

Branche Autoteile-Logistik

Leistungsziele spezielle Branchenkunde

3. Fassung vom 16. Juni 2016; in Kraft ab 01. August 2017; gültig ab Lehrbeginn 2017

Zeitraumen Lektionen			FK	MK	SK	Lernbereich Themen	Kompetenzen / Ziele	TA	LE
üK1	üK2	üK3							
						Abfallentsorgung, Recycling und Umweltschutz			4
						Die Lernenden....			
1			X	X	X	Umweltgefährdende Stoffe	zeigen die wichtigsten gesetzlichen Bestimmungen und Schutzmassnahmen auf und können diese in die Praxis umsetzen	3	
1			X	X	X	Entsorgung	wenden die Entsorgungsmöglichkeiten von Abfall und Verbrauchsmaterial an	3	
	2		X	X	X	Recycling	wenden die Methoden der Wiederverwendbarkeit von der Rückführung in den Produktionsprozess an (VREG und VOC)	3	
						Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz			1
						Die Lernenden....			
1			X	X	X	Sicherheit, Gesundheit, erste Hilfe	sind sich der Bedeutung der Sicherheit und der Erhaltung der Gesundheit bei ihrer Tätigkeit bewusst. Sie sind in der Lage, in Notfällen die richtigen Massnahmen einzuleiten	3	
						Automobiltechnik			49
						Die Lernenden....			
						Motor			
1			X				erkennen die verschiedenen Motor-Bauarten (Reihen-, V- und Boxermotor) anhand von Modellen oder Bildern	2	
2			X	X	X		erkennen wichtige mechanische Motorteile und erläutern deren Funktion	2	
1			X		X		können aktuelle Antriebskonzepte aufzählen und Trends aufzeigen	1	

Zeitraumen Lektionen			FK	MK	SK	Lernbereich Themen	Kompetenzen / Ziele	TA	LE
üK1	üK2	üK3							
						Kühlung / Klimaanlage / Heizung			
	3		X	X			erkennen die einzelnen Teile der Flüssigkeitskühlung, Heizung und Klimaanlage. Umschreiben Teile und Massnahmen zur Pflege und Unterhalt der Klimaanlage	2	
						Betriebsstoffe			
2	2		X				zählen die verschiedenen gebräuchlichsten Betriebsstoffe auf und beschreiben ihren Verwendungszweck	2	
						Gemischbildung			
3			X				beschreiben die Entstehung des Luft-Kraftstoff-Gemischs und erklären die Aufgaben des Luft- und des Kraftstofffilters	2	
						Auspuffanlage / Schadstoffreduziersysteme			
2	2		X	X	X		können die Bauteile Katalysator, Partikelfilter und Schalldämpfer erkennen und deren Aufgaben erklären	2	
						Kraftübertragung			
1			X				erkennen die verschiedenen Antriebsarten (Front-, Heck- und Vierradantrieb)	2	
2			X				benennen die einzelnen Bauteile / Bestandteile von Kupplung und Getriebe und ordnen sie am Fahrzeug zu	2	
1			X				erkennen die einzelnen Teile der Kraftübertragung und ermitteln den Einbauort am Fahrzeug	2,3	
						Aufhängung und Federsysteme			
3			X				erkennen die unterschiedlichen Aufhängungssysteme, Achsbauweisen und Federbauarten	2	
						Bremsanlage			
	2		X				erkennen die gebräuchlichsten Einzelteile aller Brems- und Antiblockiersysteme und können deren Aufgaben beschreiben	2	
	2		X				beschreiben die Antriebsschlupf-Regelung ASR und das elektronische Stabilitätsprogramm ESP	2	

Zeitraumen Lektionen			FK	MK	SK	Lernbereich Themen	Kompetenzen / Ziele	TA	LE
üK1	üK2	üK3							
						Reifen und Felgen			
2	1		X	X	X		entschlüsseln die Indexangaben und Kennzeichen auf den Reifen und Felgen. Kennen die gesetzlichen Richtlinien und können diese den Kunden erklären	2	
		2	X	X	X		benennen die gesetzlichen Bestimmungen bei Umbereifungen und können den Kunden kompetent beraten (VTS und asa-RL 2a)	1,3	
						Lenkung			
2			X				können die verschiedenen Arten der Lenkungen erkennen und können die Bauteile der Zahnstangenlenkungen (inkl. Servo) benennen	2	
1			X				zeigen die einzelnen Bauteile am Fahrzeug auf	1	
						Elektrische Anlage			
	3		X	X			erkennen die einzelnen Bauteile der elektrischen Anlage und können deren Aufgaben (Batterie, Anlasser, Alternator) erklären	2	
1			X	X			erklären die Gefahren im Umgang mit Batterien	2	
	2		X	X		a) Zündsysteme	schildern die Aufgabe der einzelnen Komponenten der elektronischen Zündsysteme (Zündspule und Zündkerzen)	2	
	2		X			b) Beleuchtung	erkennen verschiedene Arten von Leuchtkörpern sowie deren Bezeichnungen (Einfaden- und Zweifanden-Kugel, H1, H3, H4, H7, Xenon, LED) und benennen den jeweiligen Verwendungszweck bezüglich Wattzahl und Einbauort	2	
1	1		X			c) Pyrotechnische Systeme	erkennen pyrotechnischen Bauteile und können den Umgang mit den pyrotechnischen Systemen erklären	2	
	1		X			d) Navigationssysteme	können Kunden die Funktion und Anwendung von GPS-Navigationssystemen erklären	2	
						Fahrzeugsicherheit / Personenschutz			
	1		X				können zwischen Systemen der aktiven und passiven Sicherheit unterscheiden und Bauteile den Systemen zuordnen	4	

Zeitraumen Lektionen			FK	MK	SK	Lernbereich Themen	Kompetenzen / Ziele	TA	LE
üK1	üK2	üK3							
						Rund ums Autohaus			12
							Die Lernenden....		
						Shop und Tankstelle			
	2		X	X	X	a) Zubehör	können das Zubehör-Sortiment aufzeigen und kennen unter Verwendung von Informationsquellen die gesetzlichen Vorschriften zur Fahrzeugausrüstung in den europäischen Ländern	1	
	2		X	X	X	b) Pflegemittel	können Kunden bezüglich Innen- und Aussenreinigungspflegemittel beraten	3	
		2	X				beschreiben die Bedeutung und den Stellenwert einer Tankstelle bzw. eines Tankstellen-Shops	2	
		2					erklären die Herkunft, die Herstellung und die Handelskette der gebräuchlichsten Betriebsstoffe aus Kohlenwasserstoff	2	
						Bewirtschaftung			
		2	X	X			beschreiben die Lagerbewirtschaftungsstrategie FiFo und können die wichtigsten Lagerkennzahlen oder Lagerstatistiken interpretieren	2,4	
		2	X				nennen den Unterschied zwischen Einstands- und Verkaufspreis	1	
						Zukunftsperspektiven und Trends			6
							Die Lernenden....		
						Wohin führt die automobiler Zukunft?			
		4	X	X	X		zeigen Neuigkeiten und Trends im Automobilgewerbe auf	1	
		2					kennen die Weiterbildungsmöglichkeiten	2	

Zeitraumen Lektionen			FK	MK	SK	Lernbereich Themen	Kompetenzen / Ziele	TA	LE
üK1	üK2	üK3							
						Umgang mit Informationen			18
							Die Lernenden....		
						Informationsquellen			
2	2			X			nutzen Informationen zum Sortiment zielgerichtet in der Kundenberatung	3	
2				X			nutzen Informationsquellen zu geplanten und ungeplanten Ereignissen für die Kundenberatung	3	
						Verkaufstechnik			
2				X	X		können verschiedene Fragetechniken und Fragearten für die Abklärung der Kundenbedürfnisse anwenden	3	
2				X	X		Analysieren die Kundenbedürfnisse und wählen ein darauf abgestimmtes Beratungsvorgehen aus	4	
	2			X	X		setzen in Beratungs- und Verkaufssituationen passende Argumente ein und kennen Methoden, um Kundeneinwände wirkungsvoll zu widerlegen	3	
		2	X	X	X		Können ein Verkaufsgespräch von A-Z selbstständig durchführen (Kontaktphase – Angebotsphase – Abschlussphase)	3	
						Konfliktmanagement			
	2			X	X		führen Gespräche in Konfliktsituationen unter Berücksichtigung der Interessen der Kunden und der Unternehmung	3	
	2			X	X		suchen Lösungsansätze mit dem Kunden, der Kundin und kennen den Wert einer Win-Win-Situation	3	
36	36	18				Lektionen			
						Total Lektionen			90

08.12.2004 (1. Fassung); 30.03.2011 (2. Fassung); Änderungen vom 16. Juni 2016