

Das Ausbildungs- und Leistungsprofil ist ein zentrales Element des betrieblichen Qualifikationsverfahrens. Gerne geben wir Ihnen zum schriftlichen und mündlichen Qualifikationsverfahren einige Informationen:

Erklärung der Abkürzungen:

- Ausbildungs- und Leistungsprofil (ALP)
- Qualifikationsverfahren (QV)
- Betrieblich organisierte Grundbildung (BOG)
- Schulisch organisierte Grundbildung (SOG)
- Integrierte Praxisteile (IPT)

1. Die schriftliche Prüfung

Die schriftliche Prüfung umfasst berufspraktische Aufgaben, Situationen und Inhalte, wie sie im Arbeitsalltag vorkommen. Diese Inhalte werden unter dem Aspekt von Wissen und Handlungsorientierung geprüft. Grundlagen für die Prüfungsaufgaben bilden die in der Lern- und Leistungsdokumentation im Kapitel „Branche und Betrieb“ aufgeführten Pflicht-Leistungsziele aus den Lernorten „Betrieb“ und „Überbetriebliche Kurse“. Die schriftliche Prüfung dauert 90 Minuten und findet im Juni statt. Die Prüfungstermine sehen Sie auf der Homepage unter diesem Link: <https://www.igkg-sg.ch/lehr-praktikumsbetrieb/lap/>

Was ist die beste Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung?

Auf der Website der IGKG Schweiz finden Sie Prüfungsserien aus den vergangenen Jahren. Bei den Übungsserien besteht die Aufgabe darin, sich in eine Situation hineinzusetzen und entsprechend der beschriebenen Problemstellung eigene Lösungen und Strategien zu entwickeln. Durch das Lösen von bisherigen Prüfungen fördern Sie diese Kompetenz. Besonders wichtig ist es, dass Sie sich zur Vorbereitung auf die Prüfung an die Art der Fragestellung gewöhnen. Lesen Sie die Fragen genau und antworten Sie so, wie es in der Frage verlangt wird. Wenn Sie sich ein konkretes Bild einer Prüfung machen möchten, so öffnen Sie die "Übungsserie nach Bildungsverordnung 2012 -- Aufgaben Nullserie". In dieser Form und auch in diesem Umfang wird auch Ihre schriftliche Prüfung aussehen.

Link: <http://www.igkg.ch/de/kauffrau-kaufmann-efz-d-and-a/qualifikationsverfahren>

2. Die mündliche Prüfung

Die mündliche Prüfung dauert 30 Minuten (ohne Vorbereitungszeit). Sie umfasst berufspraktische Inhalte. Die Prüfung besteht aus diesen zwei Teilen:

- Beratungs- / Verkaufsgespräch
- Fachgespräch.

Insbesondere für das Fachgespräch stehen schwergewichtig die Fachkompetenzen der Wahlpflichtziele im Zentrum wie auch die Sozial- und Selbstkompetenz „Kommunikationsfähigkeit“.

Damit die Prüfung von den Prüfungsexperten individuell vorbereitet werden kann, benötigen wir von jedem BOG-Lernenden ein vollständig ausgefülltes Ausbildungs- und Leistungsprofil (ALP). **Von Lernenden der privaten Handelsschulen sowie der Handelsmittelschulen / Wirtschaftsmittelschulen benötigen wir ein Ausbildungs- und Leistungsprofil für den Bereich IPT sowie über das Langzeitpraktikum.**

Die Unterlagen zum Ausbildungs- und Leistungsprofil finden Sie auf der Homepage der IGKG Schweiz (www.igkg.ch). Ein ausgefülltes Muster finden Sie einerseits in Ihrer Lern- und Leistungsdokumentation als auch auf der Homepage der IGKG Schweiz. Dort finden Sie auch die entsprechenden immer aktuellen Links:

Betrieblich organisierte Lernende:

<http://www.igkg.ch/de/kauffrau-kaufmann-efz-d-and-a/3-jahrige-lehre>

Lernende der privaten Handelsschulen:

<http://www.igkg.ch/de/kauffrau-kaufmann-efz-d-and-a/private-handelsschulen>

Lernende der Handelsmittelschulen bzw. Wirtschaftsmittelschulen

<http://www.igkg.ch/de/kauffrau-kaufmann-efz-d-and-a/handelsmittelschulen>

- Sie senden das Ausbildungs- und Leistungsprofil in **2-facher Ausführung**, unterschrieben vom Lernenden und dem Berufsbildner, an den üK-Leiter bis spätestens **31. Januar in ihrem Abschlussjahr**. Weitere Unterlagen sind dem Ausbildungs- und Leistungsprofil nicht beizufügen.
- (SOG-Lernende fügen ausserdem das Ausbildungs- und Leistungsprofil IPT in zweifacher Ausführung bei.)

Wir bitten Sie, den Termin zwingend einzuhalten. Ohne die Ausbildungs- und Leistungsprofile kann die Prüfung nicht durchgeführt werden.

Was ist die beste Vorbereitung auf die mündliche Prüfung?

Suchen Sie konsequent Situationen, um Ihre mündliche Kommunikationskompetenz zu fördern. Nehmen Sie teil an Verkaufsgesprächen (oder seien Sie Zuhörer!) oder an internen Gesprächen. Machen Sie Notizen, wie Ihre Berufsbildner erfolgreich Verkaufs- oder Kundenberatungsgespräche führen. Suchen Sie auch internen Kundenkontakt mit anderen Kollegen, anderen Berufsbildnern, Vorgesetzten, etc. Auch diese Situationen sind wichtig und schulen Ihre Ausdrucksfähigkeit. Erklären Sie betriebsfremden Personen so oft wie möglich, in welchem Betrieb Sie arbeiten und welche Dienstleistungen und Produkte Sie anbieten. Dabei gehen Sie auch auf Ihre Aufgaben im Betrieb ein und erklären ausführlich, welche Tätigkeiten Sie ausführen.

Weitere Informationen:

- In den überbetrieblichen Kursen werden die Lernenden von ihrer üK-Leitung nochmals intensiv auf das Qualifikationsverfahren vorbereitet.
 - BOG-Lernende ab dem üK 3 und intensiv nochmals im üK 4
 - SOG-Lernende ab üK Tag 4 bis üK Tag 6
- Ihre offenen Fragen zum QV oder zum Ausbildungs- und Leistungsprofil beantwortet Ihnen Ihr üK-Leitender gerne. <https://www.igkg-sg.ch/wp-content/uploads/2011/08/AdressenUEK-Leitende.pdf>

Wir wünschen Ihnen bereits heute eine gute Prüfungsvorbereitung.