



kaufmännische grundbildung  
formation commerciale initiale  
formazione di base commerciale

Praxisanleitung

**Qualifikationsgespräch zielgerichtet führen**



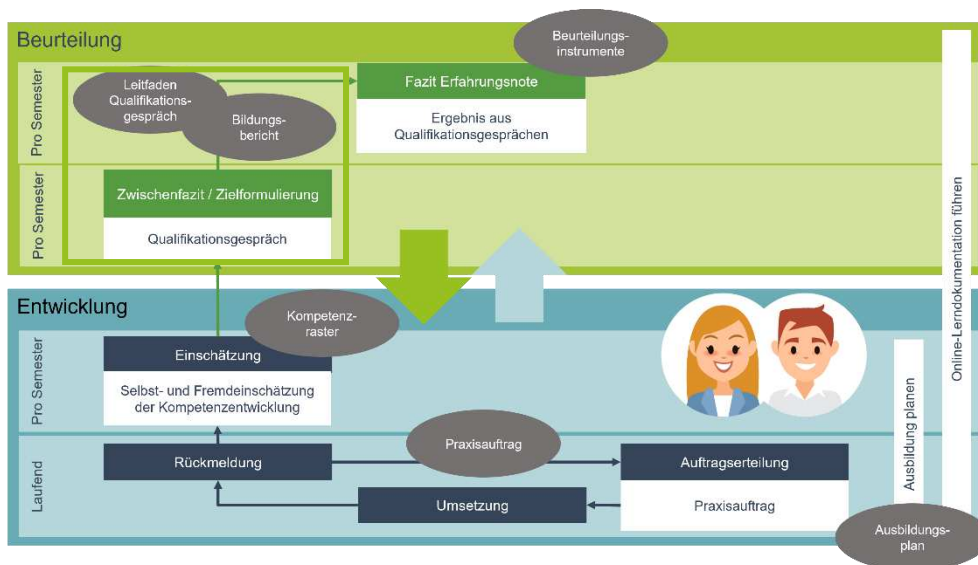
## Inhaltsverzeichnis

---

|          |   |          |
|----------|---|----------|
| <b>1</b> | <b>Ausgangslage</b>   | <b>3</b> |
| <b>2</b> | <b>Nutzen: Warum ist ein Qualifikationsgespräch sinnvoll?</b> | <b>4</b> |
| <b>3</b> | <b>Vorgehen: Wie führe ich ein Qualifikationsgespräch?</b>    | <b>5</b> |
| <b>4</b> | <b>Achtung: Was gibt es zu beachten?</b>                      | <b>8</b> |



# 1 Ausgangslage



Ausgehend von den ausgefüllten Kompetenzrastern (Selbsteinschätzung mit oder ohne Fremdeinschätzung) und den dokumentierten Umsetzungen der Praxisaufträge führen Sie pro Semester ein Qualifikationsgespräch mit den Lernenden durch. Darin thematisieren Sie die aktuellen Stärken und Schwächen der lernenden Person und definieren Entwicklungsmaßnahmen für das kommende Semester.



## **2 Nutzen: Warum ist ein Qualifikationsgespräch sinnvoll?**

---

Das Qualifikationsgespräch ermöglicht den Lernenden einen guten Einblick in die persönliche Kompetenzentwicklung. Sie als Berufsbildner/in haben die Möglichkeit, Ihren Lernenden Rückmeldung zu ihrem Kompetenzstand geben und Ihre weiteren Erwartungen klar zu kommunizieren. Auf Basis dieses Austauschs legen Sie Massnahmen für das kommende Semester fest, um die berufliche Entwicklung Ihrer Lernenden sicherzustellen.

Das Qualifikationsgespräch schafft für beide Seiten Transparenz und Verbindlichkeit und ist eine wichtige Schaltstelle im Rahmen der betrieblichen Ausbildung.



### 3 Vorgehen: Wie führe ich ein Qualifikationsgespräch?

---

#### Vorbereitung

- Schritt 1**      Verschaffen Sie sich einen genauen Überblick über den Lernprozess und die Kompetenzentwicklung Ihrer Lernenden. Schauen Sie die dokumentierten Praxisaufträge und die Ergebnisse des Kompetenzrasters an und holen Sie sich nach Bedarf Rückmeldungen von Kolleg/innen ein.
- Schritt 2**      Bereiten Sie das Gespräch vor. Sie können dafür die Kriterien aus dem Bildungsbericht verwenden. Setzen Sie sich konkret mit der Leistung der/des Lernenden auseinander. Sie können den Bildungsbericht auch schon mal ausfüllen.
- Schritt 3**      Laden Sie Ihre Lernenden unter Angabe von Termin und Ort zum Gespräch ein und bereiten Sie alle erforderlichen Unterlagen vor (z.B. den vorbereiteten Bildungsbericht, Auswertungen von Selbst-/Fremdeinschätzungen usw.).



## Im Gespräch

- Schritt 1** Schaffen Sie einen angenehmen Gesprächseinstieg und halten Sie zunächst eine Rückschau auf das vergangene Semester.
- Schritt 2** Nun sind die Lernenden dran, ihre Sichtweise darzulegen! Besprechen Sie im Dialog, welche Kompetenzen Ihre Lernenden seit dem letzten Qualifikationsgespräch entwickelt haben und bei welchen Kompetenzen noch Lücken bestehen.
- Schritt 3** Machen Sie konkrete Stärken und Schwächen sichtbar. Hierfür stellen Sie den Lernenden Fragen, die sie dazu anregen, ihre eigenen Aussagen zu konkretisieren.
- Schritt 4** Sie definieren nun gemeinsam mit Ihren Lernenden Ziele und Maßnahmen für das nächste Semester.
- Schritt 5** Halten Sie alle Überlegungen im Bildungsbericht fest.



## Nachbereitung

- Schritt 1** Stellen Sie sicher, dass der Bildungsbericht vollständig ausgefüllt ist. Lassen Sie den Bildungsbericht der/dem Lernenden, ihrer/seiner gesetzlichen Vertretung sowie allfälligen betriebsinternen Stellen zukommen. Auf Verlangen ist der Bildungsbericht der kantonalen Lehraufsicht vorzulegen.
- Planen Sie die vereinbarten Massnahmen für das nächste Semester und stellen Sie die Umsetzung gemeinsam mit der/dem Lernenden sicher.
- Schritt 2**



## 4 Achtung: Was gibt es zu beachten?

---

- Das Qualifikationsgespräch ist **kein Monolog**, in dem man den Lernenden seine Sicht präsentiert, sondern ein Dialog, der beide Perspektiven zulässt.
- Fokussieren Sie nicht nur auf die Schwächen, sondern auch auf die Stärken der Lernenden.
- Schaffen Sie Erfolgserlebnisse für die Lernenden, indem Sie Erreichtes wertschätzen.
- Achten Sie auf Verbindlichkeit der Abmachungen.