen Vorbereitungskurs zum eigentlichen Managementkurs. Abgedeckt werden insbesondere die folgenden zentralen Bereiche:

Marketing: Marktforschung, Unternehmensanalyse, Zielsetzungs- und Planungsprozess, Marktleistungsgestaltung.

Unternehmensführung: Problemerkennung, Analyse der Ausgangslage, normatives und strategisches Management, strategische und operative Planung.

Verhandlungs- und Vortragstechnik: Persönliche Überzeugungs- und Verhandlungskraft, Konferenztechnik.

Personalmanagement: Grundlagen, Personalplanung und Personalbedarfs-ermittlung, Personalbeschaffung, Personaleinsatz, Personalbeurteilung, Honorierung, Motivation, Personalentwicklung.



Praxisnähe: Zur konsequenten und regelmässigen Vertiefung und Anwendung der Theorie wird im Unterricht der Bearbeitung anspruchsvoller Problemlösungen grösste Bedeutung beigemessen.

Organisation und Informationssysteme:

Grundlagen der Organisation, Informatik im Detailhandel, Projektmanagement, Informationsmanagement.

Volkswirtschaft und Wirtschaftspolitik:

Wirtschafts- und Volkswirtschaftslehre, Wohlstand, Wohlfahrt und Wachstum, Wirtschaftsordnungen, monetäre Aspekte.

Echte Mehrwerte

Mit gut in den Unterricht eingebetteten Gastreferaten und Inputs von Spitzenleuten

Lehrplan

- Marketing
- Warenlogistik
- Unternehmensführung
- Verhandlungs- und Vortragstechnik
- Personalmanagement
- Finanzmanagement und Controlling
- Organisation, Informationsmanagement
- Volkswirtschaft und Wirtschaftspolitik

aus Detailhandel und Wissenschaft wird regelmässig für die wichtige Rückkoppelung zur Praxis gesorgt. Das gleiche Ziel verfolgt auch das realitätsnahe TOP-SIM-Planspiel. Beim Seminarstart werden die Studierenden in Gruppen eingeteilt, die sich im Markt konkurrenzierende Firmen darstellen. Oben aus schwingen wird, wer sein Studien-Know-how, seine aktuellen Marktkenntnisse, eine geeignete Organisationsstruktur und optimale interne Prozesse am besten in echte Wettbewerbsvorteile umsetzen kann. Alle Gastreferate und das TOP-SIM-Seminar sind im Konzept als echter Mehrwert inbegriffen.

Zulassungsbedingungen

1. Zur Prüfung zugelassen wird, wer

einen der folgenden Berufsbildungsausweise besitzt, (siehe a–d)

die geforderte Praxis nachweist, wovon mindestens die Hälfte davon in der Schweiz ausgewiesen werden muss,

einen Ausweis für Berufsbildner/innen besitzt.

- Fachausweis einer eidg. Berufsprüfung und seither mindestens 2 Jahre praktische Tätigkeit im Handel;
- Diplom einer eidg. Höheren Fachprüfung und seither mindestens 2 Jahre praktische Tätigkeit im Handel;
- eidg. Berufsmaturitätszeugnis und seither mindestens 4 Jahre praktische Tätigkeit im Handel;
- gymnasialer Maturitätsausweis und seither mindestens 4 Jahre qualifizierte praktische Tätigkeit im Handel.

2. Über die Gleichwertigkeit ausländischer Ausweise entscheidet das BBT.

Zwischenprüfungen und Tests

Zur Standortbestimmung wird der Lernerfolg mit korrigierten und benoteten Zwischenprüfungen und Tests regelmässig überprüft und persönlich besprochen. Die drei Zwischenprüfungen werden zentral und nach einheitlichen, die spätere eidgenössische Prüfung exakt wiedergebenden Bedingungen durchgeführt. In die dritte Zwischenprüfung ist zusätzlich eine individuelle mündliche Prüfung eingebaut, die ebenfalls jener der Schlussprüfung entspricht.

Prüfungs-Workshop/Coaching

Rechtzeitig vor den Prüfungen wird ein Workshop zu allen Fächern durchgeführt, in welchem der gesamte Stoff eines Faches in geraffter Form durchgearbeitet wird. Diese Leistung ist in den Kurskosten enthalten.

Kursdauer

Der Kurs dauert anderthalb Jahre und umfasst 600 Lektionen.

Markant bessere Erfolgsquoten

Die Coaching-Unterstützung durch das SIU-Referenten-Team sowie die erprobten pädagogisch-didaktischen Instrumente sorgen dafür, dass jedes Jahr eine grosse Zahl von SIU-Absolventinnen und -Absolventen die anforderungsreiche Prüfung erfolgreich besteht. Die Notenwerte liegen über dem allgemeinen Durchschnitt.

Weitere Infos gibt es auch per Mausklick:

www.detailhandelssoekonom.ch

Termine

■ Zürich

Montag, Beginn 05.01.2009
Kurs 2009-20-12, 08.30–17.00 Uhr

Dienstag, Beginn 13.01.2009
Kurs 2009-20-18, 08.30–17.00 Uhr

Mittwoch, Beginn 07.01.2009
Kurs 2009-20-22, 08.30–17.00 Uhr

■ Bern

Dienstag, Beginn 06.01.2009
Kurs 2009-21-12, 08.30–17.00 Uhr

Montag, Beginn 12.01.2009
Kurs 2009-21-18, 08.30–17.00 Uhr

■ Luzern

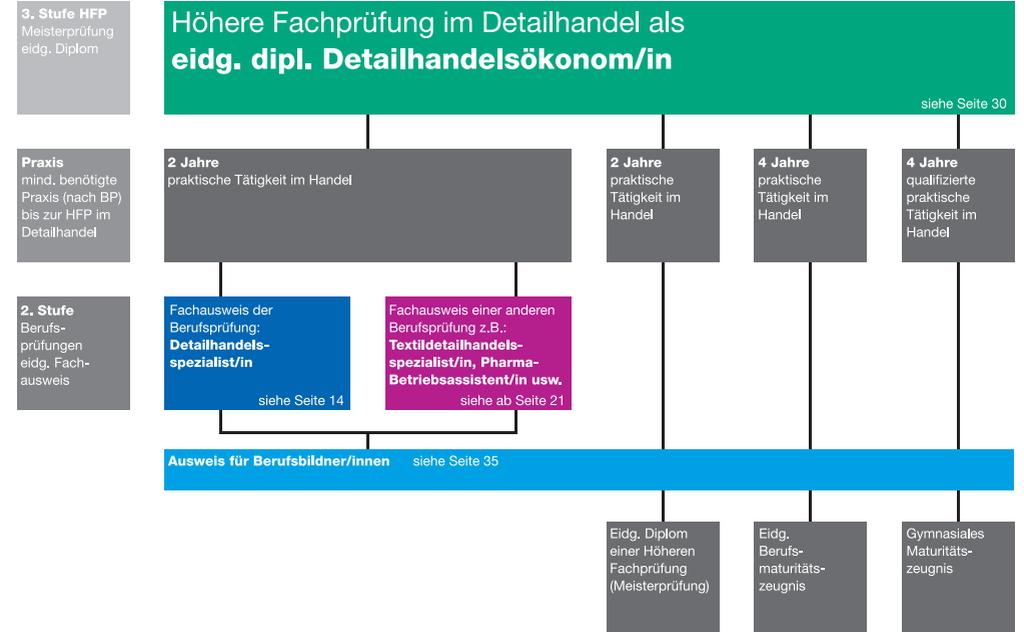
Montag, Beginn 12.01.2009
Kurs 2009-21-26, 08.30–17.00 Uhr

■ St. Gallen

Dienstag, Beginn 13.01.2009
Kurs 2009-20-34, 08.30–17.00 Uhr

Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 12400.–. Im Kursgeld sind Lehrmittel, Kursmaterial, Mini-Diplomarbeit mit Instruktion und Coaching, Tests, 3 Zwischenprüfungen inkl. Korrekturen und Benotung, Auswertungen und ERFA-Gespräche, Top-SIM-Planspiel, Gastreferate, Prüfungsworkshop, das SIU-Attest sowie die Vermittlung der Lernmethodik durch sachkundige Referenten enthalten.



Zahlungskonditionen:

- a) vor Kursbeginn CHF 12400.–
- b) vor Kursbeginn CHF 4500.–
vor dem 2. Teil CHF 4200.–
vor dem 3. Teil CHF 4200.–
- c) vor Kursbeginn CHF 1500.–
15 Monatsraten à CHF 800.–

Vgl. auch Geschäftsbedingungen (Seite 49).

Anmeldung

Bis 3 Wochen vor Kursbeginn.

Prüfung

Die Prüfungen finden im September/Oktober 2010 statt.

Prüfungsgebühr

Die Prüfungsgebühr (zirka CHF 2500.–, Änderungen vorbehalten) für die eidg. HFP wird bei der Anmeldung direkt vom Sekretariat der Prüfungskommission erhoben. ■

Buchhaltung in nur 24 Lektionen

Buchhaltung gehört zum elementaren Grundwissen der Geschäftsführung.

Der gut aufgebaute Kurs führt Sie in kurzer Zeit in die wichtigsten Elemente ein.

Inhalt

- Vermögen, Fremd- und Eigenkapital
- die Bilanz
- die Auswirkungen von Geschäftsfällen auf die Bilanz
- die Aktiv- und Passivkonten
- die Erfolgsrechnung
- die Aufwands- und Ertragskonten
- der Jahresabschluss

Informationen zum Lehrgang

Dieser Lehrgang richtet sich an Anfänger oder Wiedereinsteigerinnen, die sich die wesentlichen Grundkenntnisse der Buchhaltung in sehr kurzer Zeit aneignen oder bestehende Kenntnisse aktualisieren wollen. Der ganze Kurs dauert dank einem gut strukturierten Aufbau nur 6 Nachmittage à



Kursleiterin Karin Weber-Walder ist seit 1986 selbständige Treuhänderin. Ihr Credo: «Möglichst praxisorientiert und in gut verständlicher Sprache vernetztes Denken fördern und Zusammenhänge erklären. Und beim Ganzen nie vergessen, dass Lachen durchaus gesund ist!»

4 Lektionen oder 8 Abende à 3 Lektionen (insgesamt 24 Lektionen). Er wird mit mindestens 12 Teilnehmenden durchgeführt.

Termine

■ Zürich

Montag, Beginn 04.05.2009
Kurs 2009-10-24, 18.45–21.00 Uhr

Donnerstag, Beginn 07.05.2009
Kurs 2009-10-32, 13.15–16.30 Uhr

■ Bern

Mittwoch, Beginn 06.05.2009
Kurs 2009-11-24, 18.45–21.00 Uhr

Donnerstag, Beginn 14.05.2009
Kurs 2009-11-32, 13.15–16.30 Uhr

■ Luzern

Mittwoch, Beginn 13.05.2009
Kurs 2009-11-33, 18.45–21.00 Uhr

■ St. Gallen

Donnerstag, Beginn 14.05.2009
Kurs 2009-10-33, 18.45–21.00 Uhr

Kurskosten

Der Lehrgang kostet CHF 550.– inklusive Lehrmittel «Buchhaltung in 20 Stunden». Zahlbar vor Kursbeginn.

Anmeldefrist

Jeweils 3 Wochen vor Kursbeginn. ■

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 NEU

- **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, Berufsinспекtor 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 nBBV 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 2011

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 24.08.2009
Kurs 2009-55-61, 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 verkaufsfördernde Bereitstellung des optimalen Warenangebots, die Sortimentsgestaltung und die Warenbewirtschaftung.

Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 4950.– (inkl. alle Lehrmittel, Kursmaterial und SIU-Kursattest).

Zahlungskonditionen:

vor Kursbeginn CHF 1950.–
vor dem 2. Teil CHF 1500.–
vor dem 3. Teil CHF 1500.–

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

Freitag, 25. Juli 2009. ■

Qualifikationsverfahren nach nBBV 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 2010

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 15.06.2009
Kurs 2009-55-65, 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

Freitag, 16. Mai 2009. ■



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.



Attilia Chiavi
Geschäftsleiterin
a.chiavi@siu.ch



Nadja Künzle
**Sekretariat über-
betriebliche Kurse**
n.kuenzle@siu.ch



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



Giannina Monsch
Sekretariat
Kurswesen Zürich
g.monsch@siu.ch



Monika Pfenninger
Assistentin
Geschäftsleiterin
m.pfenninger@siu.ch

Ihr Erfolg steht für uns
immer im Zentrum.



Maja Schwyter
Sekretariat
Kurswesen Zürich
m.schwyter@siu.ch



Angela Thomet
Sekretariat Bern
Chemikalien
chemikalien@siu.ch



Béatrice Tschäppät
Leiterin Sekretariat
Kurswesen Lausanne
b.tschaeppaet@siu.ch



Eveline Tschumi
Sekretariat
Kurswesen Zürich
e.tschumi@siu.ch



Heidi Vögeli
Sekretariat
Kurswesen Bern
h.voegeli@siu.ch

Persönliche Betreuung

Wir begleiten Sie sicher zur Prüfung!

Dank unseres seit Jahren erprobten Konzepts und der breit abgestützten Erfahrung können wir Sie umfassend auf die eidgenössischen Prüfungen vorbereiten und Ihnen bei der Erreichung Ihrer Ziele helfen.

Ihre persönliche Betreuung ist uns dabei von Anfang an sehr wichtig. Wir unterstützen Sie bereits vor Kursbeginn und helfen Ihnen bei den Abklärungen 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 Studierenden 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.

Im Detailhandel 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 Detailhandel tagesaktuell vertraut. Dank der permanenten Weiterbildung im methodisch-didaktischen Bereich sind sie in der Lage, einen interessanten, erwachse-nengerechten Unterricht zu bieten und können auch spezielle und komplexe Sachverhalte verständlich erklären und näher bringen. ■



«Seit vielen Jahren steht die «Marke SIU im Detailhandel» für bestmögliche Sicherheit und für die Kompetenz des grössten zertifizierten Weiterbildungsinstituts des Schweizer Detailhandels», sagt SIU-Geschäftsleiterin 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 im Detailhandel 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 Experten nach strengen Kriterien durchgeführt und sind für das ganze SIU-Team immer wieder aufwändig und anspruchsvoll», sagt SIU-Geschäftsleiterin Attilia Chiavi. «Natürlich sind wir jedes Mal entsprechend stolz, wenn wir das Qualitäts-Zertifikat wieder erhalten haben», schmunzelt sie.



«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, Assistentin der SIU-Geschäftsleitung (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-Schulleiterin 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.» ■

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.



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 eine Auszeichnung für das SIU im Detailhandel. Vor allem sind sie aber eine Garantie für die Kursteilnehmer/innen, dass für sie alles getan wird.

Die hohe Messlatte des SIU im Detailhandel

Vision – Unser Ziel

Wir begeistern möglichst viele Menschen im Detailhandel 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 des Detailhandels und ist zugleich ein zertifiziertes Qualitätssiegel.

Unser Programm

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

Unsere Preise

Wir bieten unseren Kursteilnehmern 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 Kursteilnehmer/innen 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 Kursteilnehmer/innen sofort anwenden können.

Wir verbessern uns laufend

Wir sind im ständigen Kontakt mit unseren Kursteilnehmern/innen, 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 Mautklick: www.siu.ch



Im Quervergleich deutlich bessere Prüfungserfolge

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



Die gute Logistik ist ein sehr wichtiges Element in einem Unternehmen und trägt zur Gewinnmaximierung bei. Es ist mir sehr wichtig, mit den Kursteilnehmenden topaktuelle Themen praxisorientiert aufzuarbeiten. Dabei geht es nicht darum, aus den Kursteilnehmenden Logistiker zu machen. Sie sollen nach dem Kurs in der Lage sein, Theorie und Praxis zu verknüpfen. **Roberto Papa**, SIU-Referent für Logistik und Sicherheit.

«Wer es nicht fühlt, der wird es nicht erjagen.» Fausts Erkenntnis weist zum Kern der Führung hin: zur Motivation. Lösungen im Umfeld engagierter Mitdenker suchen und deren Erfahrungen und Ideen gemeinsam auf die Lösung hin entwickeln. Spüren, wer sich aktiv am Prozess beteiligt. Über die so entstehende Vielfalt an Lösungsfindungen wird ein verbindlicher Weg gemeinsam bestimmt, um alle einzubinden. Dieses Motivationsmodell will ich den Teilnehmenden für den Einsatz auf jeder Führungsstufe mitgeben. **Silvia Wieland**, SIU-Referentin, Personalwesen.



Erfolg lässt sich nicht konservieren. Er ist das Ergebnis ständiger Bewegung und Gestaltung im strategischen Personalmanagement. Märkte und Kunden ändern sich, technische Innovationen schaffen neue Möglichkeiten, Mitarbeitende reifen und entwickeln sich weiter. Das strategische Personalmanagement wird in diesem Lehrgang anschaulich und lebendig erarbeitet. So können die teilnehmenden Führungskräfte den Fachbereich konstruktiv mitgestalten und die Erkenntnisse in ihre Führungspraxis einbringen. **Mario Husi**, SIU-Referent für strategisches Personalmanagement.

Dynamik, Zielorientierung, Zusammenhalt im Team und die effektive Führung während Veränderungsprozessen ist die eine, die Frage nach dem «WIE» die andere Seite: Im Alltag finden wir – personen- und unternehmensabhängig – unterschiedliche Führungsstile und Kulturen. Im Unterricht setze ich deshalb bewusst auf die Vernetzung von Theorie und Praxis und gehe in einer offenen Gesprächskultur auf die Bedürfnisse der Teilnehmenden ein. Getreu dem Motto: Das Tun entscheidet! **Rosa-Maria Cao**, SIU-Referentin für Personalwesen, Kommunikation und Arbeitstechnik.



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 aus dem Detailhandel 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 Studierenden den Detailhandel in der Regel von Grund auf kennen und einen respektablen praktischen Erfahrungsschatz mitbringen», weiss SIU-Geschäftsleiterin Attilia Chiavi. Deshalb rekrutiert das SIU im Detailhandel nur Referenten, die über ein fundiertes Wissen verfügen und dieses in der täglichen Berufspraxis laufend überprüfen, 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 im Detailhandel 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 Repetitionen, 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.

Bessere Prüfungserfolge

Diese mehrdimensionalen Anstrengungen des SIU im Detailhandel 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:

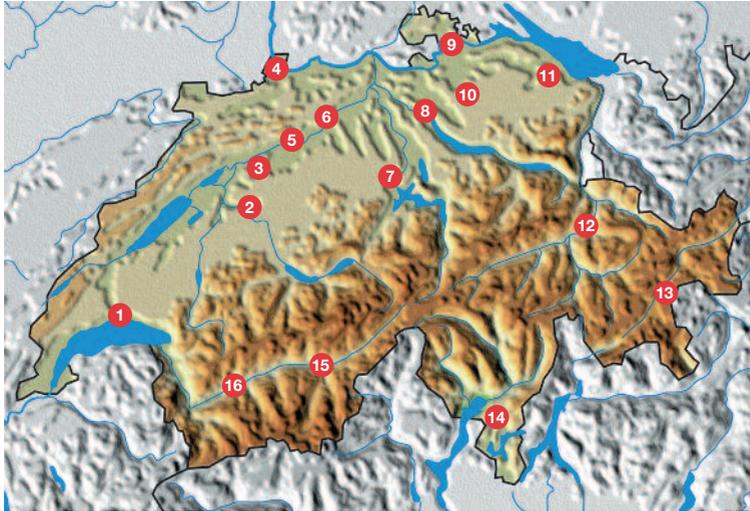
www.siu.ch



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.**



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

Hauptsitz:

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

IFCAM Commerce de détail
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 im Detailhandel
Falkenplatz 1
Postfach 8159
CH-3001 Bern
Tel. +41 (0) 31 302 37 47
Fax +41 (0) 31 302 82 42
detailhandel-be@siu.ch
www.siu.ch

IFCAM Commercio al dettaglio
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.

Hausaufgaben

Nebst dem Besuch der Lektionen ist mit einem Zeitaufwand von 4 bis 6 Stunden wöchentlich für Hausaufgaben 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 im Detailhandel in Zürich oder Bern.

Kursdurchführung

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

Bestätigung

Die Kursteilnehmende erhalten vor Kursbeginn eine schriftliche Anmeldebestätigung.

Kursgeld

Im Kursgeld sind enthalten:

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

Zahlungsfristen

Mit der Anmeldung verpflichten sich die Kursteilnehmende, 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 Kursteilnehmende erhalten nach Kursabschluss automatisch und ungeachtet des Prüfungserfolges den SIU-Kursattest. Voraussetzung ist allerdings eine Kurspräsenz von mindestens 80 Prozent.

Interne Prüfungen

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

Copyright

Mit der Anmeldung verpflichten sich die Kursteilnehmende, 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 2009

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, 10.11.2008 02.03.2009 08.06.2009 09.11.2009	Montag, 03.11.2008 26.01.2009 02.11.2009 Mittwoch, 03.06.2009	Montag, 16.02.2009	Montag, 30.03.2009	Montag, 11.05.2009	Montag, 27.04.2009

Fribourg	Genève	Lausanne	Lugano	Luzern	Neuchâtel
Dienstag, 03.02.2009 19.05.2009	Montag, 16.03.2009 18.05.2009	Montag, 02.02.2009 04.05.2009	Montag, 25.06.2009	Donnerstag, 12.03.2009 Dienstag, 16.06.2009	Dienstag, 17.03.2009 05.05.2009

Olten	Sion (f)	Solothurn	St. Gallen	Winterthur
Montag, 09.02.2009	Mittwoch, 22.04.2009	Montag, 20.04.2009	Montag, 23.03.2009 Mittwoch, 27.05.2009	Mittwoch, 15.04.2009

Pharma Zürich	Pharma Bern	Category Manager Zürich	Category Manager Bern
Montag, 23.02.2009	Mittwoch, 11.03.2009	Mo, 17.11.2008, 19.00 Uhr Mi, 13.05.2009, 19.00 Uhr	Mi, 19.11.2008, 19.00 Uhr Di, 26.05.2009, 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 direkt via Internet anmelden: www.siu.ch	Hauptsitz:	
	SIU im Detailhandel Verena Conzett-Strasse 23 Postfach 8419 CH-8036 Zürich Tel. +41 (0) 43 243 46 66 Fax +41 (0) 43 243 46 60 detailhandel-zh@siu.ch www.siu.ch	SIU im Detailhandel Falkenplatz 1 Postfach 8159 CH-3001 Bern Tel. +41 (0) 31 302 37 47 Fax +41 (0) 31 302 82 42 detailhandel-be@siu.ch www.siu.ch