



## HAST DU FRAGEN?

KONTAKTIERE EINFACH DEN VERANTWORTLICHEN BERUFSVERBAND MMTS.

**WIR UNTERSTÜTZEN DICH GERNE.**

AUSBILDUNG ZUM/ZUR

DETAILHANDELSASSISTENT/IN EBA  
DETAILHANDELSFACHMANN/-FACHFRAU EFZ

CONSUMER-ELECTRONICS-BRANCHE

## INFORMATIONEN

Solide ausgebildete Profis im Detailhandel der Consumer Electronics bilden das Bindeglied zwischen Handel und Konsumenten / Konsumentinnen. Sie verstehen die Menschen, ermitteln die Bedürfnisse der Kundschaft und bieten mit ihrem Fachwissen die besten Lösungen und Produkte an.

### ➤ VARIANTEN

#### **Detailhandelsassistent/in EBA**

**Dauer der Lehre:** 2 Jahre

**Abschluss:** Eidg. Berufsattest EBA

**Überbetriebliche Kurse:** 10 Tage

**Schulbesuch pro Woche:**

1 Lehrjahr: 1 Tag, 2 Lehrjahr: 2 Tage

#### **Detailhandelsfachmann/-fachfrau EFZ**

**Dauer der Lehre:** 3 Jahre

**Abschluss:** Eidg. Fähigkeitszeugnis EFZ

**Überbetriebliche Kurse:** 14 Tage

**Schulbesuch pro Woche:**

1 Lehrjahr: 1,5 Tage, 2 Lehrjahr: 2 Tage

3. Lehrjahr: 1 Tag



DIE VIELSEITIGE AUSBILDUNG  
MIT ZUKUNFTSPERSPEKTIVE

**INFORMIERE DICH JETZT**



MultimediaTec Swiss, Niklaus-Wengi-Strasse 25, 2540 Grenchen  
032 654 20 20 | info@mmts.ch | www.mmts.ch

 Folge uns auf Facebook

DEINE CHANCE  
DEINE ZUKUNFT



## LERNORTE UND AUFGABENGEBIETE

- 1. Lernort ist der Ausbildungsbetrieb, bei dem du die schulischen Inhalte praktisch umsetzt.
- 2. Lernort ist die Berufsfachschule, an der du in den schulischen Fächern unterrichtet wirst.
- 3. Lernort sind die überbetrieblichen Kurse, im ÜK Zentrum in Grenchen an denen du deine Fach- und Berufskennnisse vertiefst und festigst.



## DU FREUST DICH DARAUF

- in einem Fachgeschäft oder in einem Fachmarkt der Consumer Electronics Branche Kunden zu beraten.
- die Kunden über Geräte der Unterhaltungselektronik, Telekommunikation und Informations-Technologie zu informieren und diese verkaufen.
- auf die Wünsche der Kundschaft einzugehen und Sie bei der Wahl der Produkte unterstützen.
- die Kundschaft über die Vor- und Nachteile verschiedener Multimediageräte betreffend Nutzen, Bedienung und Ausstattung zu informieren.
- in der Kundenzone eine ansprechende verkaufsfördernde Ausstellung zu gestalten.
- geeignete Lösungen bei Kundenreklamationen zu finden.

## VORAUSSETZUNGEN

Die ständig ändernden Technologien und die Vielfalt und Komplexität von Geräten, Systemen und Multimediainstallationen erfordern

- Kontaktfreude und Flexibilität**
- Flair für das Beraten und Verkaufen**
- Interesse an Multimediaprodukten**
- technisches Verständnis**
- sehr gute Umgangsformen und Einfühlungsvermögen**
- rasche Auffassungsgabe und Organisationstalent**
- gute mündliche und schriftliche Kenntnisse in Deutsch und Fremdsprachen**



## WEITERBILDUNGSMÖGLICHKEITEN

- Berufsprüfung (BP)**  
Mit eidg. Fachausweis: Detailhandelsspezialist/in, Einkaufsfachmann/-frau, Führungsfachmann/-frau, Marketingfachmann/-frau, Verkaufsfachmann/-frau
- Höhere Fachprüfung (HFP)**  
Dipl. Detailhandelsmanager/in, dipl. Verkaufsleiter/in, dipl. Einkaufsleiter/in, dipl. Marketingleiter/in
- Höhere Fachschule**  
Dipl. Betriebswirtschafter/in HF, dipl. Marketingmanager/in HF
- Fachhochschule**  
Bachelor of Science (FH) in Betriebsökonomie



**WIR LERNEN VON DENEN DIE WIR AUSBILDEN UND SICHERN SO UNSERE GEMEINSAME ZUKUNFT.**