

# Verkauf Einkauf

Kundinnen und Kunden beraten  
Produkte ansprechend präsentieren  
Trends kennen



# Verkauf, Einkauf

Bequeme Laufschuhe, ein veganes Joghurt oder ein Abo für das neuste Smartphone: Alle diese Produkte sind im Laden, am Schalter oder online erhältlich. Sie wurden sorgfältig ausgewählt und bei Lieferanten und Händlern eingekauft. Berufsleute im Verkauf kennen die Herkunft und die Eigenschaften ihrer Produkte und können die Kundschaft optimal beraten.



Die 22 Branchen des Detailhandels bieten eine grosse Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen (siehe S. 6-7). Dabei bezieht sich der **Verkauf** auf alle Bereiche, die Produkte verkaufen, sei es eine Buchhandlung, eine Drogerie, ein Blumenladen oder ein Online-Shop.



Berufsleute im Detailhandel bestellen fehlende oder neue Waren, überprüfen Lieferungen, verwalten Lagerbestände und präsentieren die Artikel auf ansprechende Weise. In Online-Shops betreuen sie zudem Kundendaten, werten Verkäufe aus und verbessern die Bestell- und Zahlungsprozesse.

Im direkten Kundenkontakt bieten Berufsleute im Verkauf persönliche Beratung, manchmal auch in einer Fremdsprache. Bei der Beratung berücksichtigen sie das individuelle Budget der Kundschaft.



## Abkürzungen der Bildungsstufen

**EBA:** Eidgenössisches Berufsattest

**EFZ:** Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis

**BP:** Berufsprüfung

**HFP:** Höhere Fachprüfung

**HF:** Höhere Fachschule

**FH:** Fachhochschule

**PH:** Pädagogische Hochschule

**UNI:** Universität

**ETH:** Eidgenössische Technische Hochschule



## Inhaltsverzeichnis

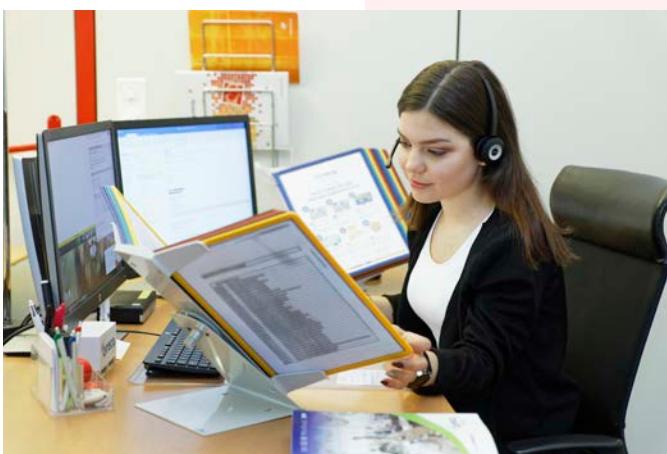
Anforderungen, Aufgaben und Arbeitsumgebung	4
Tätigkeitsfelder	6
Berufe-Katalog	8
Für jedes Ziel die richtige Ausbildungsstufe	14
Weitere Infos	16



Sie sind offen und gepflegt, zeigen Geduld und bleiben gelassen, insbesondere bei grossem Kundenandrang. Sie können auch mit schwierigen Kundinnen und Kunden umgehen und unangenehme Situationen entschärfen.

In einem hart umkämpften Markt verstehen es diese Berufsleute, der Kundschaft ihre Produkte zu erklären: zum Beispiel, wie ein neues Gerät funktioniert oder aus welchen Materialien ein Kleidungsstück besteht. Sie kennen die Trends der nächsten Saison und empfehlen den Service, der am besten zu den Kundenbedürfnissen passt.

Einige Berufsleute sind auf den **Einkauf** von Waren spezialisiert: Sie kennen die Lieferanten, finden die besten Angebote und importieren Produkte aus dem Ausland. Andere beschäftigen sich mit Marketing und entwickeln Verkaufsstrategien, um die Produkte bekannt zu machen.



Hier kannst du online nach sämtlichen Berufen der Berufsfelder suchen.



# Anforderungen, Aufgaben und Arbeitsumgebung

## Ich interessiere mich für

- Kundenkontakt.
- einen Bereich des Detailhandels.
- eine ansprechende Warenpräsentation.
- die Beratung von Menschen.
- Teamarbeit.

## Ich kann

- anderen zuhören.
- mich mündlich gut ausdrücken.
- Geduld zeigen.
- Prioritäten setzen und mich organisieren.
- flexibel sein und stressige Situationen aushalten.

## Welche Aufgaben erledige ich in diesen Berufen?

Berufsleute im Verkauf und Einkauf haben gemeinsame Ziele. Sie wollen

- hochwertige Produkte und Dienstleistungen anbieten.
- die Kundschaft individuell beraten.
- das angebotene Sortiment genau kennen.
- sicherstellen, dass die Waren verfügbar sind.

Muhamet Kurti, Detailhandelsassistent EBA,  
Branche Lebensmittel

*«Zufriedene Kundinnen und Kunden sind das Wichtigste.»*



In Geschäften sorgt das Verkaufspersonal dafür, dass Kundinnen und Kunden ein persönliches Einkaufserlebnis haben. Dazu gehören Beratung, Information zu Produkten, Anprobieren und mehr. Die Kundschaft soll mit dem Einkauf zufrieden sein. Mit Erfahrung oder Weiterbildungen können diese Berufsleute Abteilungen, Filialen oder ganze Geschäfte leiten.

In Online-Shops präsentieren sie die Artikel auf ansprechende und leicht zugängliche Weise. Sie verwalten das Lager und die Kundendaten, werten Verkäufe und Kundenverhalten aus. Zudem optimieren sie die Abläufe für Bestellungen und Zahlungen.

Florist/in EFZ





Drogist/in EFZ

### Welches Umfeld kann ich an meinem Arbeitsplatz erwarten?

Von kleinen Fachgeschäften für bestimmte Produkte bis zu grossen Läden mit breitem Sortiment ändern sich Kundschaft und Atmosphäre: Zum Beispiel unterscheidet sich die ruhige Stimmung in einer kleinen Schmuckboutique vom Trubel in einem Baumarkt oder Elektronikgeschäft. An allen Verkaufsorten muss man damit rechnen, dass viele Kunden gleichzeitig eintreffen. Ruhigere Zeiten dienen dazu, Bestellungen zu bearbeiten und Regale aufzufüllen.

Die Arbeitszeiten richten sich nach den Öffnungszeiten des Verkaufs. Die Berufsleute arbeiten auch abends oder am Wochenende. Das Arbeiten mit Waren, wie Auspacken, Einräumen oder Lagern, erfordert körperlichen Einsatz.

Bei der Post oder in Verkehrsunternehmen erfolgt der Kundenkontakt meist am Schalter, im Callcenter per Telefon oder Chat. Online-Shops werden vom Büro aus verwaltet. Auch Berufsleute, die am Computer oder per Telefon Wareneinkäufe verhandeln oder sich mit Marketingkampagnen beschäftigen, arbeiten in Büros.

Elias Ulrich, Detailhandelsfachmann EFZ, Branche Sportartikel, Schwerpunkt Einkaufserlebnis

*«Wenn ich Produkte auspacke, schaue ich sie mir genau an und prüfe, wie sie sich anfühlen.»*



Diana Mulaj, Detailhandelsfachfrau EFZ, Branche Consumer Electronics, Schwerpunkt Online-Shops

*«Ich bin über jedes Produkt genau informiert.»*



# Tätigkeitsfelder

## Bauen und Wohnen, Elektronik

**Branchen:** Consumer Electronics, Do-it-yourself, Eisenwaren, Elektrofach, Farben, Haushalt, Möbel

Diese Geschäfte bieten Produkte für Haushalt und Freizeit: zum Beispiel Haushaltsgeräte, Möbel oder Bastelartikel. Die Kundschaft möchte wissen, welche Qualität diese Produkte haben und wie sie sich nutzen lassen. Auch interessiert sie sich für Trends und Neuheiten.

## Lebensmittel

**Branchen:** Bäckerei-Confiserie, Lebensmittel

Von der kleinen Quartierbäckerei über den Lieblings-Bioladen bis hin zum grossen Supermarkt: Lebensmittel sind überall erhältlich. Dabei ist es besonders wichtig, verderbliche Produkte hygienisch zu lagern und auf Haltbarkeitsdaten zu achten. Bei Lebensmitteln geht es auch darum, die Zusammensetzung und Herkunft der Produkte zu kennen.

Merveille Moukouala,  
Fachmann Kundendialog EFZ

*«Wenn ein Kunde schlecht gelaunt ist, nehme ich das nicht persönlich.»*



## Lifestyle

**Branchen:** Parfumerie, Schuhe, Schmuck-Edelsteine-Uhren, Sportartikel, Textil

Kleidung, Schuhe und Accessoires spiegeln unseren Lebensstil wider. Ob in Boutiquen, Fachgeschäften, Second-Hand-Läden, Wa-

renhäusern oder Outlet-Stores – Kaufentscheidungen hängen von Geschmack und Budget ab. Fachkundige Beratung ist daher wichtig und sollte mit Feingefühl erfolgen. Drogerien, Apotheken und Optikgeschäfte gehören ebenfalls zu diesem Bereich.



Detailhandelsfachmann/-fachfrau EFZ

Augenoptiker/in EFZ



## Mobilität

**Branchen:** Automobil After-Sales, Automobil Sales

Verkaufsmitarbeitende im Automobilbereich helfen der Kundschaft, ihr Traumauto zu finden. Komfort, Sicherheit und Technik – jedes Detail zählt. In der Autowelt kommen ständig neue Technologien auf den Markt. Da sich dieser Bereich schnell entwickelt, müssen die Berufsleute immer auf dem Laufenden sein.

## Papeterie und Spielwaren

**Branchen:** Papeterie, Spielwaren

Papeterie- und Spielwarenartikel sind meist in Kaufhäusern erhältlich. Fachkundige Beratung und ein umfassendes Sortiment findet die Kundschaft jedoch vor allem in Fachgeschäften. Zu diesem Bereich zählen auch Buchhandlungen.

## Polynatura

**Branchen:** Landi, Zoofachhandel

In Landi-Geschäften gibt es ein breites Sortiment: zum Beispiel Produkte für Haushalt und Garten, Freizeitartikel, Arbeitskleidung oder Tiernahrung. Blumenläden und Gartencenter gehören ebenfalls zu diesem Bereich.

In Zoofachgeschäften besteht ein grosser Teil der Arbeit darin, sich um Tiere zu kümmern sowie Käfige, Aquarien und Terrarien zu reinigen. Kenntnisse über die Bedürfnisse der verschiedenen Tiere sind besonders wichtig.

Amanda Blumer,  
Buchhändlerin EFZ

*«Am Ende des Tages habe ich das tolle Gefühl, viele interessante Begegnungen gehabt zu haben.»*



## Dienstleistungen

**Branchen:** Öffentlicher Verkehr, Post

Am Schalter von Verkehrsunternehmen haben die Berufsleute direkten Kontakt zu nationaler und internationaler Kundschaft. Sie verkaufen Billette und Abonnemente, Veranstaltungstickets und Ausflüge. Auch wechseln sie Fremdwährungen. In Callcentern beantworten sie Anfragen der Kundschaft telefonisch, per E-Mail oder Chat. Poststellen bieten neben Brief- und Paketzustellung viele weitere Produkte und Dienstleistungen an, etwa Papeterie-Artikel oder Mobilfunkabos.

Weitere Informationen zu den Branchen des Detailhandels.



# Berufe-Katalog

## Eidgenössisches Berufsattest EBA



### Detailhandelsassistent/in EBA

Sie präsentieren und verkaufen Waren in Geschäften, Boutiquen oder Supermärkten. Die Produkte sind zum Beispiel Lebensmittel, Kleidung, Haushaltsgeräte oder Möbel. Die Berufsleute begrüßen und beraten die Kundschaft, füllen Regale auf, beschriften Produkte, gestalten die Warenpräsentation und kassieren Einkäufe.



### Florist/in EBA

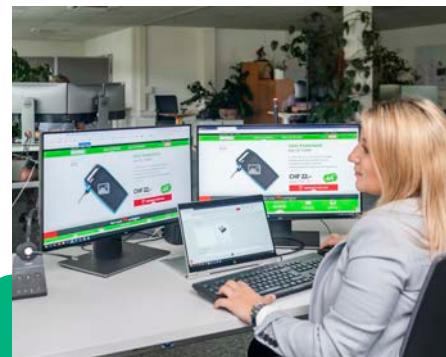
Sie pflegen Blumen und Pflanzen, binden Sträuße und gestalten Kränze, Gestecke sowie Blumendekorationen. Im Laden beraten sie die Kundschaft, stellen individuelle Sträuße zusammen und verkaufen die Produkte. Sie berechnen Preise, beantworten telefonische Anfragen und helfen bei der Gestaltung von Schaufenstern und Verkaufsräumen mit.

## Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis EFZ



### Augenoptiker/in EFZ

Sie verkaufen Brillen, Kontaktlinsen und andere Sehhilfen. Sie erklären ihren Kundinnen und Kunden ärztliche Verordnungen. Bei Sehtests messen sie die Sehstärke und beraten die Kundschaft, welche Sehhilfe für sie passend wäre. Sie passen Brillen an und geben Pflegehinweise. Bei Bedarf führen sie kleinere Reparaturen aus.



### Buchhändler/in EFZ

Sie beraten die Kundschaft und verkaufen Medien wie Bücher, Zeitschriften oder E-Book-Reader. Die Berufsleute arbeiten mit Verlagen zusammen, bestellen Medien und präsentieren diese im Laden. Dabei orientieren sie sich oft an einem bestimmten Thema oder einer Jahreszeit. Sie schreiben Rechnungen, beantworten Kundenanfragen und unterstützen die Buchhaltung.

### Detailhandelsfachmann/-frau, Schwerpunkt Gestalten von Einkaufserlebnissen EFZ

Sie arbeiten in verschiedenen Branchen im Verkauf. Die Berufsleute beraten und bedienen die Kundschaft im Laden und kümmern sich um die Warenpräsentation, den Einkauf und das Lager. Auch organisieren sie Serviceleistungen wie Reparaturen oder Heimlieferungen. Sie helfen bei der Gestaltung von Events und Verkaufsaktionen mit.

### Detailhandelsfachmann/-frau, Schwerpunkt Betreuen von Online-Shops EFZ

Sie betreiben Online-Shops und tragen dazu bei, die Website des Geschäfts attraktiv und benutzerfreundlich zu gestalten. Sie pflegen Artikeldaten, analysieren das Kundenverhalten und werten Daten aus, etwa zu den Verkaufszahlen oder zu den Anzahl Klicks auf ein Produkt. Sie sorgen dafür, dass die Website reibungslos funktioniert.

## Abkürzungen der Bildungsstufen

**EBA:** Eidgenössisches Berufsattest

**EFZ:** Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis

**BP:** Berufsprüfung

**HFP:** Höhere Fachprüfung

**HF:** Höhere Fachschule

**FH:** Fachhochschule

**PH:** Pädagogische Hochschule

**UNI:** Universität

**ETH:** Eidgenössische Technische Hochschule



### **Drogist/in EFZ**

Sie beraten die Kundschaft und verkaufen Artikel in den Bereichen Gesundheit, Schönheit und Haushalt. Dazu gehören zum Beispiel rezeptfreie Medikamente, Naturheilmittel, Körperpflegeprodukte oder Reinigungsmittel. Im Labor stellen sie eigene Produkte wie Tees, Salben oder Tinkturen her. Sie schreiben Rechnungen und bewirtschaften das Lager.

### **Fachmann/-frau Apotheke EFZ**

Sie verwalten und verkaufen Arzneimittel und andere Produkte wie Körperpflegeartikel oder Babynahrung. Zu ihren Aufgaben gehören auch medizinische Kontrollen wie Blutdruckmessungen. Sie beraten die Kundschaft, empfehlen Produkte und erledigen administrative Aufgaben. So tragen dazu bei, dass der Apothekenbetrieb reibungslos läuft.

### **Fachmann/-frau Kundendialog EFZ**

Sie beraten die Kundschaft in Contact Centers oder Customer Care Centers über Telefon, E-Mail oder Chat. Sie geben Auskunft zu Produkten, nehmen Bestellungen entgegen und bearbeiten Reklamationen. Auch informieren sie über neue Angebote und versuchen, ehemalige Kunden zurückzugewinnen.



### **Berufsprüfung BP Auswahl**



### **Florist/in EFZ**

Sie pflegen Blumen und Pflanzen, stellen Sträuße, Kränze und Blumendekorationen zusammen, beraten die Kundschaft und verkaufen Produkte. Auch gestalten sie individuelle Sträuße und Dekorationen nach Kundenwunsch und gestalten den Laden passend zur Jahreszeit, zu Feiertagen und bestimmten Themen.

### **Fotomedienfachmann/-frau EFZ**

Sie nehmen Fotos und Videos im Studio oder im Freien auf. Dabei nutzen sie Kameras, Objektive und Lichtquellen. Die Bilder und Filme bearbeiten sie nach Kundenwunsch und beraten beim Kauf von Foto- und Medienprodukten. Außerdem helfen sie ihren Kundinnen und Kunden bei Fragen oder technischen Problemen.

### **Aussenhandelsfachmann/-frau BP**

Sie erledigen administrative Arbeiten rund um den Export und Import von Waren und Dienstleistungen. Zum Beispiel bereiten sie Dokumente wie Versicherungs- und Transportverträge oder Zollformulare vor. Sie verhandeln mit Kundschaft und Lieferanten in verschiedenen Sprachen über Rabatte und Lieferfristen.



### Automobil-Verkaufsberater/in BP

Sie beraten Personen beim Kauf eines neuen oder gebrauchten Autos. Das können Personenwagen, Sportautos oder Nutzfahrzeuge sein. Sie erfassen die Bedürfnisse der Kundschaft, stellen passende Modelle vor und machen Probefahrten. Anschliessend handeln sie die Verkaufsbedingungen aus und schliessen den Verkauf ab.

### Bodenbelagsberater/in BP

Sie beraten die Kundschaft bei der Wahl von Bodenbelägen wie Teppichen oder Parkettböden. Die Berufsleute planen Aufträge, führen sie aus und übergeben fertige Bodenbeläge der Kundschaft. Außerdem übernehmen sie administrative Aufgaben im Unternehmen, schulen Mitarbeitende und präsentieren ihre Produkte im Geschäft.

### Branchenspezialist/in Bäckerei-Konditorei-Confiserie BP

Sie leiten eine Verkaufsstelle und gewährleisten einen effizienten Betrieb. Sie gestalten das Sortiment, das den Bedürfnissen der Kundschaft entspricht. Dazu gehört auch eine attraktive Präsentation der Produkte. Sie koordinieren die Aufgaben der Mitarbeitenden und stellen neues Personal ein.



### Buchhändler/in BP

Sie übernehmen Führungsaufgaben in Buchhandlungen oder Multimedia-Shops. Zu ihren Aufgaben gehört das Marketing: Sie analysieren Trends und Kaufverhalten, gestalten das Sortiment und entwickeln Werbemaßnahmen wie Events für Schulklassen oder Lesungen. Sie sind auch für Budget- und Finanzrechnungen zuständig und stellen neue Mitarbeitende ein.

### Detailhandelsspezialist/in BP

Sie bestellen die Waren, überwachen deren Lieferung und sorgen für eine professionelle Bewirtschaftung des Lagers. Sie analysieren Kundenbefragungen, betreiben Marktforschung und beobachten die aktuellen Entwicklungen im Detailhandelsmarkt. Daraus leiten sie Massnahmen, zum Beispiel Rabattaktionen oder Themenwochen, ab. Zudem sind sie für den Personaleinsatz verantwortlich.

### E-Commerce-Spezialist/in BP

Sie erstellen, betreiben und entwickeln Onlineshops und digitale Plattformen für den Verkauf von Waren und Dienstleistungen. Ihr Ziel ist es, den Kaufprozess und die Produktpräsentation zu optimieren. Sie entwickeln Marketingprojekte und arbeiten mit verschiedenen Bereichen zusammen, zum Beispiel mit der Logistik, dem Sortiments- oder dem Produktmanagement.



### **Einkaufsfachmann/-frau BP**

Sie sind für die Beschaffung von Waren zuständig, vergleichen Produkte, verhandeln Preise und bearbeiten Bestellungen. Ein wichtiger Teil ihrer Arbeit ist es, Lieferantenbeziehungen zu pflegen. Sie analysieren logistische Anforderungen, wirtschaftliche Entwicklungen, Bilanzen und Kosten. Dabei berücksichtigen sie die Geschäftsziele und Vorgaben, etwa zur Nachhaltigkeit.

### **Fotofachmann/-frau BP**

Sie leiten einen Betrieb der Fotobranche. In dieser Funktion übernehmen sie organisatorische und betriebswirtschaftliche Aufgaben und führen Mitarbeitende. Sie beraten die Kundschaft und pflegen Beziehungen zu Lieferanten. Für die Kundschaft erstellen sie Porträts oder Videos, die sie je nach Auftrag bearbeiten.

### **Kundenberater/in im Uhrenverkauf BP**

Sie verfügen über vertieftes Wissen über Uhren und beraten die Kundschaft zu mechanischen und elektronischen Modellen. Dabei erklären sie die Funktionen, Materialien und Besonderheiten der Uhr. Sie erkennen einfache Defekte und wechseln bei Bedarf Batterien oder Armbänder. Zudem beraten sie Kundinnen und Kunden bei Fragen zu Kaufverträgen.



### **Marketingfachmann/-frau BP**

Sie entwickeln und realisieren Marketingkonzepte für Produkte und Dienstleistungen. Sie führen Marktforschungen durch, analysieren Märkte, werten Daten aus und entwickeln dann Strategien, um Verkaufszahlen zu steigern, Kunden zu binden und neue Märkte zu erschliessen. Dabei arbeiten sie eng mit anderen Fachbereichen zusammen.

### **Pharma-Betriebsassistent/in BP**

Sie unterstützen Apotheken in den Bereichen Einkauf, Lagerverwaltung und Organisation. Dazu gehören die Kalkulation von Preisen, die Buchhaltung, Abrechnungen sowie die Korrespondenz mit Krankenversicherungen und anderen Institutionen. Außerdem beraten sie die Kundschaft und sind im Personalmanagement tätig.

### **Pharma-Spezialist/in BP**

Sie arbeiten für Pharmaunternehmen und beraten Fachpersonen des Gesundheitswesens über Arzneimittel. Sie präsentieren die Eigenschaften, Anwendung, Wirkungen und Risiken der Arzneimittel. Diese Gespräche finden oft in Arztpraxen, Apotheken und an Fachveranstaltungen statt, deshalb ist dieser Beruf mit Reisen verbunden.



### Teamleiter/in Kundenservice BP

Sie führen ein Team im Contact Center, organisieren Einsatzpläne und sind für reibungslose Abläufe verantwortlich. Sie unterstützen Mitarbeitende bei anspruchsvollen Gesprächen, erstellen Statistiken, optimieren Prozesse und achten auf den Datenschutz. Zudem übernehmen sie Aufgaben in Marketing und Kommunikation.

### Technische/r Kaufmann/-frau BP

Sie sind das Bindeglied zwischen Produktion und Vermarktung. Sie arbeiten in Bereichen wie Lieferkettenmanagement, technischer Verkauf oder Marketing. Je nach Einsatzort befassen sie sich mit Logistik, Personalführung und Ausbildung. Ihr Ziel sind wettbewerbsfähige Produkte und effiziente Produktionsprozesse.

### Verkaufsfachmann/-frau BP

Sie entwickeln zusammen mit Marketingfachleuten Strategien, um Produkte und Dienstleistungen besser zu verkaufen. Sie suchen neue Kunden, besuchen diese vor Ort und beraten sie. Auch pflegen sie bestehende Kundenbeziehungen. So tragen sie dazu bei, den Umsatz und Erfolg des Unternehmens zu steigern.

### Höhere Fachprüfung HFP Auswahl



### Detailhandelsmanager/in HFP

Sie koordinieren den Verkauf in der Filiale, entscheiden über Investitionen und verwalten Budgets. Sie beobachten das Kaufverhalten, um den Verkauf gezielt zu verbessern, und erstellen Unternehmens-, Marketing- und Finanzstrategien. Außerdem pflegen sie den Kontakt zu Kundenschaft, Mitarbeitenden und Lieferanten.

### Einkaufsleiter/in HFP

Sie steuern den Einkauf von Waren und Dienstleistungen und halten dabei die Gesamtkosten im Blick. Sie beobachten Markttrends, verhandeln Preise und Konditionen mit Lieferanten und bauen stabile Partnerschaften auf. Zudem entwickeln sie Strategien und beraten die Geschäftsleitung, um den Einkauf effizient, wirtschaftlich und nachhaltig zu gestalten.

### Marketingleiter/in HFP

Sie sind für das gesamte Marketing verantwortlich. Sie analysieren Märkte und Kunden, planen Strategien für Produkte und Dienstleistungen, setzen Marketing-Massnahmen um und werten die Ergebnisse aus. Zudem geben sie Empfehlungen an die Geschäftsleitung. Mit ihrer Arbeit sorgen sie dafür, dass das Unternehmen sichtbar und damit wettbewerbsfähig bleibt.

## Höhere Fachschule HF Auswahl



### Verkaufsleiter/in HFP

Sie leiten die Verkaufsabteilung eines Unternehmens und organisieren den Verkauf und den Vertrieb im Innen- und Aussendienst. Dazu entwickeln sie Verkaufskonzepte, die zu den Unternehmenszielen passen, und setzen diese um. Sie pflegen Kundenbeziehungen und sind zuständig für die interne Schulung von Verkaufsmitarbeitenden.

### Agro-Kaufmann/-frau HF

Sie führen ein Unternehmen im landwirtschaftlichen Bereich, zum Beispiel ein Fach- oder Grosshandelsgeschäft, oder sie sind für den Vertrieb regionaler Produkte verantwortlich. Die Berufsleute übernehmen vielfältige Aufgaben in den Bereichen Administration und Verkaufsförderung. Sie vermitteln zwischen Landwirtschaft und Markt und fördern damit den Erfolg des Unternehmens.

### Drogist/in HF

Sie beraten die Kundschaft zu Gesundheit, Schönheit, Körperpflege und Haushalt und verkaufen passende Produkte. Ihre Fachgebiete sind Krankheitslehre, Pharmakologie, Pflanzenheilkunde, Komplementärmedizin, Naturheilverfahren, Ernährungslehre und Ökologie. Sie leiten eine Drogerie, erstellen Marketingkonzepte, kalkulieren Preise und führen die Mitarbeitenden.

## Spezielle Berufsfunktionen Auswahl



### Marketingmanager/in HF

Sie übernehmen Fach- und Führungs-aufgaben in Marketingabteilungen von Unternehmen. Die Berufsleute planen Marketingaktivitäten und realisieren Projekte, um die Unternehmens- und Marketingziele zu erreichen. Sie leiten die Mitarbeitenden und führen Verhand-lungen mit Geschäftspartnerinnen sowie anderen Fachpersonen.

### Antiquitäten- und Kunsthändler/in

Sie handeln mit Gegenständen, die künstlerischen oder historischen Wert haben. Dabei stützen sie sich auf Schätzungen von Fachleuten. Sie spezialisieren sich oft auf ein bestimmtes Gebiet, zum Beispiel auf Möbel, Bilder, Münzen oder Schmuck. Manchmal reparieren sie einzelne Objekte oder lassen sie restaurieren, bevor sie sie verkaufen.

### Key Account Manager/in

Sie sind die Schnittstelle zwischen Kund-schaft und Unternehmen. Sie pflegen Kundenbeziehungen und gewinnen neue Geschäftspartner sowie Kunden. Zu-dem verbessern sie Prozesse zwischen Produktmanagement, Marketing sowie Vertrieb und führen Mitarbeitende. Mit ihrer Arbeit tragen sie zum Wachstum des Unternehmens bei.

# Für jedes Ziel die richtige Ausbildungsstufe

## Eidgenössisches Berufsattest EBA

2-jährige berufliche Grundbildung (Berufslehre) für alle, die beim Lernen etwas mehr Zeit brauchen, mit schweizweit anerkanntem Ausweis (EBA). Praktische Ausbildung im Betrieb, theoretische in der Berufsfachschule, Übung grundlegender praktischer Fertigkeiten in überbetrieblichen Kursen (üK).

[www.berufsberatung.ch/eba](http://www.berufsberatung.ch/eba)

## Eidgenössisches

## Fähigkeitszeugnis EFZ

3- oder 4-jährige berufliche Grundbildung (Berufslehre) mit schweizweit anerkanntem Ausweis (EFZ). Praktische Ausbildung im Betrieb, theoretische in der Berufsfachschule, Übung grundlegender praktischer Fertigkeiten in überbetrieblichen Kursen (üK). In einigen Berufen gibt es auch Vollzeitschulen, die zum EFZ führen. Grosses Angebot an Weiterbildungen.

[www.berufsberatung.ch/efz](http://www.berufsberatung.ch/efz)

## Mittelschulen und Maturitäten

Die Berufsmittelschule führt zur *Berufsmaturität*. Die Berufsmaturität ermöglicht den Zugang zur Fachhochschule (FH), je nach Richtung prüfungsfrei oder mit Aufnahmeverfahren.

Die Fachmittelschule führt zum *Fachmittelschulausweis* und – mit zusätzlichen Leistungen – zur Fachmaturität. Die *Fachmaturität* eröffnet den Zugang zur höheren Fachschule (HF) sowie zu gewissen Studiengängen an der Fachhochschule (FH) und der Pädagogischen Hochschule (PH). Mit der *gymnasialen Maturität* an der Mittelschule erhält man den Zugang zu allen Hochschulen in der Schweiz.

[www.berufsberatung.ch/maturitaeten](http://www.berufsberatung.ch/maturitaeten)

## Berufsprüfung BP

Eine Weiterbildung in der höheren Berufsbildung mit Abschluss *eidgenössischer Fachausweis*. Sie qualifiziert für Aufgaben mit grösserer Verantwortung und für Führungspositionen. Voraussetzung dafür ist in der Regel ein EFZ-Abschluss und Berufserfahrung.

[www.berufsberatung.ch/bp-hfp](http://www.berufsberatung.ch/bp-hfp)

## Höhere Fachprüfung HFP

Eine Weiterbildung in der höheren Berufsbildung mit Abschluss *eidgenössisches Diplom*. Sie qualifiziert für höhere Leitungspositionen und zur Führung eines Betriebs. Voraussetzung dafür sind in der Regel einige Jahre Berufserfahrung sowie oft ein eidgenössischer Fachausweis.

[www.berufsberatung.ch/bp-hfp](http://www.berufsberatung.ch/bp-hfp)

## Höhere Fachschule HF

2- (Vollzeit) bzw. 3-jährige (berufsbegleitend) Bildungsgänge, die zu einem *eidgenössischen Diplom* führen. Sie qualifizieren für höhere Leitungsfunktionen, insbesondere fachlicher Art. Voraussetzung dafür sind in der Regel ein EFZ und/oder mehrjährige Berufserfahrung.

[www.berufsberatung.ch/hohere-fachschulen](http://www.berufsberatung.ch/hohere-fachschulen)

## Fachhochschule FH

Hochschulstudiengänge mit angewandter Ausrichtung, die mit einem *Bachelor* (Regelabschluss) oder einem *Master* abschliessen. Voraussetzung dafür sind eine Berufsmaturität, eine Fachmaturität oder eine *gymnasiale Maturität* und je nach Studiengang weitere Vorleistungen (z.B. Aufnahmeverfahren). Sie qualifizieren für anspruchsvollste fachliche und betriebswirtschaftliche Leitungspositionen.

[www.berufsberatung.ch/fachhochschulen](http://www.berufsberatung.ch/fachhochschulen)

## Universität UNI

## Eidgenössische Technische Hochschule ETH

Hochschulstudiengänge mit theoretischer, forschungsorientierter Ausrichtung, die mit einem *Bachelor* oder einem *Master* (Regelabschluss), aber auch mit einem *Doktorat* oder einer *Habilitation* abgeschlossen werden können. Voraussetzung dafür ist in der Regel eine *gymnasiale Maturität*.

[www.berufsberatung.ch/uni](http://www.berufsberatung.ch/uni)

## Passerelle

Es gibt aber auch die Möglichkeit, mit EFZ und Berufsmaturität oder mit Fachmaturität ein Studium an einer universitären Hochschule oder an der ETH zu absolvieren. Dazu muss eine Ergänzungsprüfung bestanden werden, die *Passerelle*.

[www.berufsberatung.ch/passerelle](http://www.berufsberatung.ch/passerelle)



# Das Bildungssystem der Schweiz



## Viele Wege führen zum Ziel

All diese Bildungsstufen folgen nicht streng aufeinander. Es gibt viele verschiedene Möglichkeiten, von einer Bildungsstufe zur anderen zu gelangen. Alle Möglichkeiten finden sich im interaktiven Bildungsschema:



Interaktives Schema  
[www.berufsberatung.ch/schema](http://www.berufsberatung.ch/schema)



# Informationshunger nicht gestillt?

## Hier wird dir geholfen:

### Faltblätter, Broschüren, Videos

Bilder, Porträts und detaillierte Informationen zu einzelnen Berufen oder den Karrieremöglichkeiten in den Berufsfeldern: Die Medien des SDBB ermöglichen dies. Du findest sie in den Infotheken der BIZ oder unter [www.shop.sdbb.ch](http://www.shop.sdbb.ch).

### [www.berufsberatung.ch](http://www.berufsberatung.ch)

Auf dem offiziellen schweizerischen Informationsportal der Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung findest du weiterführende Informationen zu den Berufsfeldern:



[www.berufsberatung.ch/berufswahl](http://www.berufsberatung.ch/berufswahl)

Hier findest du übersichtliche Infos zu den einzelnen Schritten der Berufswahl.



[www.berufsberatung.ch/explorer](http://www.berufsberatung.ch/explorer)

Hier kannst du mit Hilfe von Bildern Berufe finden, die dich interessieren – und dich über die Berufsfelder informieren.



[www.berufsberatung.ch/berufssuche](http://www.berufsberatung.ch/berufssuche)

Du kannst auf diesem Portal alle Berufe aus deinem Wunsch-Berufsfeld suchen.



[www.berufsberatung.ch/video](http://www.berufsberatung.ch/video)

Hier erwartet dich eine grosse Sammlung von Videos.

### Berufsberatung im BIZ

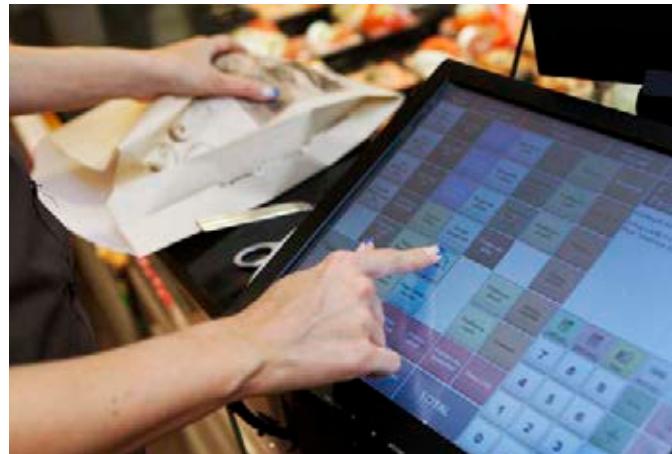
Vom Herumstöbern in der Infothek bis zur persönlichen Beratung bei der Berufsberaterin: Das BIZ in deiner Nähe bietet dir viele Möglichkeiten, deine Interessen und die Berufswelt zu erkunden. Adressen und Internetseiten der BIZ findest du hier: [www.berufsberatung.ch/biz](http://www.berufsberatung.ch/biz)

### Infoveranstaltungen, Berufsbesichtigungen, Berufsmessen, Schnupperlehrten

Berufsberatung, Schule, Eltern: Sie alle unterstützen dich, damit du den Beruf findest, der zu dir passt. Doch sie können niemals die Erfahrungen ersetzen, die du mit deinen eigenen Augen und Händen machst. Hier findest du Möglichkeiten, live in die Berufs- und Arbeitswelt einzutauchen:

[www.berufsberatung.ch/infoveranstaltungen](http://www.berufsberatung.ch/infoveranstaltungen)

[www.berufsberatung.ch/schnuppern](http://www.berufsberatung.ch/schnuppern)



### IMPRESSUM

Ausgabe 2025  
© 2025 SDBB, Bern. Alle Rechte vorbehalten  
ISBN 978-3-03753-471-7

**Herausgeber:** Schweizerisches Dienstleistungszentrum Berufsbildung | Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung SDBB SDBB Verlag, [www.sdbb.ch](http://www.sdbb.ch), [info@sdbb.ch](mailto:info@sdbb.ch)  
Das SDBB ist eine Fachagentur der Kantone (EDK) und wird vom Bund (SBFI) unterstützt.

**Projektleitung:** Corinne Vuitel, SDBB

**Recherche und Texte:** Roger Bieri, Corinne Vuitel, Nadja Bruni, Tanja Seufert, SDBB

**Lektorat:** Caroline Aebsicher, SDBB

**Fotos:** Dominic Büttner, Maurice Grünig, Iris Krebs, Susi Lindig, Dominique Meienberg, Frederic Meyer, Francesca Palazzi, Thierry Parel, Thierry Porchet, Dieter Seeger, SolSuisse/Rebecca Roth, Fabian Stamm

**Grafik:** Andrea Lüthi, SDBB **Umsetzung und Druck:** Cavelti AG, Gossau/SG

**Vertrieb, Kundendienst:**

SDBB Vertrieb, Industriestrasse 1, 3052 Zollikofen, Telefon 0848 999 001, [vertrieb@sdbb.ch](mailto:vertrieb@sdbb.ch), [www.shop.sdbb.ch](http://www.shop.sdbb.ch)

**Art.-Nr.:** LB1-5014

Dieses Heft gibt es auch in Französisch und Italienisch.

Mit Unterstützung des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation SBFI.