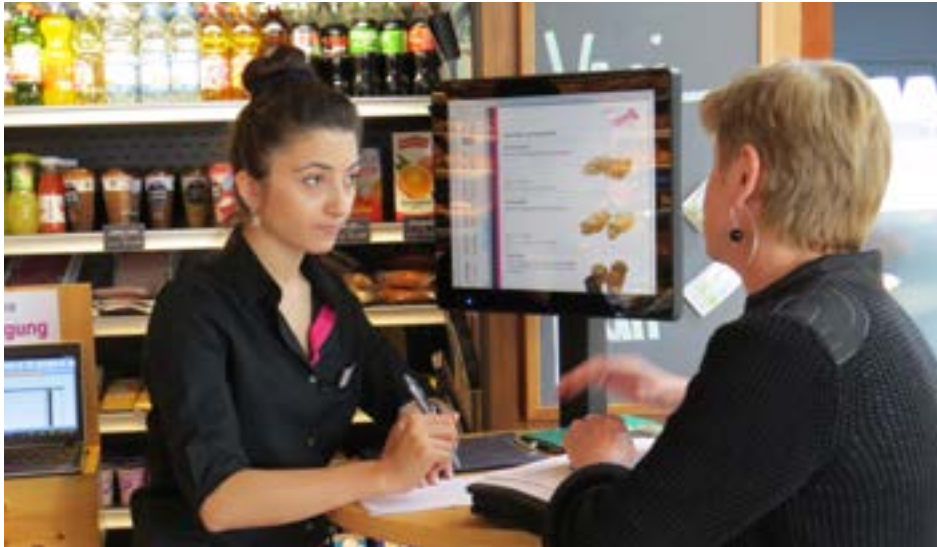


Berufsprüfung Detailhandel

Berufsbegleitender Vorbereitungslehrgang mit
eidgenössischem Fachausweis



Inhalt

KUR SINHALT

NUTZEN

INFORMATIONEN

Voraussetzungen

Zielgruppe

Methoden

Organisation

Fachausweis/Titel

Daten/Prüfungstermine

Kosten

MODULBESCHREIBUNGEN

Marketing und Kommunikation

Berufskennntnisse

Betriebswirtschaft

Mitarbeiterführung

Betriebsorganisation und Warenwirtschaft

KONTAKT & ANMELDUNG

Kontakt

Anmeldung

Kursinhalt

Die sich ändernden Kundenerwartungen, neue Technologien und Strukturveränderungen stellen eine Herausforderung für die Betriebsführung der Bäckerei-Konditorei-Confiserie dar, die ein entschiedenes Handeln auf der Grundlage ganzheitlichen Denkens erforderlich machen.

Der Wettbewerbsdruck wird zunehmend stärker. Nur Betriebe, welche die Zeichen der Zeit erkannt haben, werden die Zukunft erfolgreich meistern.

Die praktische und theoretische Fachqualifikation steht im Fokus des Lehrgangs. Qualität, Innovationskraft und Wirtschaftlichkeit gilt es optimal zu verbinden. Auf der Basis von vertieftem Fachwissen und deren praktischen Umsetzung (Prozesse und Technologie) können den immer neuen Herausforderungen des Marktes erfolgreich begegnet werden.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die nebst dem fachlichen Wissen auch Fähigkeiten und Können für Planungs- und Führungsaufgaben besitzen, sind auf dem Arbeitsmarkt äusserst begehrt.

Verbessern Sie Ihre Wettbewerbsposition durch gezielte Ausbildung, welche mit dem eidgenössischen Fachausweis dokumentiert wird. Durch den neu gestalteten Vorbereitungskurs werden diesen Einflussfaktoren Rechnung getragen.

Nutzen

Die Kandidatinnen und Kandidaten haben nach erfolgreichem Bestehen der Berufsprüfung die notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse, um als Verantwortliche einer Verkaufsabteilung in einem Fachgeschäft vorzustehen.

Kandidatinnen und Kandidaten können

- eine Verkaufsabteilung in fachlicher, personeller und organisatorischer Hinsicht führen und den geforderten Bedürfnissen des Marktes anpassen;
- eine Qualitätssicherung aufbauen und umsetzen;
- die Lernenden fachgerecht ausbilden;
- die Position eines Vorgesetzten wahrnehmen.



Informationen

VORAUSSETZUNGEN

Ohne Prüfungsabsicht

Der Lehrgang kann ohne Prüfungsabsicht belegt werden. Zu empfehlen sind mindestens 3 Jahre Berufserfahrung. Kandidatinnen und Kandidaten ohne Prüfungsabsicht sind nicht subventionsberechtigt.

Mit Prüfungsabsicht

Zur Abschlussprüfung wird zugelassen, wer

- ein eidgenössisches Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsfachfrau oder Detailhandelsfachmann oder einen gleichwertigen Ausweis besitzt und mindestens 4 Jahre Berufspraxis in einer Bäckerei-Konditorei-Confiserie nachweist;

oder

ein eidgenössisches Berufsattest als Detailhandelsassistentin oder Detailhandelsassistent besitzt und mindestens 7 Jahre Berufspraxis in einer Bäckerei-Konditorei-Confiserie nachweist;

und

- einen Kurs für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner absolviert hat;

und

- über die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen verfügt.

Vorbehalten bleibt die fristgerechte Überweisung der Prüfungsgebühr nach Ziff.3.41 und die rechtzeitige und vollständige Abgabe der Projektarbeit (Prüfungsordnung).

Folgende Modulabschlüsse müssen für die Zulassung zur Abschlussprüfung vorliegen:

- Modul 1: Berufskennntnisse
- Modul 2: Betriebswirtschaft
- Modul 3: Mitarbeiterführung
- Modul 4: Betriebsorganisation und Warenwirtschaft

Inhalt und Anforderungen der einzelnen Module sind in den Modulbeschreibungen der Trägerschaft (Modulidentifikation inklusive Anforderungen an die Kompetenznachweise) festgelegt. Diese sind in der Wegleitung oder deren Anhang aufgeführt.

Der Entscheid über die Zulassung zur Abschlussprüfung wird der Bewerberin oder dem Bewerber mindestens vier Monate vor Beginn der Abschlussprüfung schriftlich mitgeteilt. Ein ablehnender Entscheid enthält eine Begründung und die Rechtsmittelbelehrung.

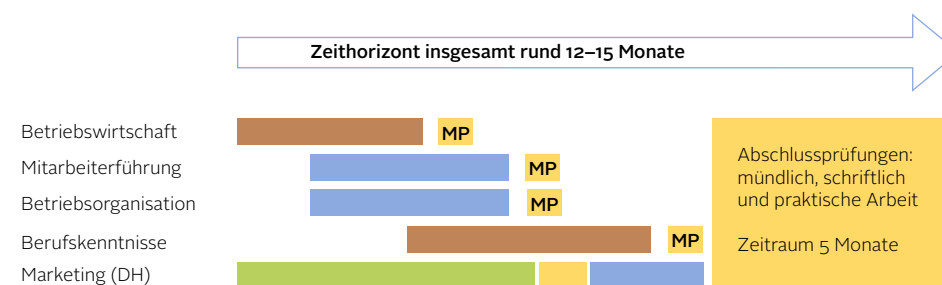
ZIELGRUPPE

- Gelernte junge Fachleute, die ihre Aufstiegschancen verbessern wollen und gewillt sind, Verantwortung zu übernehmen
- Verantwortliche Verkaufsfachleute, die ihr Wissen erweitern und aktualisieren wollen
- Kader- und Fachpersonen, mit Ziel der Selbständigkeit oder Leitung einer Verkaufsabteilung

METHODEN

Einzel- und Gruppenarbeiten, Kurzvorträge, Lehrgespräche, Erfahrungsaustausch, Erarbeiten von Beispielen, Konkrete Aufgabenstellung im Betrieb. Grösster Wert wird auf einen möglichst hohen Praxisbezug gelegt.

Unumgänglich ist das Erarbeiten des Stoffes zu Hause. Rechnen Sie während dem Vorbereitungsjahr mit sechs Stunden Eigenstudiumsaufwand pro Woche.



ORGANISATION

Prüfung und Prüfungsdauer

Die Abschlussprüfung umfasst folgende modulübergreifende Prüfungsteile und dauert:

Prüfungsteil	praktisch	schriftlich	mündlich	Gewichtung
1 Marketing und Kommunikation				2
a) Projektarbeit		vorgängig erstellt		
b) Präsentation Fachgespräch			15 Min. 30 Min.	
2 Praktische Arbeit	4 Std.			2
3 Berufskennntnisse			45 Min.	2
4 Fallstudie		180 Min.	–	2
5 Mitarbeiterführung			30 Min.	1
6 Betriebsorganisation und Warenwirtschaft			30 Min.	1
Total 9,5 Std.	4 Std.	180 Min.	150 Min.	

Prüfungsteil 1: Marketing und Kommunikation

Projektarbeit (schriftlich): Diese Position umfasst eine Projektarbeit zu einer Marketingmassnahme im Betrieb. Die Kandidatinnen und Kandidaten planen und beschreiben die Marketingmassnahme, setzen diese im Betrieb um und evaluieren sie.

Präsentation und Fachgespräch (mündlich): Diese Position beinhaltet die Präsentation der Projektarbeit (15 Minuten) und ein Fachgespräch (30 Minuten) mit zwei Expertinnen oder Experten über die Projektarbeit (Fragestellungen, Inhalte, Vorgehen, Evaluation, Resultate) sowie weitere Themen zu Marketing und Kommunikation.

Prüfungsteil 2: Praktische Arbeit (praktisch)

Dieser Prüfungsteil umfasst die praktische Umsetzung einer Marketingmassnahme im Betrieb sowie Aufträge in den Bereichen Marketing und Kommunikation, Mitarbeiterführung und Betriebsorganisation.

Prüfungsteil 3: Berufskennntnisse (mündlich)

Dieser Prüfungsteil beinhaltet ein Fachgespräch zu berufskundlichen Fragen im Berufsfeld der Bäckerei-Konditorei resp. Konditorei-Confiserie.

Prüfungsteil 4: Fallstudie (schriftlich)

Die Themenbereiche Berufskennntnisse, Betriebsorganisation, Mitarbeiterführung, Kalkulation werden themenübergreifend und vernetzt im Rahmen einer umfassenden Fallstudie geprüft. Dabei soll die Kandidatin oder der Kandidat den Nachweis erbringen, dass sie oder er über die erforderlichen fachlichen Kenntnisse verfügt, die sie oder ihn befähigen, die betriebswirtschaftlichen Aufgaben einer Bäckerei-Konditorei resp. Konditorei-Confiserie auszuführen.

Als Grundlage wird die Situation einer Bäckerei-Konditorei resp. Konditorei-Confiserie dargestellt, zu welcher die Kandidatin oder der Kandidat zu den oben erwähnten Themenbereichen Lösungen zu erarbeiten hat.

Prüfungsteil 5: Mitarbeiterführung (mündlich)

Dieser Prüfungsteil beinhaltet ein Fachgespräch mit zwei Experten zu Fragen und Situationen der Mitarbeiterführung in der Bäckerei-Konditorei resp. Konditorei-Confiserie.

Prüfungsteil 6: Betriebsorganisation und Warenwirtschaft (mündlich)

Dieser Prüfungsteil beinhaltet ein Fachgespräch mit zwei Experten zu Fragen und Situationen der Betriebsorganisation und Warenwirtschaft in der Bäckerei-Konditorei resp. Konditorei-Confiserie.

Jeder Prüfungsteil kann in Positionen unterteilt werden. Diese Unterteilung und die Gewichtung der Positionen legt die QS-Kommission in der Wegleitung fest.

FACHAUSWEIS/TITEL

Die Fachausweisinhaberinnen und -inhaber sind berechtigt, folgenden geschützten Titel zu führen:

- Branchenspezialistin Bäckerei-Konditorei-Confiserie mit eidg. Fachausweis
- Branchenspezialist Bäckerei-Konditorei-Confiserie mit eidg. Fachausweis

DATEN/PRÜFUNGSTERMINE

Die aktuellen Daten der Vorbereitungskurse zur Berufsprüfung entnehmen Sie bitte der Richemont Homepage im Bereich Bildung.



KOSTEN

Ihre Kurskosten Total

sofern die Abzüge aller Unterstützungsleistungen geleistet werden können

SBC-Mitglieder und
Nicht-Mitglieder

CHF 7630.–

Detailübersicht

SBC-Mitglieder und
Nicht-Mitglieder

Übersicht der Lehrgangskosten in CHF	
Lehrgangskosten	20930.–
Lehrmittel	800.–
Modulprüfung	1900.–
Zwischentotal	23630.–
Prüfungsgebühr Abschlussprüfung	2500.–
Total Kosten	26130.–
Finanzierungsunterstützung in CHF (mögliche Abzüge)	
Subvention des Bundes/Darlehen Richemont*	-9500.–
AVE-Rückvergütung** bei erfolgreich abgeschlossenen Modulprüfungen	-4500.–
AVE-Rückvergütung** bei erfolgreich abgeschlossener Abschlussprüfung	-4500.–
Total Kosten	7630.–
Zahlungsbedingungen des Lehrganges in CHF (ohne Darlehen*)	
Die erste Teilzahlung ist bei Anmeldung und vor Kursbeginn zu entrichten	
1. Quartal für Vorbereitungskurs BP, Teil 1	6500.–
2. und 3. Quartal für Spezialisierung BP, Teil 2	12630.–
Die Zusatzkosten des 2. und 3. Quartals werden mit der AVE-Rückvergütung verrechnet, vorausgesetzt die Modulprüfungen 1–3 werden erfolgreich abgeschlossen	4500.–
Vollpension: Kost und Logis im Doppelzimmer CHF 100.–/Nacht (muss individuell gebucht werden)	

Wenn Sie Fragen zur Finanzierung des Vorbereitungskurses haben, beraten wir Sie gerne individuell. Bitte kontaktieren Sie Markus Zimmerli, zimmerli@richemont.ch

* Ab Lehrgangstart 01.08.2017 unterstützt der Bund die Kandidaten direkt, welche am Vorbereitungskurs und der eidg. Prüfung teilgenommen haben. Das Prüfungsergebnis wird nicht berücksichtigt. Da der Bund die Subvention erst nach Abschluss der Prüfung zurückbezahlt, besteht die Möglichkeit bei Richemont ein Darlehensvertrag abzuschliessen.

** Die AVE-Rückvergütung ist in Abhängigkeit mit dem Prüfungsergebnis.

Modulbeschreibungen

MARKETING UND KOMMUNIKATION

Kompetenz

Die Kandidatinnen und Kandidaten sind in der Lage, ein Marketingkonzept mit den geeigneten Marketinginstrumenten umzusetzen. Sie können ein aktuelles wirtschaftliches und kundengerechtes Sortiment zusammenstellen und marktorientiert verkaufen.

Die Kandidatinnen und Kandidaten können die Verkaufsförderung und Werbung koordinieren, umsetzen und anwenden. Sie können Produkte attraktiv und verkaufsfördernd ausstellen und Dekorationen gestalten. Sie erkennen Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden und können durch gezielte Argumentation und eine zweckmässige Einwandbehandlung den Kaufentscheid der Kunden unterstützen.

Anforderungen

Markttrends

- Für die Branche wichtige Trends (z.B. regionale, saisonale Angebote) sowie das Marktumfeld analysieren und geeignete Massnahmen mitplanen und umsetzen

Marketingkonzept

- Bedeutung des Marketings als Konzept des unternehmerischen Denkens und Handelns beschreiben
- Bei der Gestaltung von Marketingkonzepten mitwirken

Marketingmassnahmen

- Marketinginstrumente kennen und ihre Besonderheiten und Einsatzmöglichkeiten aufzeigen
- Marketingmassnahmen aufgrund von Marketingkonzepten festlegen, planen, umsetzen
- Wirkung von Marketingmassnahmen mit Kontrollmethoden erfassen sowie die Ergebnisse analysieren, beschreiben und interpretieren.
- Verkaufsfördernde Massnahmen und Profilierungsmöglichkeiten planen und umsetzen, Spontankäufe unterstützen
- Verkaufsförderungsthema unter Einbezug von Geschenkverpackung, Dekorationselementen und Beschriftung erarbeiten und realisieren
- Werbekonzept und Werbemassnahmen planen und umsetzen

- Sortimentsgestaltung gezielt analysieren, daraus Optimierungsmassnahmen ableiten und umsetzen
- Verpackungslinie unter Berücksichtigung der Betriebsphilosophie und der saisonalen Einflüsse erarbeiten
- Warenpräsentation (inkl. Schaufenster und Ausstellische) planen und umsetzen sowie Warenplatzierung im Tagesverlauf anpassen
- Texte, Tafeln, Plakate und Direktmailings attraktiv und verkaufsfördernd gestalten
- Neue Medien für Marketingmassnahmen und Kundenkommunikation nutzen
- Verwertung von Produktionsüberschüssen abklären

Verkauf und Beratung

- Informations-, Beratungs- und Verkaufsgespräche mit geeigneter Verhandlungstechnik durchführen
- Kunden über Produktionsart (Produktlabels) und Inhaltsstoffe informieren
- Kundenerwartungen erkennen, Kunden empfangen und beraten
- Kunden über die richtige Verwendung, Lagerung und Haltbarkeit von Produkten beraten
- Zusatz- und Spontanverkäufe planen, umsetzen und unterstützen
- Den Kunden durch Servicebereitschaft Zusatzleistungen bieten
- Bestellungen entgegennehmen und bearbeiten, Machbarkeit abklären
- Veränderungen im Kaufverhalten interpretieren und zweckmässige Massnahmen ableiten

Kundenbetreuung

- Situationsgerechten Kundenkontakt sowie Stammkundschaft aufbauen und pflegen
- Kundenfeedbacks entgegennehmen, auswerten und geeignete Massnahmen festlegen
- Reklamationen und Einwände professionell entgegennehmen sowie kunden- und unternehmensorientierte Lösungen erarbeiten und dokumentieren
- Kundenbeziehungen pflegen und Konflikte lösen

BERUFSKENNTNISSE

Kompetenz

Die Kandidatinnen und Kandidaten sind in der Lage, Eigenschaften und Wirkungen von Rohstoffen, Halbfabrikaten und Fertigprodukte zu beurteilen und Kunden in Ernährungsfragen zu beraten.

Kompetenznachweis

Modulabschlussprüfung: 60 Minuten schriftlich

Produktinnovation

- Entwicklungstrends und neue Kundenbedürfnisse erkennen und erläutern
- Aktuelle Trends in der Branche Bäckerei-Konditorei-Confiserie beschreiben und neue Produkte und Dienstleistungen gestalten

Lebensmittel

- Nahrungs- und Genussmittel als Rohstoffe und Halbfabrikate für Back-, Konditor- und Confiserieprodukte erkennen, einteilen und unterscheiden
- Herkunft, Vorkommen, Merkmale, Produktionsart und Qualitätsbestimmungen von Lebensmitteln benennen
- Zusammensetzung von Rohstoffen und Halbfabrikaten beschreiben

Ernährung

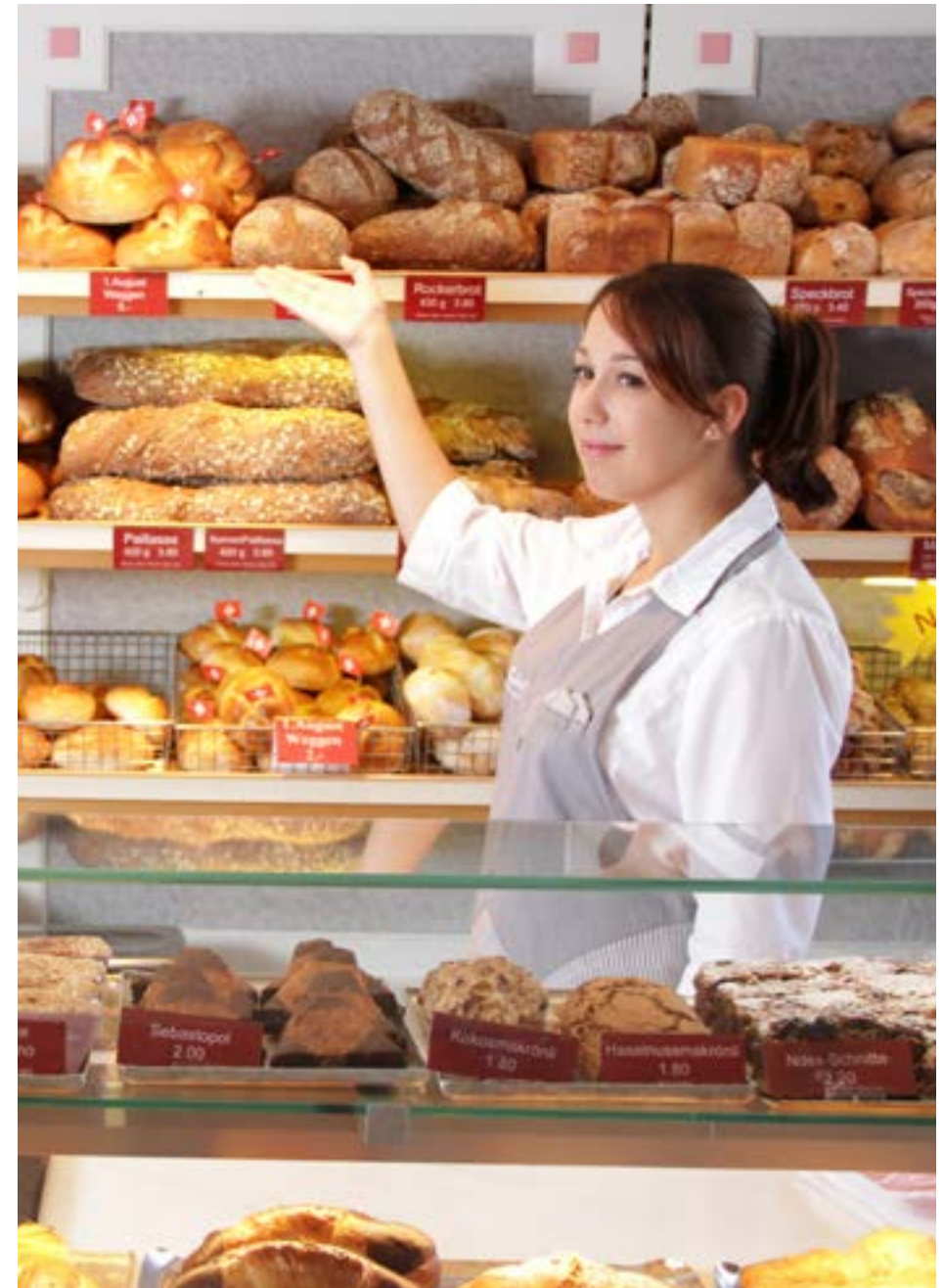
- Grundlagen der gesunden Ernährung sowie Mängel bei falscher Ernährung erläutern
- Ernährungsbedürfnisse verschiedener Kundengruppen erkennen und in Zusammenarbeit mit der Produktion in die Sortimentsgestaltung einfließen lassen
- Ursache und Folgen der häufigsten Unverträglichkeiten, Allergien aufzeigen
- Grundsätze von Ernährungsformen und Ernährungsprinzipien erläutern und berücksichtigen

Lebensmittelgesetzgebung

- Grundzüge der Lebensmittelgesetzgebung sowie Zweck und Geltungsbereich der verschiedenen Verordnungen nennen

Hygiene

- Hygieneverordnung und Selbstkontrolle erklären
- Selbstkontrollkonzepte erarbeiten und umsetzen
- Korrekte Betriebshygiene erklären, planen und umsetzen



BETRIEBSWIRTSCHAFT

Kompetenz

Die Kandidatinnen und Kandidaten sind in der Lage, aufgrund der Rezepte die Produktionskosten und Verkaufspreise der Produkte zur kalkulieren. Sie können den Erfolg ihres Verantwortungsbereichs anhand von Kennzahlen kontrollieren und beurteilen.

Kompetenznachweis

Modulabschlussprüfung: 60 Minuten schriftlich

Kalkulation

- Eckdaten für die Grundkostenkalkulationsmethode errechnen können (z.B. Grundkostenzuschlagssatz, Minutenlohn)
- Fixe und variable Kosten unterscheiden und berechnen
- Verkaufspreise von Produkten und Dienstleistungen aufgrund verschiedener Vorgaben mit der Grundkostenkalkulationsmethode inkl. Unter- und Überdeckung berechnen und festlegen
- Auftragsbezogene Produktkalkulation vorbereiten und erstellen
- Produkte kalkulieren und Bestellmengen berechnen
- Nähr- und Energiewerte berechnen
- Deklarationen für den Verkauf erstellen
- Grösse resp. Menge und Preis von Torten, Rahm- und Cremedesserts berechnen (z.B. Offerten erstellen)

Kostenrechnung

- Auftragsbezogene Kundenrechnungen vorbereiten und erstellen

Kennzahlen

- Kennzahlen des Verkaufs erfassen, berechnen und erläutern

MITARBEITERFÜHRUNG

Kompetenz

Die Kandidatinnen und Kandidaten sind in der Lage, die zeitgemässen Führungsmethoden in der Mitarbeiter- und Teamführung anzuwenden sowie Lernende auszubilden. Sie erkennen die Chancen eines korrekten, leistungsorientierten und motivierenden Umgangs mit Mitarbeitenden.

Kompetenznachweis

Projektarbeit (schriftlich), Präsentation (15 Min.) und Fachgespräch (15 Min.)

Persönlichkeitsentwicklung

- Kenntnisse über die verschiedenen Persönlichkeitsmuster
- Umgang mit dem eigenen Persönlichkeitsmerkmalen
- Ausbau, Einsatz von Stärken
- Akzeptanz, Umgang mit Schwächen

Führung und Kommunikation

- Eigenes Führungsverhalten erkennen, reflektieren und weiterentwickeln
- Führungstechniken und Führungsinstrumente festlegen und einsetzen
- Ziele, Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten beschreiben, festlegen und überprüfen
- Arbeits- und Einsatzpläne der Mitarbeitenden erstellen und kontrollieren
- Besprechungen und Sitzungen zielgerichtet organisieren und leiten
- Den Mitarbeitenden regelmässig und konstruktiv Feedback geben
- Qualifikations- und Förderungsgespräche durchführen
- Einführung von Mitarbeitenden organisieren
- Informationsfluss im eigenen Bereich effizient und stufengerecht aufbauen und sicherstellen

Teamentwicklung

- Teams entsprechend den Kompetenzen der einzelnen Mitarbeitenden zusammenstellen und anleiten
- Mitarbeitende und Teams begleiten, führen und motivieren
- Konflikte erkennen und lösen

Mitarbeiterförderung

- Mitarbeitende und Lernende am Arbeitsplatz mit geeigneten Methoden situationsgerecht instruieren und kontrollieren

Gesamtarbeitsvertrag

- Geltungsbereich des GAV für die Branche Bäckerei-Konditorei-Confiserie aufzeigen
- Wichtigste Bestimmungen des GAV erklären

Berufliche Grundbildung*

- Gesetzliche Grundlagenwerke der beruflichen Grundbildung erläutern
- Aufbau und gesetzliche Bedeutung des Lehrvertrages erklären
- Rechte und Pflichten von Lernenden, Eltern und Berufsbildner nennen
- Kriterien zur Auswahl von Lernenden erklären
- Schnupperlehren organisieren
- Lernende methodisch sinnvoll instruieren
- Planung der einzelnen Ausbildungsschritte vornehmen
- Kontrollinstrumente der Ausbildung erklären
- Lerndokumentation kontrollieren

BETRIEBSORGANISATION UND WARENWIRTSCHAFT

Kompetenz

Die Kandidatinnen und Kandidaten verfügen über ein umfassendes Fachwissen, um die betrieblichen Abläufe zu organisieren. Sie kennen die Grundlagen des betrieblichen Qualitätsmanagements und wenden sie richtig an. Sie kommunizieren mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartner und nutzen die Informatik zur Unterstützung der betrieblichen Abläufe.

Die Kandidatinnen und Kandidaten können den Einkauf nach den Kriterien von Qualität, Wirtschaftlichkeit und Lebensmittelrecht planen und durchführen. Sie können die relevanten Gesetze und Vorschriften beschreiben und im Betrieb umsetzen. Bei Bedarf lassen sie sich von Berufsorganisationen unterstützen.

Kompetenznachweis

Modulabschlussprüfung: 60 Minuten schriftlich

Qualitätsmanagement

- Aufgaben und Instrumente des betrieblichen Qualitätsmanagements erläutern
- Produkte- und Dienstleistungsqualität kontrollieren und optimieren

Aufbauorganisation

- Organigramm erläutern

Ablauforganisation

- Arbeitsabläufe gestalten, evaluieren, optimieren und veränderten Verhältnissen anpassen
- Aufgrund gesetzlicher Vorgaben, technischer Innovationen und neuen Erkenntnissen in Bezug auf Nachhaltigkeit die betrieblichen Prozesse von der Beschaffung über Produktion, die Verteilung, den Verkauf bis zur Abfallbewirtschaftung ökonomisch und ökologisch nachhaltig planen und umsetzen

* Diese Anforderungen gelten ergänzend zum Kurs für Berufsbildner und beziehen sich auf die branchenüblichen Abläufe und Instrumente in der beruflichen Grundbildung

Arbeitstechnik und Organisationsinstrumente

- Eigene Arbeit mit den entsprechenden Hilfsmitteln planen und organisieren sowie systematisch, effizient und qualitätsbewusst ausführen
- Informatik zur Unterstützung der betrieblichen Abläufe und zur Kommunikation nutzen
- Betriebliche Projekte durchführen

Gesetze und Vorschriften

- Die für den eigenen Betrieb oder Bereich relevanten Gesetze, Vorschriften und Regulierungen in Bezug auf Lebensmittelgesetze, Arbeitssicherheit, Betriebssicherheit, Gesundheitsschutz, Energieeffizienz und Umweltschutz kennen und Umsetzungsvorschläge zu Handen der vorgesetzten Stelle erarbeiten, optimieren und realisieren

Beschaffung und Lagerung

- Wichtigste Beschaffungsmärkte der Branche beschreiben
- Grundsätze der Einkaufspolitik und der Lagerhaltung sowie deren Vor- und Nachteile erklären
- Regionale Beschaffungsmärkte beschreiben
- Warenbedarf berechnen und bestimmen
- Bestellwesen und Lagerdisposition erklären
- Informationsfluss, Koordination verschiedener Schnittstellen z.B. Laden/Backstube/Filiale/Büro sicherstellen
- Wareneinkauf ökonomisch und ökologisch planen, ausführen und überwachen
- Fachgerechte und qualitätskonforme Warenannahme und Lagerung von Lebensmitteln beschreiben und sicherstellen
- Wareneingangs- und Warenausgangskontrolle durchführen
- Qualität der Rohmaterialien, Halbfabrikate und Fertigprodukte sicherstellen
- Innerbetriebliche Logistik sicherstellen (richtige Ware, richtige Menge, richtige Qualität, zur richtigen Zeit, am richtigen Ort)
- Lagerorganisation und -bewirtschaftung energie- und ressourceneffizient festlegen und überwachen
- Bedeutung von Lagerkosten erklären
- Inventar erstellen

Ökologie

- Ökologisches Verhalten im Verkauf beschreiben und sicherstellen

Kontakt & Anmeldung

KONTAKT

Matias Cacic, Kursadministration, Richemont Fachschule
cacic@richemont.cc

ANMELDUNG

Richemont Kompetenzzentrum Bäckerei Konditorei Confiserie

Seeburgstrasse 51
6006 Luzern

Telefon 041 375 85 85

Telefax 041 375 85 90

E-Mail richemont@richemont.cc

Internet www.richemont.online

