

4. Erste Landessprache (Standardsprache)

Kernkompetenzen

4.1 Grundlagen der Sprache kennen und anwenden

4.2 Texte verstehen und Textabsicht erkennen

4.3 Texte zielorientiert verfassen

4.4 Gehörtes und Gesehenes verstehen und Absicht erkennen

4.5 Inhalte präsentieren und vertreten

4.6 Mit Medien umgehen

Vorbemerkungen

Diese Leistungsziele decken 60% der Unterrichts- und Lernzeit ab und bilden den Grundstock an Können. Alle Absolventinnen und Absolventen müssen diesen beherrschen, um den Ausweis nach der Lehrzeit zu erhalten. Die Leistungsziele für die übrigen 40% legen die Schulen individuell fest. Sie geben die Leistungsziele den Lehrpersonen und Lehrlingen bekannt.

Die Prüfungskommission nimmt die Aufgaben für jene Teile der Lehrabschlussprüfung, die sie zentral für die ganze Schweiz vorgibt, aus dem Grundstock von 60%. Schulen oder Verbände (Prüfungsorganisationen) können für ihre eigenen Teile in der Lehrabschlussprüfung ebenfalls Leistungsziele aus dem Grundstock benutzen. In der Regel prüfen sie jedoch den Erfüllungsgrad der eigenen lokalen oder regionalen Leistungsziele.

Kernkompetenz**4.1 Grundlagen der Sprache kennen und anwenden****Leitidee**

Mündliche und schriftliche Kommunikation ist für Kaufleute eine Grundlage der täglichen Arbeit. Sie trägt zum persönlichen und beruflichen Erfolg sowie zum Unternehmenserfolg bei. Ein angemessener Sprachgebrauch ermöglicht eine klare und adressatenorientierte Ausdrucksweise und erhöht die Verständlichkeit. Deshalb ist es wichtig, dass sich Kaufleute sprachlich korrekt und angemessen ausdrücken.

Dispositionsziel

4.1.1 Im Gespräch sowie im schriftlichen Verkehr zeigen die Kaufleute Offenheit und berücksichtigen grundlegende Aspekte der Kommunikation.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Elemente der Kommunikation	4.1.1.1 Kaufleute erläutern einer dritten Person mit eigenen Worten die wichtigen Elemente der Kommunikation (Sender, Empfänger, Kanal, Botschaft, Entschlüsselung, Rückmeldung) und illustrieren sie anhand eines selbst gewählten Beispiels. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen	1.6 Kommunikationsfähigkeit 1.9 Lernfähigkeit
Kommunikationsfördernde und -hemmende Aspekte	4.1.1.2 In einem Dialog (live, aufgezeichnet oder schriftlich festgehalten) zeigen Kaufleute vorgegebene kommunikationsfördernde und kommunikationshemmende Aspekte auf. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.11 Vernetztes Denken	1.6 Kommunikationsfähigkeit 1.11 Gesundes Selbstbewusstsein 1.13 Transferfähigkeit

Dispositionsziel

4.1.2 Es ist Kaufleuten ein Anliegen, die Sprache korrekt anzuwenden.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Grammatik	4.1.2.1 In der mündlichen und schriftlichen Kommunikation formulieren Kaufleute ihre Aussagen grammatisch korrekt. K3	2.11 Vernetztes Denken	1.6 Kommunikationsfähigkeit

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Satzanalyse und Zeichensetzung	4.1.2.2 In einfacheren Texten mit unterschiedlichen Satzstrukturen unterscheiden Kaufleute zwischen Satzteilen sowie zwischen Haupt- und Nebensatz. Sie setzen die Satzzeichen richtig. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.3 Entscheidungstechniken 2.11 Vernetztes Denken	1.8 Leistungsbereitschaft 1.9 Lernfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Rechtschreibung	(B) 4.1.2.3 Kaufleute wenden die Rechtschreibregeln weitgehend korrekt an. K3 Partielles Leistungsziel für Basiskurs: Kaufleute wenden die elementaren Rechtschreibregeln korrekt an. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen	1.8 Leistungsbereitschaft 1.9 Lernfähigkeit
Einsatz geeigneter Hilfsmittel	B 4.1.2.4 Bei orthografischen und grammatischen Problemfällen nutzen Kaufleute geeignete Hilfsmittel (z.B. Rechtschreib- und Grammatikbücher, Computerprogramme) und finden die richtige Lösung. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.5 Mit Informationsquellen umgehen 2.7 Problemlösungstechniken	

Dispositionsziel

4.1.3 Kaufleute wählen Satzbau und Wortschatz, die der Sache angemessen und adressatengerecht sind.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Stilschichten	4.1.3.1 In gut erkennbaren Beispielen unterscheiden Kaufleute zwischen Standardwortschatz, umgangssprachlichen und gehobenen Ausdrucksweisen. Sie verwenden in geschäftlichen Berichten, Werbeschreiben und anderen gängigen Textsorten einen zweckmässigen und adressatengerechten Wortschatz. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.11 Vernetztes Denken	1.1 Situationsgerechtes Auftreten 1.5 Flexibilität 1.13 Transferfähigkeit
Wortschatz und Satzbau	4.1.3.2 Im Vergleich zweier Texte benennen und beschreiben Kaufleute Unterschiede im Bereich von Wortschatz und Satzbau. Diese sind für eine Fachperson nachvollziehbar. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen	1.6 Kommunikationsfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit

Kernkompetenz**4.2 Texte verstehen und Textabsicht erkennen****Leitidee**

Kaufleute werden in ihrem Alltag mit unterschiedlichen Textsorten konfrontiert. Die Auseinandersetzung mit verschiedenartigen Texten trägt zur sprachlichen Entwicklung sowie zur Einsicht in die kulturelle Vielfalt bei. Die Fähigkeit, Texte zu verstehen und deren Absichten und Wirkung zu erkennen, ermöglicht ein entsprechendes Reagieren und Handeln.

Dispositionsziel

4.2.1 Im Umgang mit Texten reagieren Kaufleute situationsgerecht. Sie wenden geeignete Methoden an, um Inhalt, Aufbau und Absicht zu erfassen.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Lesetechniken anwenden	4.2.1.1 Kaufleute wenden bei Texten aus dem beruflichen, gesellschaftlichen, politischen und kulturellen Bereich eine geeignete Lesetechnik an, um wichtige Aussagen zu erfassen. K2	2.2 Arbeitstechniken 2.3 Entscheidungstechniken 2.5 Mit Informationsquellen umgehen	1.5 Flexibilität 1.6 Kommunikationsfähigkeit
Texte zusammenfassen	4.2.1.2 Kaufleute können einen Text kompetent zusammenfassen. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen	1.6 Kommunikationsfähigkeit
Textsorten auseinander halten	4.2.1.3 Kaufleute unterscheiden gängige Textsorten (z. B. Bericht, Kommentar, Interview) nach Inhalt, Aufbau und Sprache. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.5 Mit Informationsquellen umgehen	1.13 Transferfähigkeit

Dispositionsziel

4.2.2 Kaufleute lesen und verstehen Texte und bilden sich eine Meinung dazu. Sie sind offen für die Literatur und erfahren sie als Bereicherung.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Persönliche Auseinandersetzung mit Texten	4.2.2.1 Kaufleute erkennen die Aussage von einfacheren Texten und vergleichen dabei die eigene mit der fremden Weltsicht. Damit vertiefen sie ihr Verständnis für ihre Kultur und die Kulturen anderer. K5	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.5 Mit Informationsquellen umgehen	1.11 Gesundes Selbstbewusstsein 1.16 Eigene Werthaltungen kommunizieren (1.12 Teamfähigkeit)
Wirkung stilistischer Mittel	4.2.2.2 Kaufleute zeigen offensichtliche stilistische Besonderheiten eines Textes auf. Sie schildern nachvollziehbar, wie diese Mittel auf sie selbst wirken. K4	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.11 Vernetztes Denken	1.6 Kommunikationsfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit (1.12 Teamfähigkeit)

Kernkompetenz**4.3 Texte zielorientiert verfassen****Leitidee**

Kaufleute verfassen einfachere Texte. Sie achten auf Aufbau, Formulierung und Verständlichkeit. Die sach- und adressatengerechte Textproduktion ermöglicht Kaufleuten eine erfolgreiche schriftliche Kommunikation.

Dispositionsziel

4.3.1 Kaufleute sind sich bewusst, dass bestimmte Situationen bestimmte Textsorten verlangen. Sie geben Ereignisse klar, folgerichtig und korrekt wieder und stellen Sachverhalte sowie Meinungsbeiträge verständlich dar.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Informieren, dokumentieren, appellieren, argumentieren	4.3.1.1 Kaufleute verfassen klar strukturierte informierende, dokumentierende, appellierende und argumentierende Texte, die dem gegebenen Thema angemessen sind. K4	2.2 Arbeitstechniken 2.4 Kreativitätstechniken 2.11 Vernetztes Denken	1.6 Kommunikationsfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Hilfsmittel für die redaktionelle Überarbeitung	4.3.1.2 Beim Formulieren und bei der redaktionellen Überarbeitung ihrer Texte ziehen Kaufleute bei Bedarf Hilfsmittel zu Rechtschreibung, Grammatik, Wortschatz und Stilistik bei. Die redigierten Texte sind möglichst fehlerfrei. K3	2.2 Arbeitstechniken 2.5 Mit Informationsquellen umgehen 2.7 Problemlösungstechniken	1.4 Verantwortungsbereitschaft 1.8 Leistungsbereitschaft

Kernkompetenz**4.4 Gehörtes und Gesehenes verstehen und Absicht erkennen****Leitidee**

Für Kaufleute ist die sprachliche wie auch die nichtsprachliche Kommunikation sehr wichtig. Wer Gehörtes und Gesehenes richtig deutet und darauf angemessen reagiert, kommuniziert erfolgreicher. Kaufleute sind bereit, das eigene Verhalten im Umgang mit Gesprächspartnern zu überdenken.

Dispositionsziel

4.4.1 Kaufleute haben ein Gespür für sprachliche und nichtsprachliche Kommunikation.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Verbale und non-verbale Kommunikation	4.4.1.1 Kaufleute erfassen im Ansatz Sprechweise und Tonfall sowie Körpersprache (Mimik, Gestik, Körperhaltung) als Teil des Kommunikationsaktes und zeigen deren Wirkung auf. K4	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.11 Vernetztes Denken	1.1 Situationsgerechtes Auftreten 1.6 Kommunikationsfähigkeit (1.12 Teamfähigkeit)

Dispositionsziel

4.4.2 Kaufleute vermögen Gesprächen, Diskussionen und Reden zu folgen. Sie verstehen die Aussage, erkennen die Absicht des Sprechenden und reagieren angemessen.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Gespräche und Reden	(B) 4.4.2.1 Kaufleute verstehen wichtige Aussagen aus Gesprächen, Vorträgen usw. zu Themen aus dem eigenen beruflichen und dem gesellschaftlichen Bereich. Sie halten diese in geeigneter Form fest. K2 Partielles Leistungsziel für Basiskurs: Kaufleute verstehen wichtige Aussagen aus Gesprächen, Vorträgen usw. zu Themen aus dem eigenen beruflichen und dem gesellschaftlichen Bereich.	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken 2.5 Mit Informationsquellen umgehen	1.9 Lernfähigkeit (1.12 Teamfähigkeit)

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Unterschiedliche Standpunkte beurteilen	<p>4.4.2.2 In Gesprächen und Diskussionen (live, Tonband- oder Videoaufzeichnungen) zu vertrauten Themen stellen Kaufleute unterschiedliche Standpunkte fest. Sie bilden sich darüber eine eigene Meinung und vertreten diese überzeugend.</p> <p style="text-align: right;">K6</p>	<p>2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.5 Mit Informationsquellen umgehen 2.7 Problemlösungstechniken 2.11 Vernetztes Denken</p>	<p>1.5 Flexibilität 1.7 Konfliktfähigkeit 1.11 Gesundes Selbstbewusstsein 1.16 Eigene Werthaltungen kommunizieren (1.12 Teamfähigkeit)</p>

Dispositionsziel

4.4.3 Kaufleute vermögen Bildinhalte und -aussagen zu erfassen und sprachlich umzusetzen.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Bildaussagen sprachlich umsetzen	<p>4.4.3.1 Kaufleute erfassen markante Bildinhalte und -aussagen (in der Werbung, in Grafiken usw.) in ihrem Kern. Ihre mündlichen oder schriftlichen Beschreibungen und Stellungnahmen sind verständlich und nachvollziehbar.</p> <p style="text-align: right;">K4</p>	<p>2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.5 Mit Informationsquellen umgehen 2.11 Vernetztes Denken</p>	<p>1.6 Kommunikationsfähigkeit (1.12 Teamfähigkeit) 1.13 Transferfähigkeit</p>

Kernkompetenz**4.5 Inhalte präsentieren und vertreten****Leitidee**

Wer Sachverhalte und Meinungen überzeugend präsentiert und vertritt, erzeugt grosse Wirkung. Kaufleute wenden dazu geeignete Methoden und Techniken an.

Dispositionsziel

4.5.1 Kaufleute halten Tatsachen und Meinungen auseinander.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Tatsachen und Meinungen	4.5.1.1 In Gesprächen, Diskussionen und Referaten zu vertrauten Themen halten Kaufleute offensichtliche Tatsachen, Meinungen und Gefühle auseinander. K4	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.3 Entscheidungstechniken 2.5 Mit Informationsquellen umgehen	1.6 Kommunikationsfähigkeit 1.9 Lernfähigkeit

Dispositionsziel

4.5.2 Kaufleute sind bereit, sich auf Meinungsbildungsprozesse einzulassen. Sie sammeln Fakten, versetzen sich in die Position anderer, erkennen die Überzeugungskraft des guten Arguments und die Wirkung der guten Präsentation. Sie respektieren die Meinung anderer.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Erfolgreiches Präsentieren und Diskutieren	(B) 4.5.2.1 Kaufleute verwenden geeignete Mittel, die zum Erfolg von Präsentationen oder Diskussionen und Gesprächen beitragen. K3 Partielles Leistungsziel für Basiskurs: Kaufleute verwenden geeignete Mittel, die zum Erfolg von kurzen Präsentationen beitragen.	2.6 Präsentationstechniken	1.1 Situationsgerechtes Auftreten 1.6 Kommunikationsfähigkeit 1.11 Gesundes Selbstbewusstsein

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Meinungen wiedergeben	4.5.2.2 Kaufleute verfolgen eine Diskussion und geben danach mindestens eine Meinung mit den wesentlichen Argumenten wieder. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen	1.6 Kommunikationsfähigkeit (1.12 Teamfähigkeit)
Gegenteilige Meinungen vertreten	4.5.2.3 Kaufleute können in einer Diskussion eine Meinung überzeugend vertreten, die nicht der Auffassung der Mehrheit entspricht. K5	2.6 Präsentationstechniken 2.7 Problemlösungstechniken	1.1 Situationsgerechtes Auftreten 1.6 Kommunikationsfähigkeit 1.7 Konfliktfähigkeit 1.11 Gesundes Selbstbewusstsein 1.16 Eigene Werthaltungen kommunizieren

Kernkompetenz**4.6 Mit Medien umgehen****Leitidee**

Kulturelle, gesellschaftliche, politische sowie wirtschaftliche Informationen verbreiten sich über die Medien. Kaufleute können sich die Informationen beschaffen, die für ihr Tätigkeits- und Wirkungsfeld wichtig sind, sie beurteilen und für Beruf und Alltag nutzen.

Dispositionsziel

4.6.1 Kaufleute sind sich der Bedeutung und Wirkung der unterschiedlichen Medien bewusst.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Medienvergleich	<p>4.6.1.1 Kaufleute vergleichen auf Grund vorgegebener Gesichtspunkte, wie das gleiche Ereignis in verschiedenen Medien dargestellt wird. Ihre Ausführungen dazu sind nachvollziehbar.</p> <p style="text-align: right;">K4</p>	<p>2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken 2.5 Mit Informationsquellen umgehen</p>	(1.12 Teamfähigkeit)

Dispositionsziel

4.6.2 Kaufleute sind bereit, Medien als Informationsquelle für Beruf und Alltag zu nutzen. Sie prüfen die Informationen kritisch und beurteilen deren Qualität.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Presseartikel zusammenfassen	<p>4.6.2.1 Kaufleute fassen einen Presseartikel, der mit ihrer Berufswelt oder mit dem allgemeinen gesellschaftlichen Leben zu tun hat, auf die Kernaussagen zusammen.</p> <p style="text-align: right;">K2</p>	<p>2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.5 Mit Informationsquellen umgehen 2.12 Ziele und Prioritäten setzen</p>	(1.12 Teamfähigkeit)
Persönliche Reaktion	<p>4.6.2.2 Kaufleute reagieren auf Informationen in Medien (Text, Bild und Grafik), indem sie ihre Meinung kurz und prägnant ausdrücken, z.B. mit einem Leserbrief oder einer E-Mail.</p> <p style="text-align: right;">K6</p>	<p>2.4 Kreativitätstechniken 2.5 Mit Informationsquellen umgehen</p>	1.6 Kommunikationsfähigkeit