

Berufsprüfung		Berufsfeld
BF 25	Verkaufsschulung, Vermarktung	
Voraussetzungen	Das Modul steht allen Personen offen, die über das Kompetenzniveau des EFZ im Berufsfeld Landwirtschaft und über Praxiserfahrung im angestrebten Betriebszweig bzw. Bereich verfügen.	
Kompetenzen	<p>Nach Abschluss des Moduls sind die Berufsleute fähig:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ... Grundsätze der Verkaufspsychologie und der Verhandlungstechnik im Alltagsgeschäft bei der Kundschaft gezielt anzuwenden und dem Personal weiterzuvermitteln. 2. ... mit den Medien und der Öffentlichkeit korrekt und klar verständlich zu kommunizieren. 3. ... Kenntnisse über den Agrarmarkt, die Preisbildung, die verschiedenen Markttrends, die vielfältigen Vermarktungsstrukturen und Marktregelungsmechanismen in der Praxis umzusetzen. 	
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> - Verkauf als Bestandteil der Marketingstrategie, Verkaufspsychologie, Persönlichkeitsbildung - Anforderungen an Verkäufer, Verhalten des Käufers und Verkäufers - Formen der Rhetorik und der Kommunikation, Aufbau des Verkaufsgesprächs, Frage- und Antworttechnik, Verkaufsgrundsätze, Verhandlungstechnik, Verkauf am Telefon oder über Fax/Mail - Verkaufsförderung, Ladengestaltung, Warenpräsentation - Gestaltung der Angebots- und Preisliste - Behandlung von Reklamationen, Führen schwieriger Gespräche - Umgang mit Medien und der Öffentlichkeit - Einflussfaktoren des Agrarmarkts und deren Auswirkungen auf den Verkauf 	
Ausbildungsdauer	30 Stunden Unterrichtszeit 10 Stunden übrige Lernzeit	
Lernzielkontrolle	Mündliche Lernzielkontrolle (15 Minuten Vorbereitungszeit und 30 Minuten Prüfungszeit)	
Anrechenbarkeit	Das Modul ist anrechenbar an die Berufs- und Meisterprüfung im Berufsfeld Landwirtschaft gemäss Modulliste	
Anbieter	Landwirtschaftliche Ausbildungszentren und spezielle Branchen	
Gültigkeit	6 Jahre nach Beurteilung des Moduls	
Punktezahl	3	
Bemerkungen	Wahlmodul für alle Berufe und Branchen im Berufsfeld Landwirtschaft und Bäu- erin	

Detaillierte Lernziele		
Die Kandidatin, der Kandidat ist in der Lage...		K-Stufe*
1.1	... mit den Kenntnissen über seine Persönlichkeit und mit den Grundsätzen der Verkaufspsychologie ein erfolgreiches Verkaufsgespräch am Telefon oder am Verkaufsort führen.	K3
1.2	... Offerten und Verkaufsgespräche den Kunden und den Verkaufssituationen flexibel anzupassen.	K3
1.3	... aus auftretenden Fehlern im Verkaufsgespräch Verbesserungsmassnahmen entwickeln und umzusetzen.	K5
1.4	... Persönliche Komponenten der Beziehungsebene vorteilhaft ins Verkaufsverhalten einpacken	K3
1.5	... in einem Verkaufs- oder Verhandlungsgespräch sachlich korrekt und klar verständlich zu kommunizieren.	K3
1.6	... eigenem Personal Grundregeln des Verkaufs nachhaltig weiterzugeben	K3
1.7	... Reklamationen kundengerecht entgegenzunehmen, als Chance anzunehmen, analysieren und geeignete Massnahmen einzuleiten.	K5
1.8	... mit der Kenntnis von Grundsätzen der Warenpräsentation und Ladengestaltung Verkaufsfördernde Massnahmen umzusetzen.	K5
2.1	... den verschiedensten Medien und der Öffentlichkeit nach Bedarf sachliche, korrekte und klar verständliche Auskünfte zu liefern.	K2
3.1	... Preisdiskussionen sachlich, produktbezogen und positiv zu führen.	K3
3.2	... mit der Berücksichtigung der Marktsituation die Angebots- und Preislisten klar verständlich zu gestalten.	K2
3.3	... mit den ständigen Beobachtungen des Agrarmarkts und den daraus gewonnen Erkenntnissen die Verkaufs- und Verhandlungsgespräche ständig anzupassen.	K5

* Kognitionsstufe nach Bloom