



kaufmännische grundbildung
formation commerciale initiale
formazione di base commerciale

Kaufleute 2023 Konzept der Schulischen Abschlussprüfung

Reto Wegmüller, Präsident Nationale Leitung Qualifikationsverfahren Kaufleute

20. September 2024

2 Grundlagen: Was wird geprüft? (Bildungsplan, Kapitel 3.2)

↓ Handlungskompetenzbereiche		Handlungskompetenzen →					
a b c d	Handeln in agilen Arbeits- und Organisationsformen	a1: Kaufmännische Kompetenzentwicklung überprüfen und weiterentwickeln	a2: Netzwerke im kaufmännischen Bereich aufbauen und nutzen	a3: Kaufmännische Aufträge entgegennehmen und bearbeiten	a4: Als selbstverantwortliche Person in der Gesellschaft handeln	a5: Politische Themen und kulturelles Bewusstsein im Handeln einbeziehen	
	Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld	b1: In unterschiedlichen Teams zur Bearbeitung kaufmännischer Aufträge zusammenarbeiten und kommunizieren	b2: Schnittstellen in betrieblichen Prozessen koordinieren	b3: In wirtschaftlichen Fachdiskussionen mitdiskutieren	b4: Kaufmännische Projektmanagementaufgaben ausführen und Teilprojekte bearbeiten	b5: Betriebliche Veränderungsprozesse mitgestalten	
	Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen	c1: Aufgaben und Ressourcen im kaufmännischen Arbeitsbereich planen, koordinieren und optimieren	c2: Kaufmännische Unterstützungsprozesse koordinieren und umsetzen	c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen	c4: Marketing- und Kommunikationsaktivitäten umsetzen	c5: Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	c6: Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen bearbeiten (Option «Finanzen»)
	Gestalten von Kunden- oder Lieferantenbeziehungen	d1: Anliegen von Kunden oder Lieferanten entgegennehmen	d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen	d3: Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen	d4: Beziehungen mit Kunden oder Lieferanten pflegen	d5: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Landessprache gestalten (Option «Kommunikation in der Landessprache»)	d6: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Fremdsprache gestalten (Option «Kommunikation in der Fremdsprache»)
e	Einsetzen von Technologien der digitalen Arbeitswelt	e1: Applikationen im kaufmännischen Bereich anwenden	e2: Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren und auswerten	e3: Markt- und betriebsbezogene Statistiken und Daten auswerten und aufbereiten	e4: Betriebsbezogene Inhalte multimedial aufbereiten	e5: Technologien im kaufmännischen Bereich einrichten und betreuen (Option «Technologie»)	e6: Grosse Datenmengen im Unternehmen auftragsbezogen auswerten (Option «Technologie»)

Die Optionen werden in der Abschlussprüfung nicht geprüft.

Bewertungskriterien

(Ausführungsbestimmungen QV, Anhang)

2.2 Schriftlich: Geleitete Fallarbeit (HKB B)		
Beurteilungskriterium	Mögliche Punktzahl	Erreichte Punktzahl
Teilaufgabe 1		
Umgang mit Informationen	3	
Einsatz von Methoden und Techniken	3	
Teilaufgabe 2		
Betriebswirtschaftlicher Fokus	3	
Strukturiertes Vorgehenskonzept	3	
Teilaufgabe 3		
Ganzheitliche Analyse	3	
Sprachliche Umsetzung (LS)	3	
Gesamtpunktzahl	18	

- 5 massgeschneiderte Kriterien
- 1 Kriterium LS (b1, b2)

2.3 Schriftlich: Handlungssimulationen (HKB C)		
Beurteilungskriterium	Mögliche Punktzahl	Erreichte Punktzahl
Handlungssimulation 1: Korrekte Beschreibung/Umsetzung der Situation	3	
Handlungssimulation 2: Korrekte Beschreibung/Umsetzung der Situation	3	
Handlungssimulation 3: Korrekte Umsetzung der Situation	3	
Handlungssimulation 4: Korrekte Umsetzung der Situation	3	
Handlungssimulation 5*: Korrekte Beschreibung/Umsetzung der Situation (FS)	3	
Handlungssimulation 5*: Sprachliche Umsetzung (FS)	3	
Gesamtpunktzahl	18	

- 4 auf Fertigkeiten bezogene Kriterien (Vorgehen oder Produkt)
- 2 Kriterien FS (c4)

2.5 Schriftlich: Geleitete Fallarbeit (HKB E)		
Beurteilungskriterium	Mögliche Punktzahl	Erreichte Punktzahl
Teilaufgabe 1		
Strukturiertes Vorgehenskonzept	3	
Teilaufgabe 2		
Umgang mit Informationen	3	
Teilaufgabe 3		
Betriebswirtschaftlicher Fokus	3	
Teilaufgabe 4		
Fachliche Korrektheit	3	
Sinnhaftigkeit	3	
Teilaufgabe x: tbd	3	
Gesamtpunktzahl	18	

- 6 massgeschneiderte Kriterien

4 **Prüfungsanforderungen der Zukunft**

1. Überprüfung der Handlungskompetenzen
2. Praxisnahe / Realistische Prüfungen
3. Einbezug des Einsatzes von künstlicher Intelligenz
4. Einhalten der NEUEN handlungskompetenzorientierten Grundlagendokumente
5. Eine schulische Abschlussprüfung, zentral sprachregional erstellt und verteilt

Wie gehen wir damit in den zukünftigen schulischen Abschlussprüfungen bei den Kaufleuten um?



5 Handlungskompetenzorientiertes Prüfungskonzept EFZ (BiVo, 8. Abschnitt und Ausführungsbestimmungen QV, Kapitel 4.2)

1. Handlungskompetenzorientierte Prüfungsmethoden

Position	HKB	Prüfungsmethoden	Prüfungsform	Vorbereitungszeit	Prüfungsdauer	Prüfungsdauer / Position	Total Prüfungsdauer
1	A	Präsentation – Präsentation Vertiefungsarbeit – Konkretisierungs- und Verständnisfragen Aktive Anwendung – 1 Erfolgskritische Situation – 1 Kleine Fallbeschreibung	mündlich	10 min. zum Einrichten der Präsentation	7-8 min. 7-8 min.	30 min	4h 45 min.
2	B	Geleitete Fallarbeit (1 Teilaufgabe: Textproduktion in der regionalen LS wird beurteilt)	schriftlich	-	75 min.	75 min.	
3	C	Handlungssimulationen (in der regionalen LS und in der FS)	schriftlich	-	75 min.	75 min.	
4	D	Rollenspiel (Fremdsprache) 1 kommunikative erfolgskritische Situation (FS) 1 kommunikative erfolgskritische Situation (LS) inkl. Konkretisierungs- und Begründungsfragen	mündlich	5 min. (gehört zur Prüfungszeit)	10 min. 5 min. 10 min.	30 min.	
5	E	Geleitete Fallarbeit	schriftlich	-	75 min.	75 min.	

Handlungskompetenzorientiertes Prüfungskonzept EFZ

2. Ein vernetzter Praxisfall entlang des Arbeitsprozesses der Lernenden (HKB b, c und e)

b	Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld	b1: In unterschiedlichen Teams zur Bearbeitung kaufmännischer Aufträge zusammenarbeiten Konflikt im Team	b2: Schnittstellen in betrieblichen Prozessen koordinieren Kommunikationsprozess Kommunikationsprozess (LS)	b3: In wirtschaftlichen Fachdiskussionen mitsdiskutieren Neue Location	b4: Kaufmännische Projektmanagementaufgaben ausführen und Teilprojekte bearbeiten Mobile Office	b5: Betriebliche Veränderungsprozesse mitgestalten
		c	Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen	c1: Aufgaben und Ressourcen im kaufmännischen Arbeitsbereich planen, koordinieren und umsetzen Terminplan	c2: Kaufmännische Unterstützungsprozesse koordinieren und umsetzen Vertrag Aussteller	c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen
e	Einsetzen von Technologien der digitalen Arbeitswelt			e1: Applikationen im kaufmännischen Bereich anwenden Terminplan Mobile Office	e2: Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren Neue Location Neue Location	e3: Markt- und betriebsbezogene Statistiken und Daten auswerten und aufbereiten



Teil 1: 120 Minuten
→ Abgabe des Dossiers I

Teil 2: 105 Minuten
→ Abgabe des Dossiers II

Einbezug des Einsatzes von künstlicher Intelligenz (Ausführungsbestimmungen QV, Kapitel 4.2)

3. Einbezug neuer Hilfsmittel

Schriftlich

- Open-Book-Prüfung
- Internetzugang
- Die kandidierende Person bringt ein persönliches und funktionierendes Notebook mit den notwendigen Programmen (vgl. Hilfsmittelliste) an die Prüfung mit (BYOD).

Mündlich

- Nationale Aufgaben-Pools mit Alltags- bzw. Praxisfällen

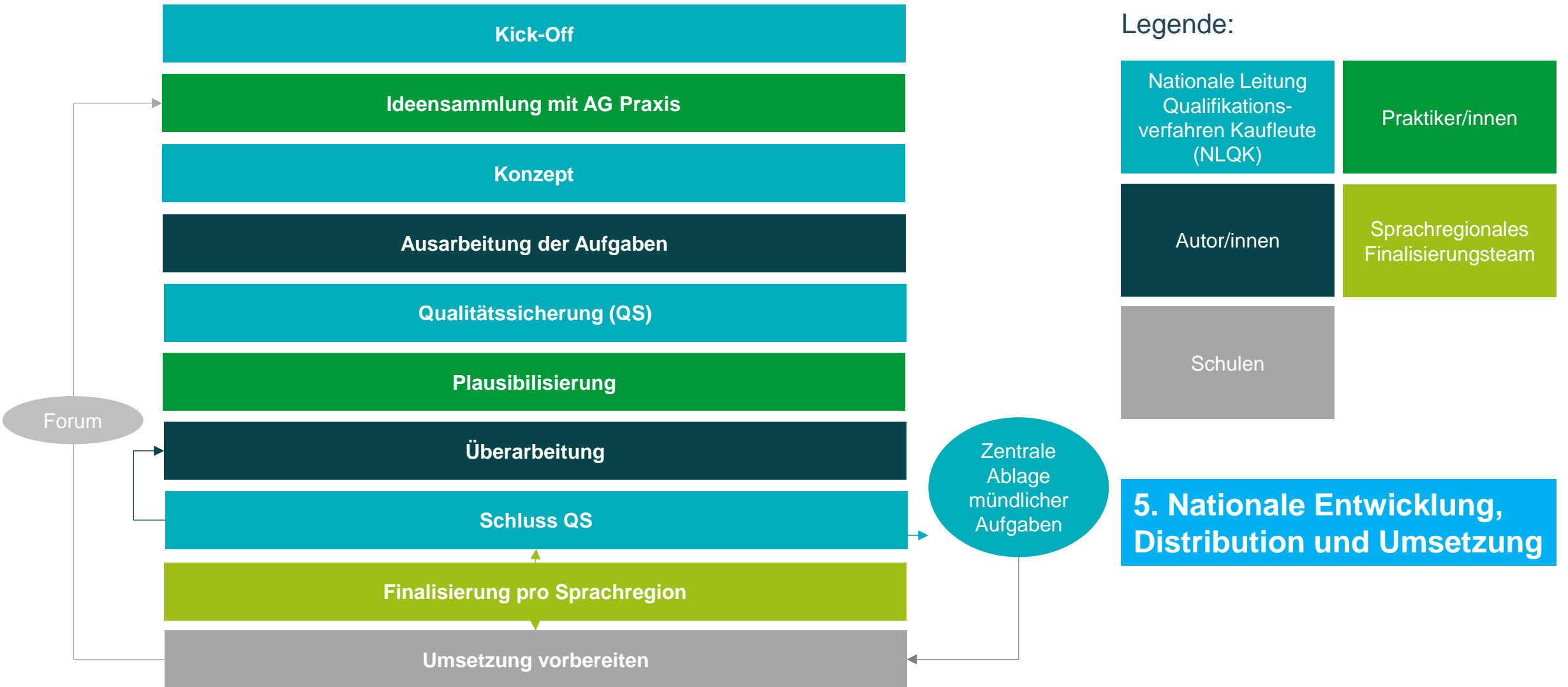
8 Praxisnah und vorgabenkonform (Auszug Nullserie; aktueller Stand)

Teilaufgabe	Dauer				Punkte			
	gesamt [in min]	HKB B [in min]	HKB C [in min]	HKB E [in min]	gesamt	HKB B	HKB C	HKB E
1 Mobile Office	30	15		15	6	3		3
2 Terminplan	30		15	15	9		6 (doppelt)	3
3 Konflikt im Team	15	15			6	6 (doppelt)		
4 Neue Location	45	15		30	9	3		6
<i>PAUSE</i>	<i>20</i>							
5 Kommunikationsprozess	45	30		15	12	6		6 (doppelt)
6 Give away	30		30		6		6	
7 Vertrag Aussteller	30		30		6		6	
SUMME	225	75	75	75	54	18	18	18



4. Einhalten der Vorgaben der neuen Bildungserlasse und Ausführungsbestimmungen QV

Ein nationaler Entwicklungsprozess





kaufmännische grundbildung
formation commerciale initiale
formazione di base commerciale

Weitere Informationen:

<https://die-reform.ch/kaufleute/entwicklung-der-neuen-nationalen-qv-serien-fuer-kaufleute-eba-und-efz-stand-der-dinge/>