

---

# Lehrplan Deutsch DHA

Der Lehrplan wird laufend den neuen Anforderungen angepasst.  
Die Feinplanung ist Sache der Fachschaft.

Lektionen:

1. Semester	40 Lektionen
2. Semester	40 Lektionen
3. Semester	40 Lektionen
4. Semester	40 Lektionen

Lehrmittel:

4 bis 5 Bewertungen pro Semester:

- 3-4 schriftliche Bewertungen, wobei anzustreben: 50% Textarbeit (Aufsatz, Textinterpretation) und 50% Sprachprüfung (Grammatik, Rechtschreibung, sprachwissenschaftliche Themen, wie z.B. Kommunikation usw.) gemäss 30-Punkte-Raster DHF
- 1 mündliche Bewertung gemäss mind. 5-maliger Einschätzung während des Semesters (siehe separate Weisungen)

Überarbeitet: Alex Franceschini, 5. August 2007

Stoffplan	Lehrmittel		Lekt (ca.)	Leistungsziel	MK	SK
	Kap.	Seite				
<b>Grammatik und Rechtschreibung</b> a) Die 5 Wortarten – Überblick/Repetition b) Verben (Zeiten, ind. Rede, Konjunktiv) c) Verwendung des Dudens d) Deklinierbare Wortarten			36	1.1.1. 1.6.1  K3	2.3	1.2 1.4
<b>Kommunikation</b> a) Wortschatztraining b) adressatengerechte Verwendung der Sprache c) Kommunikationstheorie (Schultz von Thun, Watzlawick)			12	1.2.1 1.3.1  K3	2.2 2.3	1.2 1.3 1.4 1.5 1.11
<b>Aufsatzlehre: Erzählen, Schildern</b>						
<b>Texte und Kurzreferate</b> a) Kurzreferat halten, zu Betrieb oder frei gewähltem Thema b) Skript dazu verfassen c) Raster gemeinsam erstellen			10	1.1.2 1.6.3  K3	2.2	1.5
<b>Hilfsmittelanwendung</b> a) Duden b) Rechtschreibprogramme			4	1.5.1	2.1 2.5 2.6	
<b>Textverständnis</b> a) Lesen einfacherer Texte aus Literatur und Presse b) eventuell Werk aus Jugendliteratur			10	1.4.1 1.6.2	2.2	1.5
<b>Reserve</b>			8			
<b>Total</b>			<b>80</b>			

**Sozialkompetenzen**

1.1	Auftreten	Das Erscheinungsbild und das Verhalten der Detailhandelsassistierenden entsprechen den Erwartungen und Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden.
1.2	Kommunikationsfähigkeit	DHA sind offen und spontan. Sie sind jederzeit gesprächsbereit und kennen die wichtigsten Regeln verbaler und nonverbaler Kommunikation und wenden sie an.
1.3	Kontaktfreudigkeit	Die Pflege von Kontakten mit Menschen verschiedenster Herkunft bereitet DHA keine Mühe. Sie gehen auf andere Menschen zu, sind freundlich, aufmerksam und erkennen die Wünsche des Gesprächspartners und helfen diesem weiter.
1.4	Umgangsformen	DHA können ihre Sprache und ihr Benehmen der jeweiligen Situation und den Bedürfnissen der Gesprächspartner anpassen.
1.5	Wahrnehmungsbereitschaft	DHA sind fähig, Anliegen und Wünsche der Kunden zu erkennen und entsprechend zu reagieren. Sie erkennen Lücken und Fehler in der Warenbereitstellung in der Verkaufsstelle und reagieren entsprechend.
1.6	Eigenverantwortliches Handeln	DHA beherrschen einfache routinemässige betriebliche Abläufe. Bei nicht alltäglichen Vorkommnissen informieren sie ihren Vorgesetzten.
1.7	Zurechtfinden in einem lebhaften Betrieb	DHA finden sich in einer abwechslungsreichen und lebhaften Umgebung zurecht.
1.8	Entwicklungsbereitschaft	DHA sind bereit und fähig, sich aufgrund ihrer praktischen Tätigkeit auch theoretisch Grundlagen anzueignen.
1.9	Selbstbewusstsein	Erfolge in ihrer praktischen Tätigkeit und Rückmeldungen durch Vorgesetzte fördern das Selbstbewusstsein der DHA. Die Fähigkeiten, in einem so lebhaften und vielseitigen Umfeld wie dem Detailhandel täglich seinen Aufgaben mit bestem Wissen und Können zu meistern, entwickelt bei den DHA Berufsstolz.
1.10	Belastbarkeit	DHA sind im Rahmen der alltäglichen Arbeiten in einer Verkaufsstelle belastbar. Sie wissen, dass sie sich jederzeit auf die Unterstützung ihrer Vorgesetzten verlassen können.
1.11	Konfliktbewältigung	Im Alltag der DHA kommt es immer wieder zu Konfliktsituationen. Sie sind sich dessen bewusst und reagieren ruhig. Sie ziehen zu Lösung den Vorgesetzten bei.

1.12	Mitdenken	DHA tragen mit bestem Wissen und Können zur erfolgreichen Erfüllung der anfallenden Arbeiten bei.
1.13	Teamfähigkeit	DHA sind fähig im Team zu arbeiten und sie akzeptieren die Regeln erfolgreicher Teamarbeit.

**Methodenkompetenzen**

2.1	Arbeitstechnik und Arbeitsorganisation	Zur Bewältigung von Arbeiten, die in einer Verkaufsstelle anfallen, lernen DHA Methoden und Hilfsmittel kennen und anwenden, die ihnen erlauben, kundenorientierte Tätigkeiten auszuüben.
2.2	Lerntechnik	DHA kennen Methoden der Lerntechnik und wenden sie an.
2.3	Verkaufsmethoden	DHA kennen die erfolgreiche Abwicklung eines Verkaufsgesprächs und setzen es kundenbezogen ein. Sie wissen, wann sie im Interesse des Unternehmen den Kunden an einen erfahreneren Mitarbeiter weiterleiten müssen.
2.4	Warenpräsentation in der Praxis	DHA können die in ihrer Verkaufsstelle geltenden Grundsätze der Warenpräsentation erfolgreich umsetzen.
2.5	Praktisches Denken und Handeln	DHA wissen, dass ihre Arbeit korrekt gemacht werden muss, weil sonst Fehler entstehen, die dem Unternehmen schaden.
2.6	Systemanwendung	DHA kennen und verstehen diejenigen Systeme, die in ihrem Lehrbetrieb angewandt werden, und können sie kompetent anwenden.



---

# Lehrplan Deutsch DHA

Der Lehrplan wird laufend den neuen Anforderungen angepasst.  
Die Feinplanung ist Sache der Fachschaft.

Lektionen:

1. Semester	40 Lektionen
2. Semester	40 Lektionen
3. Semester	40 Lektionen
4. Semester	40 Lektionen

Lehrmittel:

4 bis 5 Bewertungen pro Semester:

- 3-4 schriftliche Bewertungen, wobei anzustreben: 50% Textarbeit (Aufsatz, Textinterpretation) und 50% Sprachprüfung (Grammatik, Rechtschreibung, sprachwissenschaftliche Themen, wie z.B. Kommunikation usw.) gemäss 30-Punkte-Raster DHF
- 1 mündliche Bewertung gemäss mind. 5-maliger Einschätzung während des Semesters (siehe separate Weisungen)

Überarbeitet: Alex Franceschini, 5. August 2007

Stoffplan	Lehrmittel		Lekt (ca.)	Leistungsziel	MK	SK
	Kap.	Seite				
<b>Grammatik und Rechtschreibung</b> a) Partikeln b) Satzgliedlehre c) Haupt- und Nebensätze d) Kommaregel			36	1.1.1. 1.6.1   K3	2.3	1.2 1.4
<b>Kommunikation und Stil</b> a) Wortschatztraining b) adressatengerechte Verwendung der Sprache c) Zeitungsartikel lesen und verstehen			12	1.2.1 1.3.1   K3	2.2 2.3	1.2 1.3 1.4 1.5 1.11
<b>Aufsatzlehre: einfache Erörterung</b> a) Stellungnahme b) Begründen c) Pro- und Contra- Argumente			10	1.1.2 1.6.3   K3	2.2	1.5
<b>Hilfsmittelanwendung</b> a) Duden b) Rechtschreibprogramme			4	1.5.1	2.1 2.5 2.6	
<b>Textverständnis</b> a) Lesen einfacherer Texte b) eventuell Jugendliteratur, ein Werk			10	1.4.1 1.6.2	2.2	1.5
<b>Reserve</b>			8			
<b>Total</b>			<b>80</b>			

**Sozialkompetenzen**

1.1	Auftreten	Das Erscheinungsbild und das Verhalten der Detailhandelsassistierenden entsprechen den Erwartungen und Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden.
1.2	Kommunikationsfähigkeit	DHA sind offen und spontan. Sie sind jederzeit gesprächsbereit und kennen die wichtigsten Regeln verbaler und nonverbaler Kommunikation und wenden sie an.
1.3	Kontaktfreudigkeit	Die Pflege von Kontakten mit Menschen verschiedenster Herkunft bereitet DHA keine Mühe. Sie gehen auf andere Menschen zu, sind freundlich, aufmerksam und erkennen die Wünsche des Gesprächspartners und helfen diesem weiter.
1.4	Umgangsformen	DHA können ihre Sprache und ihr Benehmen der jeweiligen Situation und den Bedürfnissen der Gesprächspartner anpassen.
1.5	Wahrnehmungsbereitschaft	DHA sind fähig, Anliegen und Wünsche der Kunden zu erkennen und entsprechend zu reagieren. Sie erkennen Lücken und Fehler in der Warenbereitstellung in der Verkaufsstelle und reagieren entsprechend.
1.6	Eigenverantwortliches Handeln	DHA beherrschen einfache routinemässige betriebliche Abläufe. Bei nicht alltäglichen Vorkommnissen informieren sie ihren Vorgesetzten.
1.7	Zurechtfinden in einem lebhaften Betrieb	DHA finden sich in einer abwechslungsreichen und lebhaften Umgebung zurecht.
1.8	Entwicklungsbereitschaft	DHA sind bereit und fähig, sich aufgrund ihrer praktischen Tätigkeit auch theoretisch Grundlagen anzueignen.
1.9	Selbstbewusstsein	Erfolge in ihrer praktischen Tätigkeit und Rückmeldungen durch Vorgesetzte fördern das Selbstbewusstsein der DHA. Die Fähigkeiten, in einem so lebhaften und vielseitigen Umfeld wie dem Detailhandel täglich seinen Aufgaben mit bestem Wissen und Können zu meistern, entwickelt bei den DHA Berufsstolz.
1.10	Belastbarkeit	DHA sind im Rahmen der alltäglichen Arbeiten in einer Verkaufsstelle belastbar. Sie wissen, dass sie sich jederzeit auf die Unterstützung ihrer Vorgesetzten verlassen können.
1.11	Konfliktbewältigung	Im Alltag der DHA kommt es immer wieder zu Konfliktsituationen. Sie sind sich dessen bewusst und reagieren ruhig. Sie ziehen zu Lösung den Vorgesetzten bei.



1.12	Mitdenken	DHA tragen mit bestem Wissen und Können zur erfolgreichen Erfüllung der anfallenden Arbeiten bei.
1.13	Teamfähigkeit	DHA sind fähig im Team zu arbeiten und sie akzeptieren die Regeln erfolgreicher Teamarbeit.

**Methodenkompetenzen**

2.1	Arbeitstechnik und Arbeitsorganisation	Zur Bewältigung von Arbeiten, die in einer Verkaufsstelle anfallen, lernen DHA Methoden und Hilfsmittel kennen und anwenden, die ihnen erlauben, kundenorientierte Tätigkeiten auszuüben.
2.2	Lerntechnik	DHA kennen Methoden der Lerntechnik und wenden sie an.
2.3	Verkaufsmethoden	DHA kennen die erfolgreiche Abwicklung eines Verkaufsgesprächs und setzen es kundenbezogen ein. Sie wissen, wann sie im Interesse des Unternehmen den Kunden an einen erfahreneren Mitarbeiter weiterleiten müssen.
2.4	Warenpräsentation in der Praxis	DHA können die in ihrer Verkaufsstelle geltenden Grundsätze der Warenpräsentation erfolgreich umsetzen.
2.5	Praktisches Denken und Handeln	DHA wissen, dass ihre Arbeit korrekt gemacht werden muss, weil sonst Fehler entstehen, die dem Unternehmen schaden.
2.6	Systemanwendung	DHA kennen und verstehen diejenigen Systeme, die in ihrem Lehrbetrieb angewandt werden, und können sie kompetent anwenden.

