



■ Berufsschule für Detailhandel und Pharmazie Zürich

# Schulische Berufsmeisterschaften im Detailhandel

Zürich, 12. September 2025



Wir stärken und befähigen Menschen

# Inhaltsverzeichnis

|                                                            |          |
|------------------------------------------------------------|----------|
| 1. Vorwort.....                                            | Seite 3  |
| 2. Tagesprogramm.....                                      | Seite 4  |
| 3. Verkaufsgespräche der Finalistinnen und Finalisten..... | Seite 5  |
| 4. Jury, Kundschaft und Pikett.....                        | Seite 6  |
| 5. Weitere Personen und ihre Aufgaben .....                | Seite 7  |
| 6. Ablauf und Termine 2025.....                            | Seite 8  |
| 7. Bewertungsraster.....                                   | Seite 9  |
| 8. Erläuterung Gütestufen Beurteilungskriterien.....       | Seite 10 |
| 9. Austragungsort.....                                     | Seite 11 |
| 10. Auftraggeberin und Sponsoren .....                     | Seite 12 |

# 1. Vorwort

## **Willkommen zur Premiere der Schulischen Berufsmeisterschaften im Detailhandel 2025!**

Der 12. September 2025 ist kein gewöhnlicher Freitag! Er ist Bühne, Spotlight und Applaus für junge Verkaufstalente aus der ganzen Deutschschweiz.

Zehn Monate lang haben sie gelernt, geübt, beraten, präsentiert – und sich durchgesetzt. Jetzt stehen sie hier – die Besten der Besten. Bereit, ihr Können zu zeigen. Bereit, zu glänzen.

Diese Meisterschaften sind mehr als ein Wettbewerb. Sie sind ein Statement für die duale Berufsbildung, für Leidenschaft im Verkauf und für die Zukunft des Detailhandels. Sie zeigen, was möglich ist, wenn Berufsschulen, Lehrbetriebe und Lernende gemeinsam Grosses schaffen.

**Ein herzliches Dankeschön an alle, die diesen Tag möglich machen:** den engagierten Lehrpersonen, den Jurymitgliedern, den Berufsbildnerinnen und Berufsbildnern, der Schweizerischen Konferenz der Kaufmännischen Berufsfachschulen (SKKBS) als Auftraggeberin – sowie natürlich unseren Sponsoren.

**Let's celebrate Sales Skills!**



Rico Largiadèr  
Rektor  
**Berufsschule für Detailhandel  
und Pharmazie Zürich**

## 2. Tagesprogramm

---

|       |                             |                                                                          |
|-------|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| 08:30 | Saalöffnung                 |                                                                          |
| 09:00 | Begrüssung & Eröffnung      | Rico Largiadèr<br>Rektor BSDPZ<br>Peter Leutwiler<br>Projektleiter BSDPZ |
| 09:10 | 1. Gruppe                   | 5 Verkaufsgespräche<br>Finalistinnen und Finalisten                      |
| 10:45 | Pause                       |                                                                          |
| 11:10 | Showeinlage                 | Colette Murer<br>Tanzgruppe ASD Allstarz                                 |
| 11:20 | 2. Gruppe                   | 5 Verkaufsgespräche<br>Finalistinnen und Finalisten                      |
| 12:55 | Pause                       |                                                                          |
| 13:30 | Showeinlage                 | Colette Murer<br>Tanzgruppe ASD Allstarz                                 |
| 13:40 | 3. Gruppe                   | 4 Verkaufsgespräche<br>Finalistinnen und Finalisten                      |
| 14:55 | Pause                       |                                                                          |
| 15:30 | Showeinlage                 | Colette Murer<br>Tanzgruppe ASD Allstarz                                 |
| 15:35 | Laudatio                    | Andri Silberschmidt, Nationalrat                                         |
| 15:45 | Ehrungen & Rangverkündigung | Andri Silberschmidt, Nationalrat<br>Peter Leutwiler, Projektleiter       |
| 16:05 | Abschlussrede               | Rico Largiadèr<br>Rektor BSDPZ                                           |

### 3. Verkaufsgespräche der Finalistinnen und Finalisten

#### Gruppe 1 09:10 – 10:45

|       |                      |                   |                                                    |
|-------|----------------------|-------------------|----------------------------------------------------|
| 09:10 | <b>Ahmed Di'sou</b>  | <b>Yonis</b>      | Berufsschule für Detailhandel und Pharmazie Zürich |
|       | Consumer Electronics | Interdiscount     | 8800 Thalwil                                       |
| 09:30 | <b>Schärer</b>       | <b>Annina</b>     | Berufsfachschule für Detailhandel Liestal          |
|       | Möbel                | IKEA              | 4410 Liestal                                       |
| 09:50 | <b>Koch</b>          | <b>Larissa</b>    | Wirtschaftsschule Thun                             |
|       | Parfümerie           | Müller Handels AG | Panorama-Center<br>3604 Thun                       |
| 10:10 | <b>Gerber</b>        | <b>Annina</b>     | Kaufmännische Berufsschule Lachen                  |
|       | Sportartikel         | Ochsner Sport     | Seedammcenter<br>8808 Pfäffikon SZ                 |
| 10:30 | <b>Weibel</b>        | <b>Janine</b>     | Bildungszentrum Arbon                              |
|       | Schuhe               | Zubischuhe AG     | 8280 Kreuzlingen                                   |

#### Gruppe 2 11:20 – 12:55

|       |                      |                                  |                                                    |
|-------|----------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------|
| 11:20 | <b>Gbehi</b>         | <b>Pricilia Bisuali</b>          | Berufsfachschule für Detailhandel Liestal          |
|       | Textil HAKA          | Bütler Men's Fashion AG          | 4410 Liestal                                       |
| 11:40 | <b>Schweizer</b>     | <b>Cédrine</b>                   | Bildungszentrum Interlaken                         |
|       | Öffentlicher Verkehr | Jungfraubahnen<br>Bahnhof Wengen | 3823 Wengen                                        |
| 12:00 | <b>Kršić</b>         | <b>Helena</b>                    | Berufsschule für Detailhandel und Pharmazie Zürich |
|       | Bäckerei-Confiserie  | Confiserie Sprüngli AG           | 8001 Zürich                                        |
| 12:20 | <b>Krattiger</b>     | <b>Laura</b>                     | Bildungszentrum Arbon                              |
|       | Sportartikel         | Ochsner Sport                    | 8500 Frauenfeld                                    |
| 12:40 | <b>Etter</b>         | <b>Pablo</b>                     | Berufsfachschule Stans                             |
|       | Consumer Electronics | Fust AG                          | 6374 Buochs                                        |

### Gruppe 3 13:40 – 14:55

|       |                          |                       |                                                             |
|-------|--------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------|
| 13:40 | <b>Reichen</b>           | <b>Seline</b>         | Wirtschaftsschule Thun                                      |
|       | Papeterie                | Krebser AG            | 3602 Thun                                                   |
| 14:00 | <b>Ritter</b>            | <b>Lea</b>            | Kaufmännisches Berufs- und Weiterbildungszentrum St. Gallen |
|       | Haushalt                 | Migros                | MMM Rheinpark<br>9430 St. Margrethen                        |
| 14:20 | <b>Borner</b>            | <b>Max</b>            | Zentrum Bildung Baden                                       |
|       | Sportartikel             | Transa Backpacking AG | 8001 Zürich                                                 |
| 14:40 | <b>Mahrat</b>            | <b>Ellen</b>          | Berufsschule für Detailhandel und Pharmazie Zürich          |
|       | Schmuck-Edelsteine-Uhren | Bucherer AG           | 8002 Zürich                                                 |

## 4. Jury, Kundschaft und Pikett

Jury, Kundschaft und Pikett bestehen aus Lehrpersonen der Berufskunde und der Fremdsprachen.

### Jury

#### Einsatz

- ▶ French Büsser, Berufskundelehrperson
- ▶ Monica Talamonti, Berufskundelehrperson
- ▶ Yves Lehmann, Berufskundelehrperson
- ▶ Lisa Rauter, Fremdsprachenlehrperson

#### Pikett

- ▶ Jovana Nideröst, Berufskundelehrperson
- ▶ Blerina Gashi, Fremdsprachenlehrperson

### Kundschaft

#### Einsatz

- ▶ Patrik Aregger, Berufskundelehrperson
- ▶ Karin Hutter, Berufskundelehrperson
- ▶ Frey Marianne, Fremdsprachenlehrperson
- ▶ Philipp Schweizer, Fremdsprachenlehrperson

#### Pikett

- ▶ Lin-Nikolai Rosenberger, Berufskundelehrperson
- ▶ Claudia Calistri, Fremdsprachenlehrperson

## 5. Weitere Personen und ihre Aufgaben

---

|                                                      |                                                                              |
|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Projektleitung                                       | Peter Leutwiler                                                              |
| Stv. Projektleitung                                  | Andreas Brautlecht                                                           |
| Administration                                       | Yvonne Brüngger                                                              |
| Obfrauen & Obmänner                                  | Andreas Brautlecht<br>Peter Leutwiler<br>Felix Meier                         |
| Empfang der Finalistinnen/Finalisten<br>& Sicherheit | Olayinka Otuyelu                                                             |
| Betreuung und Briefing<br>Finalistinnen/Finalisten   | Claudia Calistri<br>Blerina Gashi<br>Lin-Nikolai Rosenberger<br>Monika Willi |
| Briefing Jury & Kundschaft                           | Peter Leutwiler                                                              |
| Betreuung Gäste                                      | Yvonne Brüngger<br>Karin Jung                                                |
| Eintrittskontrolle                                   | Stefanie Ferrari<br>Jovana Nideröst<br>Thi Pham                              |
| Backstage: Aufbau der Präsentationstische            | Silvan Brunner<br>Kaya Yigit                                                 |
| Backstage: Abbau der Präsentationstische             | Rolf Geiger<br>André Nsangu-Tusevo                                           |
| Moderation                                           | Irène Heussi-De Martin                                                       |
| Presse                                               | Irène Heussi-De Martin<br>Christoph Bühler                                   |
| Bild & Ton                                           | Tech-Abteilung Kunsthaus Zürich<br>EdTech BSDPZ                              |
| Video                                                | EdTech BSDPZ<br>Jörg Sovinz                                                  |
| Fotografie                                           | EdTech BSDPZ<br>Sebuel Vascetta                                              |
| Mediamatik & Design                                  | Karen Belisario                                                              |
| Infrastruktur                                        | Hausdienst Kunsthaus Zürich<br>EdTech BSDPZ                                  |

## **6. Ablauf und Termine 2025**

### **Klassenmeisterschaften**

#### **Qualifikationsrunde in den Schulklassen**

- ▶ Februar bis April 2025

### **Regionale Berufsmeisterschaften**

#### **Regionen**

- ▶ Bern (BE d, FR d, VS d)
- ▶ Nordwest (BL, BS, AG, SO)
- ▶ Ostschweiz (AI, AR, GL, GR, SH, SG, TG, FL)
- ▶ Zentralschweiz (LU, NW, OW, SZ, UR, ZG)
- ▶ Zürich (ZH)

#### **Austragungsdaten**

- ▶ Mitte Mai bis Ende Juni 2025

### **Schulische Berufsmeisterschaften im Detailhandel**

- ▶ 12. September 2025
- ▶ Kunsthaus Zürich, Festsaal (Chipperfield-Bau)
- ▶ Jeweils die drei Bestplatzierten aus den Regionen:  
Bern, Nordwestschweiz, Ostschweiz, Zentralschweiz und Zürich

### **Junior Sales Champion International**

- ▶ 5. November 2025
- ▶ WIFI, Salzburg Österreich
- ▶ Siegerinnen und Sieger aus:  
Bayern, Schweiz, Südtirol und Österreich

## 7. Bewertungsraster

| Beurteilungskriterium                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                  | Bewertung |   |   |   | Kommentar |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---|---|---|-----------|
| 1. Ersten Kundenkontakt geeignet gestalten                                                                         |                                                                                                                                                                                                                  |           |   |   |   |           |
| a                                                                                                                  | Der/die Lernende präsentiert eine korrekte und ansprechende Warenpräsentation.                                                                                                                                   | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| b                                                                                                                  | Der/die Lernende begrüsst den/die Kunden/in proaktiv und freundlich und schenkt dem/der Kunden/in seine/ihre volle Aufmerksamkeit.                                                                               | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| c                                                                                                                  | Der/die Lernende gestaltet den ersten Kundenkontakt passend zum Kundentypen, und leitet das Verkaufsgespräch mit einer zielführenden Frage ein.                                                                  | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| 2. Kundenbedürfnisse analysieren                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                  |           |   |   |   |           |
| a                                                                                                                  | Der/die Lernende klärt das Kundenbedürfnis und das Motiv detailliert ab.                                                                                                                                         | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| b                                                                                                                  | Der/die Lernende wendet eine zielorientierte Fragetechnik an.                                                                                                                                                    | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| c                                                                                                                  | Der/die Lernende hört konzentriert und aufmerksam zu und lässt den/die Kund/-in zu Wort kommen.                                                                                                                  | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| 3. Kunden/innen überzeugend beraten und Lösungen präsentieren                                                      |                                                                                                                                                                                                                  |           |   |   |   |           |
| a                                                                                                                  | Der/die Lernende präsentiert und bietet zum Kundenbedürfnis passende Lösungen an.                                                                                                                                | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| b                                                                                                                  | Der/die Lernende berät den/die Kunden/in ausführlich über Produkte/Dienstleistungen (wenn möglich Entwicklungen und Trends integrieren).                                                                         | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| c                                                                                                                  | Der/die Lernende zieht das Kundenbedürfnis in seine/ihre Argumentation ein und setzt passende Stories situativ und effektiv ein. Er/sie begründet den Lösungs-Vorschlag ausführlich und fachkompetent.           | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| d                                                                                                                  | Der/die Lernende regt die Sinne des/der Kunden/in an, um die Kaufentscheidung zu fördern. Er/Sie bietet dem/der Kunden/in "Möglichkeiten, die Ware zu testen" (anfassen, ausprobieren usw., je nach Branche) an. | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| e                                                                                                                  | Der/die Lernende zeigt einen konstruktiven Umgang mit Einwänden des/der Kunden/in, nimmt diese auf und bindet sie situativ in seine/ihre Argumentation ein.                                                      | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| f                                                                                                                  | Der/die Lernende erkennt und nutzt weitere Beratungs- und Verkaufschancen (Zusatzverkauf).                                                                                                                       | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| 4. Analysiert die Bedürfnisse des/der Kunden/in in einer Fremdsprache                                              |                                                                                                                                                                                                                  |           |   |   |   |           |
| a                                                                                                                  | Der/die Lernende meistert die Mehrfachbedienung erfolgreich.                                                                                                                                                     | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| b                                                                                                                  | Der/die Lernende kommuniziert verständlich in einer Fremdsprache.                                                                                                                                                | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| c                                                                                                                  | Der/die Lernende geht auf die Bedürfnisse der fremdsprachigen Kunden ein und präsentiert ein passendes Angebot.                                                                                                  | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| 5. Mit Kunden/innen professionell umgehen                                                                          |                                                                                                                                                                                                                  |           |   |   |   |           |
| a                                                                                                                  | Der/die Lernende weist ein passendes äusseres Erscheinungsbild auf (Kleidung, Körperpflege, Körperhaltung).                                                                                                      | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| b                                                                                                                  | Der/die Lernende zeigt ein offenes, freundliches und kundenorientiertes Auftreten.                                                                                                                               | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| c                                                                                                                  | Der/die Lernende führt das Verkaufsgespräch flüssig und angenehm durch (roter Faden, Struktur)                                                                                                                   | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| 6. Verkaufsabschluss professionell gestalten                                                                       |                                                                                                                                                                                                                  |           |   |   |   |           |
| a                                                                                                                  | Der/die Lernende wertet die Ware auf – verbal oder durch sorgfältige Behandlung.                                                                                                                                 | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| b                                                                                                                  | Der/die Lernende bietet z.B. unterschiedliche Zahlungsmöglichkeiten, Rabatte, Kundenkarte, Umtausch- und Rückgabemöglichkeiten an und verabschiedet sich persönlich.                                             | 0         | 1 | 2 | 3 |           |
| Gesamtpunktemaximum: 60 Punkte:<br>Maximale Zeit: 15 Minuten mit 2 Minuten Kundeninteraktion in einer Fremdsprache |                                                                                                                                                                                                                  | Total     |   |   |   |           |

## 8. Erläuterung Gütestufen Beurteilungskriterien

---

- 3 Punkte Die Fragestellung wurde umfassend beantwortet. Alle verlangten Aspekte wurden qualitativ gut bis sehr gut behandelt. Der/die Lernende liefert eine solide Leistung ab.
- Die Aussagen sind korrekt.  
Die Aussagen sind vollständig.  
Die Aussagen werden einwandfrei begründet.
- 

- 2 Punkte Die Antwort zeigt kleinere Abweichungen zur umfassenden Lösung.  
Dies zeigt sich z.B. durch:  
Die Aussagen sind teilweise lückenhaft.
- Die Aussagen sind teilweise etwas oberflächlich und allgemein.  
Die Antworten sind grundsätzlich richtig, aber kaum begründet.  
Begründungen sind punktuell nicht nachvollziehbar.  
Die Antworten sind zu wenig spezifisch auf die Fragestellung abgestimmt.
- 

- 1 Punkt Die Antwort zeigt grössere Abweichungen zur umfassenden Lösung.  
Dies zeigt sich z. B. durch:  
Die Aussagen sind häufig lückenhaft.
- Die Aussagen sind mehrheitlich oberflächlich und allgemein.  
Die Antworten sind grundsätzlich richtig, aber nicht begründet.  
Begründungen sind lückenhaft oder nur bedingt nachvollziehbar.  
Die Antworten sind punktuell falsch.  
Die Antworten sind nicht spezifisch auf die Anspruchsgruppen abgestimmt.
- 

- 0 Punkte Die Antwort des/der Lernenden ist unbrauchbar und weicht ganz von der umfassenden Antwort ab. Dies zeigt sich z. B. durch:  
Fehlerhafte Umsetzung der Fragestellung (nicht das beantwortet, was gefragt wurde).  
Mehrheitlich falsche Aussagen und/oder Begründungen.  
Unstrukturierte und unsystematische Antworten.
-

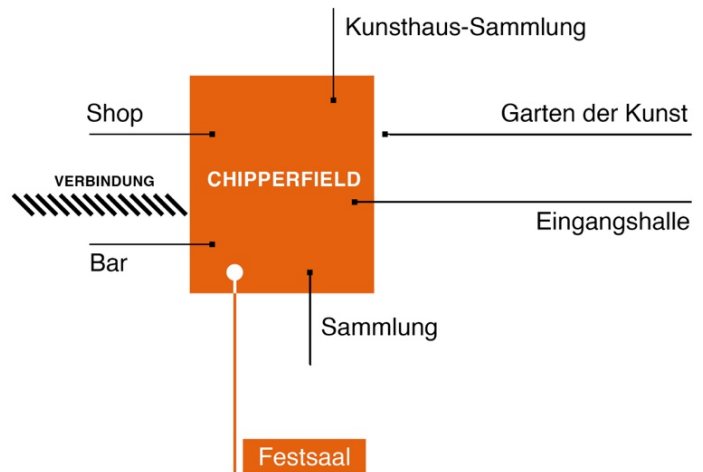


## 9. Austragungsort

Kunsthaus Zürich (Festsaal Chipperfield-Bau)  
Heimplatz 1, 8001 Zürich

### Haltestellen öffentlicher Verkehr

|            |            |
|------------|------------|
| Tramlinien | 3, 5, 8, 9 |
| Buslinien  | 31, 33     |



## 10. Auftraggeberin und Sponsoren

### Auftraggeberin



### Herzlichen Dank an unsere Sponsoren

#### Platinum

Hauptsponsoren

**MIGROS**

Genossenschaft Migros Zürich

**VELOPLUS**

AUSRÜSTUNG FÜR ABENTEUER

#### Gold

Premium Sponsor

**coop**

#### Silver

Co-Sponsoren



**SWISS EXAMS**  
EXPERTS IN EXAM MANAGEMENT