

Kauffrau/Kaufmann EFZ

Branche Nahrungsmittel-Industrie

Vorbereitungsaufträge zum üK 4

Vorbereitungsauftrag	Aufwand Soll	Aufwand Ist	Erledigt Visum und Datum
Vorbereitungsauftrag V412.1 bearbeitet	10 Min.		
Vorbereitungsauftrag V413.1 bearbeitet	30 Min.		
Vorbereitungsauftrag V414.1 bearbeitet	20 Min.		
Vorbereitungsauftrag V415.1 bearbeitet	30 Min.		
Total	90 Min.		

Vorbereitungsaufträge mit dem Lernenden besprochen und kontrolliert:

Datum	Name Berufsbildner/in	Unterschrift Berufsbildner/in
_____	_____	_____
	Name Lernende/r	Unterschrift Lernende/r
	_____	_____

Besprechungsnotizen / Kommentar:

Bitte bringen Sie wieder ein **Markenprodukt** (möglichst ein Leaderartikel) Ihres Unternehmens mit an den üK. Achten Sie darauf, dass es sich um eine Verpackung für den Endverbraucher handelt, welche einen EAN Code hat. Stellt Ihr Unternehmen Produkte her, die gekühlt werden müssen, bringen Sie eine leere Verpackung mit.

	Rückblick üK3		Auftrag
V412.1	Transferauftrag zum üK3	Vorbereitungsauftrag Einzelarbeit	10 Min.

Ziel

Sie haben im üK3 einen Transferauftrag erhalten. Diesen sollten Sie in der Zwischenzeit erarbeitet haben. Dies dient als Repetition und als Vorbereitung für das Qualifikationsverfahren.

Auftrag

1. Bringen Sie den unterschriebenen Transferauftrag und die dazugehörigen erarbeiteten Dokumente zum T321.1, T322.1, T323.1 und T324.1 mit.
2. Notieren Sie Fragen oder Unklarheiten zum Transferauftrag:

Hinweis

Den Transferauftrag finden Sie als leeres Vorlagedokument auch auf unserer Homepage www.fial-bildung.ch (Dokumente, Lernende, üK3).

	Branchenkunde "Betrieb&Praxis"		Auftrag
V413.1	Kapitel 11 Personalwesen	Vorbereitungsauftrag Einzelarbeit	30 Min.

Ziel

Das Personalwesen ist anspruchsvoll und abwechslungsreich zugleich. In diesem Kapitel erfahren Sie die wichtigsten Grundlagen, um die Personalverwaltung korrekt und zur Zufriedenheit aller Betroffenen zu betreiben. Methoden zur Personalgewinnung, die Vor- und Nachbereitung von Bewerbungen sind neben der Gestaltung der Mitarbeiterführung die Schwerpunkte dieses Kapitels.

Auftrag

1. Lesen Sie im Ordner Betrieb&Praxis, Kapitel 11 die Seiten 2-32 durch.
2. Fragen Sie in Ihrem Personalwesen nach, welches die Hauptaufgaben dieser Abteilung sind:

Hauptaufgaben Personalwesen	Bemerkungen

3. Bringen Sie ein aktuelles **Stelleninserat** und eine **Stellenbeschreibung** Ihres Unternehmens mit an den üK.
4. Fragen Sie in Ihrem Betrieb nach, welche Möglichkeiten der Personalsuche sie in Anspruch nehmen.

5. Informieren Sie sich über die Mitarbeiter-Einführung in Ihrem Unternehmen und führen Sie nachfolgend die wichtigsten Punkte detailliert auf:

	Branchenkunde "Betrieb&Praxis"		Auftrag
V414.1	Kapitel 4 Auftragsabwicklung	Vorbereitungsauftrag Einzelarbeit	20 Min.

Ziel

Zufriedene Kunden sind die beste Grundlage für die weitere Entwicklung eines Unternehmens. Wie können Sie dies erreichen? Mit einer umfassenden Beratung vor dem Kauf, einer einwandfreien Abwicklung des Auftrags und mit den notwendigen After-Sales-Aktivitäten. Diese helfen dem Kunden, die eingekauften Nahrungsmittel optimal und gewinnbringend zu vermarkten.

Auftrag

1. Lesen Sie im Ordner Betrieb&Praxis, Kapitel 4 die Seiten 2-9 durch.
2. Fragen Sie in Ihrem Unternehmen nach, welche Dokumente bei Ihnen zur Auftragsabwicklung notwendig sind (Vergl. Abbildung Kapitel 4, Seite 5) und bringen Sie drei dieser Dokumente mit an den üK.

	Branchenkunde "Betrieb&Praxis"		Auftrag
V415.1	Kapitel 5 Beratung und Verkauf	Vorbereitungsauftrag Einzelarbeit	30 Min.

Ziel

Der Kunde möchte sich im Verkaufsgespräch über das Produkt oder die Dienstleistung eines Unternehmens informieren. Dabei geht es sowohl um die Eigenschaften des Produkts als auch um den Nutzen, der sich durch den Einsatz ergibt. Neben dem Preis werden auch die genauen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen ausgehandelt.

Auftrag

1. Lesen Sie im Ordner Betrieb&Praxis, Kapitel 5 die Seiten 2-9 und Seiten 12-13 durch, das Thema Preiskalkulation auf den Seiten 10-11 wird erst im üK 5 behandelt.
2. Fragen Sie in Ihrer Verkaufsabteilung nach, wie ein typisches Verkaufsgespräch stattfindet und welche Argumente Sie für Ihre Produkte verwenden:

3. Fragen Sie in Ihrem Unternehmen nach, wie der Ablauf der Reklamationsbearbeitung ist und führen Sie hier die wichtigsten Punkte auf:
