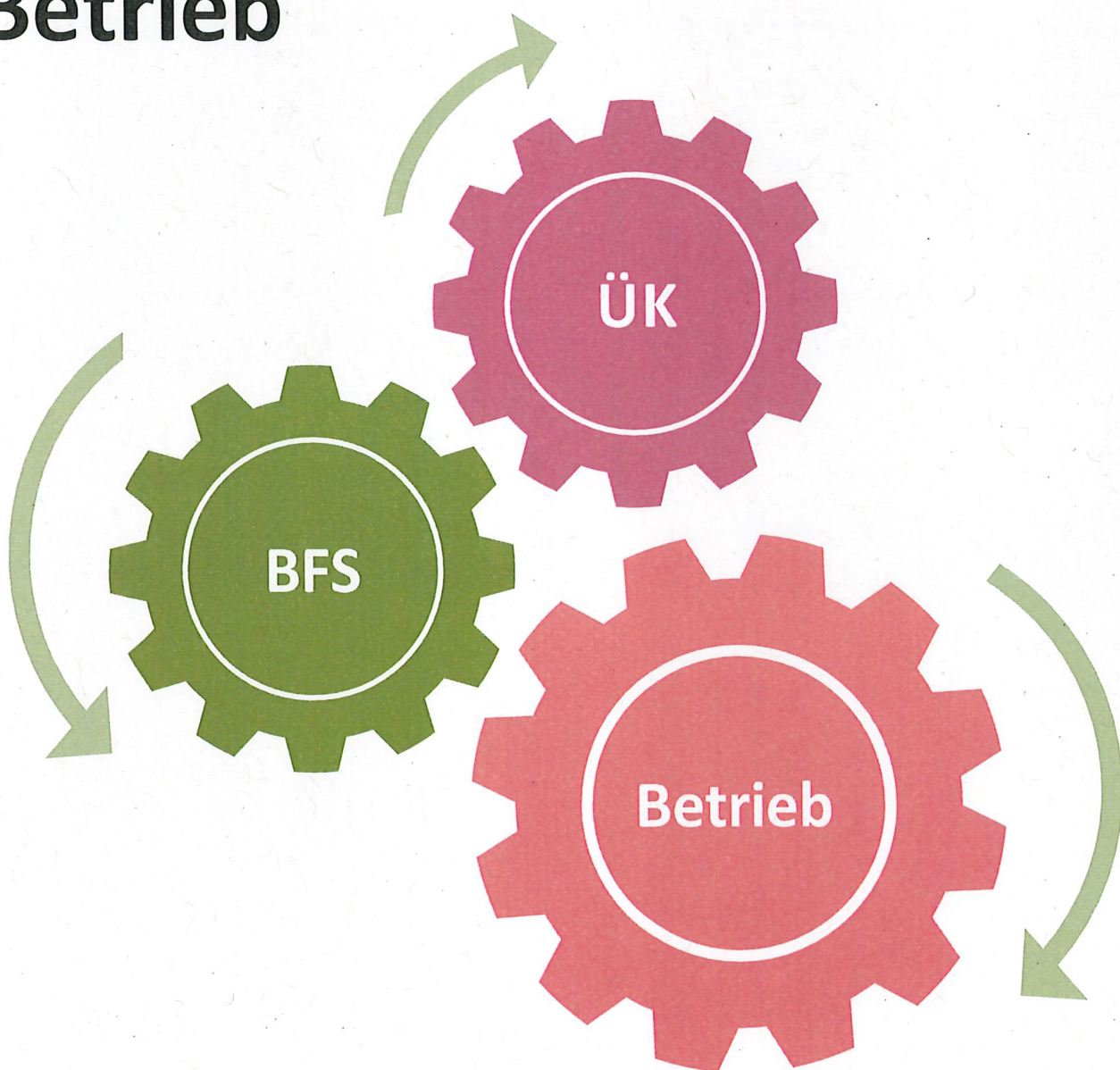


# EBA Ausbildungsprogramm Betrieb



## Ausbildungsplanung Betrieb - Floristin / Florist EBA

v HKB		1. Lehrjahr	
	> HK/LZ	1. Sem	
<b>a</b>	<b>Beschaffen und Lagern von Waren</b>		
	<b>a1</b>	<b>Waren für das Blumenfachgeschäft einkaufen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	a1.1	kontrollieren systematisch den Lagerbestand der technischen und gestalterischen Hilfsmittel im Blumenfachgeschäft. (K3)	Technische und gestalterische Hilfsmittel des Betriebs für die Arbeitsweisen Binden und Stecken  Lager des Betriebs kennenlernen
	a1.4	führen Bestellungen telefonisch oder per Mail zuverlässig aus. Dazu verwenden sie die botanischen Namen und die Handelsnamen. (K3)	Botanische Namen von: - Geschnittenen Werkstoffe (Schnittblumen, Schnittgrün, Ziergehölze) - Ssaisonflor und Kübelpflanzen
	<b>a2</b>	<b>Eingegangene Waren im Blumenfachgeschäft kontrollieren und beschriften</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	a2.3	berechnen die Verkaufspreise von Produkten und Werkstoffen mit dem geschäftsüblichen Faktor und zeichnen die Waren inkl. MwSt. aus. (K4)	Verkaufspreise von Werkstoffen und Produkten berechnen, mit vorgesetzter Person besprechen
	a2.4	ordnen Lieferungen dem Lager, dem Verkaufsbereich oder den Bestellungen zu. (K3)	Lieferungen den Bestellungen zuordnen
	a2.5	bearbeiten Sonderlieferungen in Absprache mit der verantwortlichen Person und zeichnen die Waren entsprechend aus. (K3)	Expresslieferungen und spezielle Wünsche von Kundinnen und Kunden bearbeiten > Auswirkungen auf den Preis aufzeigen
	<b>a3</b>	<b>Waren im Blumenfachgeschäft lagern</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	a3.1	lagern die Werkstoffe und die Waren unter Einbezug von Standort, Licht, Temperatur und Feuchtigkeit und Eingangsdatum. (K3)	Lagerung und Pflege von technischen Hilfsmitteln
	a3.2	sortieren die Waren sauber und übersichtlich ins Lager ein. (K3)	Einsortieren von Waren nach betrieblichen Vorgaben
	a3.4	stellen die Zugänglichkeit des Lagers jederzeit sicher. Dabei berücksichtigen sie die betrieblichen Vorschriften zur Arbeitssicherheit. (K3)	Thema Arbeitssicherheit: - Arbeitswege freihalten - Ordnungssystem - Ablauf bei Notfallmassnahmen
<b>b</b>	<b>Vorbereiten und Pflegen des Arbeitsumfeldes und der Produkte</b>		
	<b>b1</b>	<b>Geschnittene Werkstoffe für den Verkauf vorbereiten und deren Qualität kontrollieren</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	b1.1	bereiten die geschnittenen Werkstoffe mit dem entsprechenden Werkzeug fachgerecht vor (anschneiden, spalten etc.). (K3)	Unterschiedliche Bedürfnisse der geschnittenen Werkstoffe beim Rüstvorgang/Anschnitt kennenlernen  Geschnittene Werkstoffe mit entsprechendem Werkzeug vorbereiten  Bei der Pflege der geschnittenen Werkstoffe im Verkaufsraum mitwirken

	b1.3	wenden im Umgang mit Gefässen die betrieblichen Vorschriften zur Arbeitssicherheit an. (K3)	Sorgfältiger Umgang mit Betriebsinventar
	b1.4	trennen und recyceln Grünabfall und Verpackungsmaterial. (K3)	Abfalltrennung und Wiederverwertung im Betrieb kennenlernen und danach handeln > zusammen mit a2.6
	b1.5	kontrollieren die Werkstoffe im Verkaufsraum täglich auf die Qualität. (K3)	Stetige Kontrolle der Werkstoffe und des Verkaufsbereichs Sortiment laufend ergänzen
	<b>b2</b>	<b>Pflanzen und geschnittene Werkstoffe pflegen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	b2.1	pflegen die geschnittenen Werkstoffe entsprechend ihren Bedürfnissen und Eigenschaften. (K3)	Tägliche Routinekontrolle (Qualität)
	b2.2	lagern die geschnittenen Werkstoffe ihren Bedürfnissen entsprechend (z.B. kühl oder trocken). (K3)	Lagerung von geschnittenen Werkstoffen
	<b>b4</b>	<b>Räumlichkeiten des Blumenfachgeschäfts reinigen und pflegen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	b4.1	reinigen und pflegen ihr Werkzeug sorgfältig und kontrollieren die Qualität. (K3)	Werkzeuge pflegen  Richtige Handhabung der Werkzeuge (z.B. Schnittmesser halten)
	b4.2	reinigen den Arbeits- und Verkaufsbereich in regelmässigen Abständen und sorgen für ein gepflegtes Erscheinungsbild. Dabei berücksichtigen sie die betrieblichen Vorschriften zur Hygiene, zur Arbeitssicherheit sowie zum Gesundheits- und Umweltschutz. (K3)	Tägliche Pflege des Arbeits- und Verkaufsbereichs, inkl. Präsentationsflächen
	b4.3	kontrollieren die gesamte Verkaufsfläche und die Kundenwege regelmässig auf mögliche Gefährdungen (Rutschgefahr, Stolpergefahr etc.). Dabei berücksichtigen sie die betrieblichen Vorschriften zur Arbeitssicherheit, zum Gesundheitsschutz und zur Unfallverhütung. (K3)	Arbeitswege frei halten > achtsam sein
	b4.5	setzen die betrieblichen Notfallmassnahmen konsequent um. (K3)	Arbeitssicherheit und Unfallverhütung (Notfallnummern, Notfallliste, Geschäftsapotheke)  Wundversorgung
	b4.6	verwenden Reinigungsmittel sparsam und setzen möglichst ökologische Produkte ein. (K3)	Reinigungsprodukte kennenlernen, massvoller Einsatz, ökologische Produkte verwenden
<b>c</b>	<b>Beraten von Kundinnen und Kunden</b>		
	<b>c1</b>	<b>Produkte und floristische Gestaltungen bewerben</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	c1.3	veröffentlichen die Fotos auf den geschäftsüblichen Kanälen. (K3)	Recht. Grundlagen, Persönlichkeitsschutz (wird im üK 2 und ABU thematisiert)
	<b>c2</b>	<b>Kundinnen und Kunden im Blumenfachgeschäft empfangen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>

	c2.1	begrüssen die Kundinnen und Kunden im Blumenfachgeschäft freundlich und zuvorkommend. (K3)	<b>Kleidervorschriften</b> und Erscheinungsbild im Betrieb <b>Umgangsformen</b> im Team und mit Kundinnen und Kunden <b>Erscheinungsbild und Auftreten</b> von Kundinnen und Kunden in unterschiedlichen Situationen beobachten und vergleichen <b>Schweigepflicht</b> Mit Kundenwünschen und/oder Kundenaufträgen vertraulich umgehen, nach betrieblichen Vorgaben <b>Verhalten beim ersten Kundenkontakt</b> Formulieren von angemessenen und abwechslungsreichen Begrüssungen und Verabschiedungen von Kundinnen und Kunden
	c2.4	wenden die Regeln der verbalen und nonverbalen Kommunikation an. (K3)	Sich bewusst werden, dass die Körpersprache Signale sendet (Haltung, Augenkontakt, Gestik usw.).
	<b>c3</b>	<b>Kundinnen und Kunden zu Angeboten und floristischen Gestaltungen beraten</b>	Inhalte / Themen
	c3.1	ermitteln den Kundenwunsch mit gezielten Fragen. (K4)	Werkstoffe, floristische Gestaltungen und weiteren Produkte, die im Betrieb verkauft werden, kennenlernen
	<b>c4</b>	<b>Produkte und floristische Gestaltungen verkaufen und einpacken</b>	Inhalte / Themen
	c4.2	ermitteln den Verpackungswunsch der Kundinnen und Kunden mit einfachen Sätzen in einer zweiten Landessprache oder Englisch. (K3)	Verpackungsmöglichkeiten in einer zweiten Landessprache oder Englisch Vorschlagen Vor- und Nachteile aufzeigen  Ökologische Aspekte miteinbeziehen
	c4.3	beraten die Kundinnen und Kunden hinsichtlich einer fach- und umweltgerechten Verpackung der Produkte und floristischen Gestaltungen (z.B. Wetter, Temperatur, Transport, Werbung, Kosten etc.). (K4)	Frostverpackungen, Feuchtverpackungen, jahreszeitliche Verpackungen unterscheiden
	c4.4	schlagen den Kundinnen und Kunden mit einfachen Sätzen in einer zweiten Landessprache oder Englisch eine fach- und umweltgerechte Verpackung der Produkte und floristischen Gestaltungen (z.B. Wetter, Temperatur, Transport, Werbung, Kosten etc.) vor (K3)	Beratung und Handhabung von Verpackung und Transport von floristischen Gestaltungen und Produkten in einer zweiten Landessprache oder Englisch
	c4.5	verpacken Produkte und floristische Gestaltungen fachlich korrekt, ökologisch sinnvoll und ästhetisch ansprechend. (K3)	Betriebsspezifische Verpackungsmaterialien kennenlernen  Sinnvoller und situativer Einsatz der Verpackungsmaterialien.  Ökonomisches und ökologisches Denken sensibilisieren und fördern  Verpackungen im Alltagsgeschäft ausführen
<b>d</b>	<b>Abwickeln von floristischen Aufträgen</b>		
	<b>d1</b>	<b>Floristische Aufträge über verschiedene Verkaufskanäle entgegennehmen</b>	Inhalte / Themen

	d1.1	kontrollieren die verschiedenen Verkaufskanäle regelmässig. (K3)	Betriebsinterne Verkaufskanäle kennenlernen
<b>e</b>	<b>Realisieren von floristischen Gestaltungen</b>		
	<b>e1</b>	<b>Räumlichkeiten im Hinblick auf floristische Gestaltungen farblich und stilistisch analysieren</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	e1.1	analysieren Räumlichkeiten in Bezug auf Farbe, Dimension und Wirkung. (K4)	Raum- und/oder Umgebungsanalyse im Betrieb vornehmen (z.B. Schaufenster, Verkaufsfläche, Aussenbereich) in Bezug auf Farbe, Dimension und Wirkung, Lichtverhältnisse im Raum > zusammen mit b3.1
	e1.2	leiten verschiedene floristische Gestaltungsmöglichkeiten ab. (K4)	Einfache Gestaltungsmöglichkeit für einen Bereich des Betriebs entwerfen und umsetzen > zusammen mit b3.3 und b3.4
	e1.4	bereiten das technische Hilfsmaterial für die Bestellung vor. Dabei berücksichtigen sie ökologische und ökonomische Aspekte. (K3)	Die Möglichkeiten des Einsatzes von technischen Hilfsmitteln des Betriebes für die Arbeitstechniken Binden und Stechen kennen und anwenden lernen
	e1.5	bereiten das dekorative Hilfsmaterial für den Auftrag vor. Dabei berücksichtigen sie ökologische und ökonomische Aspekte. (K3)	Die Einsatzmöglichkeiten von dekorativem Hilfsmaterial des Betriebes für die Arbeitstechniken Binden und Steppen kennen und anwenden lernen
	e1.6	bereiten die Pflanzen für die Bestellung vor. Dabei berücksichtigen sie die Anforderungen an Blumenarrangements. (K3)	Schnittgrün vorbereiten (in Verbindung mit b1.1)
	e1.7	richten den Arbeitsplatz so ein, dass effizientes, sauberes und ergonomisches Arbeiten möglich ist. (K3)	Organisation der Arbeit im Unternehmen: - den Arbeitsplatz einrichten - auf Ergonomie achten
	<b>e2</b>	<b>Konzept, technischen Aufbau und Werkstoffe für floristische Gestaltungen vorbereiten</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	e2.1	erarbeiten ein einfaches Konzept (digital, Moodboard, Skizze) für die floristische Gestaltung eines Anlasses nach Kundenauftrag. (K5)	Einfache Gestaltungsmöglichkeit für einen Raum/eine Umgebung entwickeln: Einfaches Moodboard erstellen (digital und/oder analog) Bestandteile des Moodboards: - Skizze - Farbkonzept - Werkstoffe - Gestalterische Hilfsmittel > zusammen mit e1.2

## Ausbildungsplanung Betrieb - Floristin / Florist EBA

v HKB		1. Lehrjahr	
	> HK/LZ	2. Sem	
<b>a</b>	<b>Beschaffen und Lagern von Waren</b>		
	<b>a1</b>	<b>Waren für das Blumenfachgeschäft einkaufen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	a1.1	kontrollieren systematisch den Lagerbestand der technischen und gestalterischen Hilfsmittel im Blumenfachgeschäft. (K3)	Technische und gestalterische Hilfsmittel des Betriebs für die Arbeitsweisen Pflanzen, Schichten, Klemmen und Stellen  Lagerbestand kontrollieren und fehlende Artikel melden
	a1.2	erstellen eine Einkaufsliste anhand der Kundenaufträge, des täglichen Bedarfs, des Lagerbestandes und des vorgegebenen Budgets. (K3)	Einkaufsliste für technische Hilfsmittel anhand des Lagersbestands erstellen
	a1.3	ordnen die Waren der Einkaufsliste den entsprechenden Lieferanten zu. (K4)	Rhythmus des betrieblichen Wareneingangs kennenlernen
	a1.4	führen Bestellungen telefonisch oder per Mail zuverlässig aus. Dazu verwenden sie die botanischen Namen und die Handelsnamen. (K3)	Botanische Namen von: - Geschnittenen Werkstoffe (Schnittblumen, Schnittgrün, Ziergehölze) - Ssaisonflor und Kübelpflanzen
	<b>a2</b>	<b>Eingegangene Waren im Blumenfachgeschäft kontrollieren und beschriften</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	a2.1	prüfen die eingegangenen Waren und Werkstoffe anhand des Lieferscheins sorgfältig auf Menge, Qualität und Preis. (K3)	Qualität und Menge der eingegangenen Waren kontrollieren und mindere Qualität dokumentieren (Foto)
	a2.3	berechnen die Verkaufspreise von Produkten und Werkstoffen mit dem geschäftsüblichen Faktor und zeichnen die Waren inkl. MwSt. aus. (K4)	Verkaufspreise von Werkstoffen und Produkten berechnen, mit vorgesetzter Person besprechen
	<b>a3</b>	<b>Waren im Blumenfachgeschäft lagern</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	a3.1	lagern die Werkstoffe und die Waren unter Einbezug von Standort, Licht, Temperatur und Feuchtigkeit und Eingangsdatum. (K3)	Lagerung und Pflege von gestalterischen Hilfsmitteln: - Korbwaren - Kerzen - Glas - Keramik - Band - Textil - weiteren Materialien
	a3.3	bewirtschaften das Lager laufend. (K3)	Lagerbestand laufend bewirtschaften
<b>b</b>	<b>Vorbereiten und Pflegen des Arbeitsumfeldes und der Produkte</b>		
	<b>b2</b>	<b>Pflanzen und geschnittene Werkstoffe pflegen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>

	b2.3	pflegen Pflanzen ihren Bedürfnissen entsprechend unter Berücksichtigung von Standort, Temperatur, Licht und Wasser. (K4)	<p>Pflanzenbedürfnisse kennenlernen</p> <p>Unterschied: Saisonale und mehrjährige Pflanzen</p> <p>Auswirkung von Trockenheit und Nässe auf die Wurzel/Pflanze erläutern</p>
	b2.4	wählen den Nährstoff- und Substratbedarf für die Pflanzen im Betrieb. (K3)	<p>Kennenlernen der unterschiedlichen Substrate, Vor- und Nachteile aufzählen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kübelpflanzen/Saisonflor</li> <li>- Kakteen/Sukkulente</li> <li>- Orchideen</li> <li>- Zimmerpflanzen</li> <li>- Mineralische Substrate</li> </ul> <p>Mineralische Bewässerungssysteme kennen</p> <p>Drei Hauptelemente NPK kennenlernen</p> <p>Anwendungsbereiche der Dünger, organisch/anorganisch kennenlernen</p>
	<b>b3</b>	<b>Blumenfachgeschäft einrichten und Produkte verkaufsfördernd präsentieren</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	b3.3	bestimmen den optimalen Standort für die Präsentation der Werkstoffe, floristischen Gestaltungen und Produkte (z.B. Temperatur, Licht, Verkaufsfrequenz, Innen- und Aussenraum). (K4)	<p>Präsentation der geschnittenen Werkstoffe im Betrieb:</p> <p>Platzierung der Vasen</p>
	<b>b4</b>	<b>Räumlichkeiten des Blumenfachgeschäfts reinigen und pflegen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	b4.2	reinigen den Arbeits- und Verkaufsbereich in regelmässigen Abständen und sorgen für ein gepflegtes Erscheinungsbild. Dabei berücksichtigen sie die betrieblichen Vorschriften zur Hygiene, zur Arbeitssicherheit sowie zum Gesundheits- und Umweltschutz. (K3)	Tägliche Pflege der Präsentationsfläche
<b>c</b>	<b>Beraten von Kundinnen und Kunden</b>		
	<b>c1</b>	<b>Produkte und floristische Gestaltungen bewerben</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	c1.1	photografieren floristische Gestaltungen unter Berücksichtigung der Lichtverhältnisse und eines stimmungsvollen Gesamtbildes. Dabei beachten sie die Geschäftsphilosophie. (K3)	Floristische Gestaltungen fotografieren
	c1.2	entwerfen passende und adressatengerechte Begleittexte zu den Fotos. (K3)	<p>Floristische Gestaltungen bildhaft und verkaufsförderlich beschreiben</p> <p>Sprache entwickeln für die Beschreibung von Werkstoffen und floristischen Gestaltungen</p>
	c1.3	veröffentlichen die Fotos auf den geschäftsüblichen Kanälen. (K3)	Recht. Grundlagen, Persönlichkeitsschutz (wird im üK 2 und ABU thematisiert)

	<b>c2 Kundinnen und Kunden im Blumenfachgeschäft empfangen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
c2.1	begrüssen die Kundinnen und Kunden im Blumenfachgeschäft freundlich und zuvorkommend. (K3)	Namen, Vorlieben der Stammkundschaft kennen Sich wichtige Geschäftsabläufe im Verkauf merken
c2.3	kommunizieren mit der Kundschaft auf eine dem Gesprächspartner angepasste Weise. (K4)	Kundengruppen ansprechen/erkennen: - Gelegenheitskunden - treue Kunden - Kunden aus verschiedenen Altersgruppen - Kunden mit Behinderungen - Geschlecht: m, w, d usw.  Kennen Sie das Kaufverhalten verschiedener Kundengruppen. Einleitende Fragen formulieren Ein einfaches Gespräch mit den Kunden führen
c2.4	wenden die Regeln der verbalen und nonverbalen Kommunikation an. (K3)	aktives Zuhören: Informationen von Kunden berücksichtigen.  Vokabular zur Beschreibung von Pflanzen und Blumenarrangements üben.
	<b>c3 Kundinnen und Kunden zu Angeboten und floristischen Gestaltungen beraten</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
c3.1	ermitteln den Kundenwunsch mit gezielten Fragen. (K4)	Bedarfsabklärung: - Offene und geschlossene Fragen - Einfache Beratung - W-Fragen gezielt anwenden
c3.2	ermitteln den Kundenwunsch mit einfachen Fragen in einer zweiten Landessprache oder Englisch. (K4)	Einfache Bedarfsabklärung in einer zweiten Landessprache oder Englisch
c3.4	weisen die Kundinnen und Kunden auf die optimale Pflege des Blumenarrangements/Produkts hin. (K3)	Erklären, wie man die verkauften Produkte, Pflanzen und Blumenarrangements pflegt
c3.5	schlagen den Kundinnen und Kunden verschiedene Produkte, individuelle floristische Gestaltungen und mögliche Dienstleistungen vor. Dabei argumentieren sie kompetent und überzeugend. (K4)	Anhand von bereits gefertigten floristischen Gestaltungen verschiedene Vorschläge präsentieren
	<b>c4 Produkte und floristische Gestaltungen verkaufen und einpacken</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
c4.1	ermitteln den Verpackungswunsch der Kundinnen und Kunden. (K3)	Verpackungsmöglichkeiten vorschlagen Vor- und Nachteile aufzeigen  Ökologische, ökonomische und ästhetische Aspekte miteinbeziehen
c4.2	ermitteln den Verpackungswunsch der Kundinnen und Kunden mit einfachen Sätzen in einer zweiten Landessprache oder Englisch. (K3)	Umgang mit Verpackungen und Transport von Blumenarrangements und Produkten
c4.3	beraten die Kundinnen und Kunden hinsichtlich einer fach- und umweltgerechten Verpackung der Produkte und floristischen Gestaltungen (z.B. Wetter, Temperatur, Transport, Werbung, Kosten etc.). (K4)	Beratung und Handhabung von Verpackung und Transport von floristischen Gestaltungen und Produkten

	c4.4	schlagen den Kundinnen und Kunden mit einfachen Sätzen in einer zweiten Landessprache oder Englisch eine fach- und umweltgerechte Verpackung der Produkte und floristischen Gestaltungen (z.B. Wetter, Temperatur, Transport, Werbung, Kosten etc.) vor (K3)	Vertiefung: Beratung und Handhabung von Verpackung und Transport von floristischen Gestaltungen und Produkten in einer zweiten Landessprache oder Englisch
<b>d Abwickeln von floristischen Aufträgen</b>			
	<b>d1</b>	<b>Floristische Aufträge über verschiedene Verkaufskanäle entgegennehmen</b>	Inhalte / Themen
	d1.1	kontrollieren die verschiedenen Verkaufskanäle regelmässig. (K3)	Einsicht in die verschiedenen Verkaufskanäle des Betriebs nehmen (mit vorgesetzter Person)
	d1.2	nehmen floristische Aufträge über verschiedene Verkaufskanäle entgegen. (K3)	Einen einfachen Kundenwunsch im Betrieb entgegennehmen
	<b>d3</b>	<b>Verkaufspreise für Produkte, floristische Gestaltungen und Dienstleistungen berechnen</b>	Inhalte / Themen
	d3.1	erstellen eine Liste aller verwendeten Werkstoffe, gestalterischen und technischen Hilfsmittel. (K3)	Vertiefung: Werkstoffliste für eine erarbeitete floristisch Gestaltung erstellen: - Verwendung Fachausdrücke
	d3.2	berechnen die Verkaufspreise für Produkte und floristische Gestaltungen mit dem betrieblich vorgegebenen Faktor. (K3)	Vertiefung: Verkaufspreise von floristischen Gestaltungen erstellen mit Unterstützung der Vorgesetzten Person: - Einbezug von technischen und gestalterischen Hilfsmitteln sowie Dienstleistungen
<b>e Realisieren von floristischen Gestaltungen</b>			
	<b>e1</b>	<b>Räumlichkeiten im Hinblick auf floristische Gestaltungen farblich und stilistisch analysieren</b>	Inhalte / Themen
	e1.1	analysieren Räumlichkeiten in Bezug auf Farbe, Dimension und Wirkung. (K4)	Bei einer Raum- und/oder Umgebungsanalyse für einen festlichen Anlass mitwirken. Folgende Punkte in die Analyse einbeziehen: - Raumaufteilung - Baumaterialien (Beton, Holz, Stahl, Glas etc.) - Inneneinrichtung - Lichtverhältnisse im Raum - Ein- Ausgänge - Farbe - Blickpunkte erfassen (zentrale Punkte) - Wirkung (ruhig, unruhig, überladen, dominant etc.)
	e1.2	leiten verschiedene floristische Gestaltungsmöglichkeiten ab. (K4)	Einfache Gestaltungsmöglichkeit für einen Raum/eine Umgebung entwickeln: Einfaches Moodboard erstellen (digital und/oder analog) Bestandteile des Moodboards: - Skizze - Farbkonzept - Werkstoffe - Gestalterische Hilfsmittel  > zusammen mit e2.1
	e1.4	bereiten das technische Hilfsmaterial für die Bestellung vor. Dabei berücksichtigen sie ökologische und ökonomische Aspekte. (K3)	Die Einsatzmöglichkeiten der technischen Hilfsmittel des Betriebes für die Arbeitstechniken Pflanzen, Anordnen, Stapeln und Verkeilen kennen und anwenden lernen.

	e1.5	bereiten das dekorative Hilfsmaterial für den Auftrag vor. Dabei berücksichtigen sie ökologische und ökonomische Aspekte. (K3)	Die Einsatzmöglichkeiten von dekorativem Hilfsmaterial des Betriebes für die Arbeitstechniken Pflanzen, Anordnen, Stapeln und Verkeilen kennen und anwenden lernen
	e1.6	bereiten die Pflanzen für die Bestellung vor. Dabei berücksichtigen sie die Anforderungen an Blumenarrangements. (K3)	Pflanzen für die Arbeitstechnik vorbereiten Pflanzen, z. B. Bewässern, Qualitätskontrolle
	e2	<b>Konzept, technischen Aufbau und Werkstoffe für floristische Gestaltungen vorbereiten</b>	Inhalte / Themen
	e2.1	erarbeiten ein einfaches Konzept (digital, Moodboard, Skizze) für die floristische Gestaltung eines Anlasses nach Kundenauftrag. (K5)	<p>Blumenarrangements mit den Arbeitstechniken Binden, Stechen und Pflanzen sowie den weiteren Arbeitstechniken Stapeln, Klemmen und Anordnen herstellen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- gestaffelter Strauß</li> <li>- Freistehender Strauß (parallele oder radiale Ausrichtung der Stiele)</li> <li>- andere Sträuße (je nach Trend, evtl. Bemerkungen der Lernenden einholen)</li> <li>- Gefäßfüllungen mit mehreren Wachstumspunkten (z. B. parallele Gefäßfüllungen).</li> <li>- Saisonkranz (Binden, Stechen, Pflanzen)</li> <li>- jahreszeitliche Gefäßfüllung (Pflanzen, Stechen, Anordnen, andere Grundlagen zum Stechen und andere Grundlagen zum Anordnen).</li> <li>- Einführung in die formale Gestaltung (z. B. Herz für den Valentinstag oder Muttertag).</li> </ul> <p>Fachbegriffe entsprechend den Gestaltungsgrundlagen in Bezug auf die gestalteten Blumenarrangements anwenden.</p>

## Ausbildungsplanung Betrieb - Floristin / Florist EBA

v HKB		2. Lehrjahr	
	> HK/LZ	3. Sem	
<b>a</b>	<b>Beschaffen und Lagern von Waren</b>		
	<b>a1</b>	<b>Waren für das Blumenfachgeschäft einkaufen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	a1.1	kontrollieren systematisch den Lagerbestand der technischen und gestalterischen Hilfsmittel im Blumenfachgeschäft. (K3)	Technische und gestalterische Hilfsmittel in Bezug auf festliche Floristik anwenden
	a1.4	führen Bestellungen telefonisch oder per Mail zuverlässig aus. Dazu verwenden sie die botanischen Namen und die Handelsnamen. (K3)	Botanische Namen von: - Saisonflor und Kübelpflanzen - Pflanzen mit Fruchtschmuck - Trockene Werkstoffe (Zapfen) - Geschnittene Werkstoffe (Schnittgrün, Koniferen)
	<b>a2</b>	<b>Eingegangene Waren im Blumenfachgeschäft kontrollieren und beschriften</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	a2.1	prüfen die eingegangenen Waren und Werkstoffe anhand des Lieferscheins sorgfältig auf Menge, Qualität und Preis. (K3)	Qualität und Menge der eingegangenen Waren kontrollieren und mindere Qualität dokumentieren (Foto)
	a2.2	liste defekte und fehlende Waren und Werkstoffe detailliert auf. (K3)	Defekte Waren auf Lieferschein markieren und dokumentieren (Foto)
<b>b</b>	<b>Vorbereiten und Pflegen des Arbeitsumfeldes und der Produkte</b>		
	<b>b1</b>	<b>Geschnittene Werkstoffe für den Verkauf vorbereiten und deren Qualität kontrollieren</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	b1.5	kontrollieren die Werkstoffe im Verkaufsraum täglich auf die Qualität. (K3)	Auszubildende befähigen, mit zunehmender Eigenverantwortung Betriebsbegehungen im Vertriebsbereich durchzuführen
	<b>b2</b>	<b>Pflanzen und geschnittene Werkstoffe pflegen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	b2.3	pflegen Pflanzen ihren Bedürfnissen entsprechend unter Berücksichtigung von Standort, Temperatur, Licht und Wasser. (K4)	Kenntnisse über Pflanzenbedürfnisse erweitern  Unterschied: Saisonale und mehrjährige Pflanzen  Sprossachse und Blatt am Werkstoff erläutern
	b2.4	wählen den Nährstoff- und Substratbedarf für die Pflanzen im Betrieb. (K3)	Unterschiedliche Substrate anwenden  Drei Hauptelemente NPK anwenden  Dünger, organisch/anorganisch, anwenden
	<b>b3</b>	<b>Blumenfachgeschäft einrichten und Produkte verkaufsfördernd präsentieren</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	b3.1	analysieren den Verkaufsraum in Bezug auf die Platzverhältnisse, Unfallgefahren, Farbkonzept, Kundenwege und Atmosphäre. (K4)	Analyse des Verkaufsraums im Hinblick auf die Präsentation von floristischen Gestaltungen und Produkten > zusammen mit b3.4

	b3.3	bestimmen den optimalen Standort für die Präsentation der Werkstoffe, floristischen Gestaltungen und Produkte (z.B. Temperatur, Licht, Verkaufsfrequenz, Innen- und Aussenraum). (K4)	Präsentation Aussenbereich: Pflanzen unter Berücksichtigung der Bedürfnisse Licht und Temperatur platzieren
	<b>b4</b>	<b>Räumlichkeiten des Blumenfachgeschäfts reinigen und pflegen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	b4.1	reinigen und pflegen ihr Werkzeug sorgfältig und kontrollieren die Qualität. (K3)	Erweiterte Kenntnisse über den Umgang mit Werkzeugen, z.B. Bohrmaschine
<b>c</b>	<b>Beraten von Kundinnen und Kunden</b>		
	<b>c1</b>	<b>Produkte und floristische Gestaltungen bewerben</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	c1.1	photografieren floristische Gestaltungen unter Berücksichtigung der Lichtverhältnisse und eines stimmungsvollen Gesamtbildes. Dabei beachten sie die Geschäftsphilosophie. (K3)	Floristische Gesealtungen fotografieren
	c1.2	entwerfen passende und adressatengerechte Begleittexte zu den Fotos. (K3)	Vertiefung: Beschreiben floristische Gestaltungen bildhaft und verkaufsförderlich  Sprache entwickeln für die Beschreibung von Werkstoffen und floristischen Gestaltungen
	<b>c2</b>	<b>Kundinnen und Kunden im Blumenfachgeschäft empfangen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	c2.3	kommunizieren mit der Kundschaft auf eine dem Gesprächspartner angepasste Weise. (K4)	Vertiefen Sie die Kundengruppen und passen Sie die Fragetypen an die Kundengruppe an. Vertiefung des Kaufverhaltens der verschiedenen Kundengruppen
	c2.4	wenden die Regeln der verbalen und nonverbalen Kommunikation an. (K3)	Nonverbale Kommunikation: Körpersprache bewusst einsetzen  Kommunikation im Todesfall: Haltung und Wirkung (Gesichtsausdruck, Gestik, Sprache)  Vertiefung des aktiven Zuhörens: Informationen der Kunden berücksichtigen  Den Wortschatz zur Beschreibung von Pflanzen und Blumenarrangements weiter trainieren.
	<b>c3</b>	<b>Kundinnen und Kunden zu Angeboten und floristischen Gestaltungen beraten</b>	<b>Vertiefung des Kaufverhaltens der verschiedenen Kundengruppen</b>
	c3.1	ermitteln den Kundenwunsch mit gezielten Fragen. (K4)	Bedarfsabklärung individuell gestalten, Fragearten anpassen
	c3.2	ermitteln den Kundenwunsch mit einfachen Fragen in einer zweiten Landessprache oder Englisch. (K4)	Verschiedene Vorschläge präsentieren, die den Wünschen der Kundschaft angepasst sind.
	c3.3	empfehlen Zusatzverkäufe zum gewählten Blumenarrangement/zum gewählten Produkt. (K5)	Technisches Wissen einsetzen, angemessene Wortwahl.
	c3.4	weisen die Kundinnen und Kunden auf die optimale Pflege des Blumenarrangements/Produkts hin. (K3)	Einfache Ratschläge für Blumenarrangements insbesondere im Bereich der Trauerfloristik. Empfehlen von Zusatzverkäufen bei alltäglichen Verkaufsaktivitäten. Erklären, wie man die verkauften Produkte, Pflanzen und Blumenarrangements pflegt/behandelt.

	<b>c4</b>	<b>Produkte und floristische Gestaltungen verkaufen und einpacken</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	c4.2	ermitteln den Verpackungswunsch der Kundinnen und Kunden mit einfachen Sätzen in einer zweiten Landessprache oder Englisch. (K3)	Umgang mit Verpackungen und Transport von Blumenarrangements und Produkten. > Schwerpunkt auf Adventsfloristik und Trauerfloristik.
	c4.4	schlagen den Kundinnen und Kunden mit einfachen Sätzen in einer zweiten Landessprache oder Englisch eine fach- und umweltgerechte Verpackung der Produkte und floristischen Gestaltungen (z.B. Wetter, Temperatur, Transport, Werbung, Kosten etc.) vor (K3)	Vertiefung: Beratung und Handhabung von Verpackung und Transport von floristischen Gestaltungen und Produkten in einer zweiten Landessprache oder Englisch
	c4.5	verpacken Produkte und floristische Gestaltungen fachlich korrekt, ökologisch sinnvoll und ästhetisch ansprechend. (K3)	Ökologische, ökonomische und ästhetische Aspekte berücksichtigen
<b>d</b>	<b>Abwickeln von floristischen Aufträgen</b>		
	<b>d1</b>	<b>Floristische Aufträge über verschiedene Verkaufskanäle entgegennehmen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	d1.1	kontrollieren die verschiedenen Verkaufskanäle regelmässig. (K3)	Verkaufskanäle kontrollieren und Aufträge erfassen und beantworten (in Absprache mit der vorgesetzten Person)
	d1.2	nehmen floristische Aufträge über verschiedene Verkaufskanäle entgegen. (K3)	Aufträge per Mail entgegennehmen (in Absprache mit der vorgesetzten Person)  Formulieren und Schreiben von E-Mails im geschäftlichen Umfeld
	d1.3	notieren Aufträge übersichtlich und vollständig nach betrieblichen Vorgaben. (K3)	Aufträge für Anlässe vollständig schriftlich festhalten und unter Absprache ablegen
	<b>d2</b>	<b>Bestellungen von floristischen Gestaltungen und Dienstleitungen für Anlässe entgegennehmen und die Kundinnen und Kunden bei der Vorbereitung begleiten</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	d2.1	vereinbaren mit den Kundinnen und Kunden einen Termin für die Besprechung des Anlasses. (K3)	Terminvereinbarungen mit Kundinnen und Kunden vornehmen (in Absprache mit der vorgesetzten Person)
	d2.2	ermitteln durch gezielte Fragen im persönlichen Gespräch das Kundenbedürfnis für den Anlass und die Umsetzungsmöglichkeiten. (K4)	Bei Kundengesprächen zu Traueranlässen aktiv dabei sein: - Zuhören - Beobachtungen (Sensibilisierung verbale/nonverbale Kommunikation) - Analysieren des Kundengesprächs - Aktive Beteiligung, Vorschläge einbringen - Zusatzverkäufe empfehlen
	<b>d3</b>	<b>Verkaufspreise für Produkte, floristische Gestaltungen und Dienstleistungen berechnen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	d3.1	erstellen eine Liste aller verwendeten Werkstoffe, gestalterischen und technischen Hilfsmittel. (K3)	Werkstofflisten für floristische Gestaltungen der festlichen Floristik erstellen: - detaillierte Erfassung - Mass- und Grössenangaben für technische und gestalterische Hilfsmittel - Verwendung Fachausdrücke

	d3.2	berechnen die Verkaufspreise für Produkte und floristische Gestaltungen mit dem betrieblich vorgegebenen Faktor. (K3)	<p>Unterschiedliche Kostenfaktoren aufzeigen und erläutern</p> <p>Über die gängigen Stundenansätze und die Preise der Dienstleistungsangebote informieren</p> <p>Über die Mietgebühren von Pflanzen und gestalterischen Hilfsmitteln informieren</p>
<b>e Realisieren von floristischen Gestaltungen</b>			
	<b>e1</b>	<b>Räumlichkeiten im Hinblick auf floristische Gestaltungen farblich und stilistisch analysieren</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	e1.1	analysieren Räumlichkeiten in Bezug auf Farbe, Dimension und Wirkung. (K4)	<p>Bei einer Raum- und/oder Umgebungsanalyse für einen festlichen Anlass mitwirken. Folgende Punkte in die Analyse einbeziehen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Raumaufteilung</li> <li>- Baumaterialien (Beton, Holz, Stahl, Glas etc.)</li> <li>- Inneneinrichtung</li> <li>- Lichtverhältnisse im Raum</li> <li>- Ein- Ausgänge</li> <li>- Farbe</li> <li>- Blickpunkte erfassen (zentrale Punkte)</li> <li>- Wirkung (ruhig, unruhig, überladen, dominant etc.)</li> </ul>
	e1.2	leiten verschiedene floristische Gestaltungsmöglichkeiten ab. (K4)	<p>Einfache Gestaltungsmöglichkeit für einen Raum/eine Umgebung entwickeln:</p> <p>Einfaches Moodboard erstellen (digital und/oder analog)</p> <p>Bestandteile des Moodboards:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Skizze</li> <li>- Farbkonzept</li> <li>- Werkstoffe</li> <li>- Gestalterische Hilfsmittel</li> </ul> <p>&gt; zusammen mit e2.1</p>
	e1.4	bereiten das technische Hilfsmaterial für die Bestellung vor. Dabei berücksichtigen sie ökologische und ökonomische Aspekte. (K3)	Die Einsatzmöglichkeiten der betriebstechnischen Hilfsmittel für die Arbeitstechniken Montieren (I, II und III), Tackern und Kleben kennen und anwenden lernen (z.B. im Bereich Trauerfloristik und Adventsfloristik)
	e1.5	bereiten das dekorative Hilfsmaterial für den Auftrag vor. Dabei berücksichtigen sie ökologische und ökonomische Aspekte. (K3)	Die Einsatzmöglichkeiten der betriebstechnischen Hilfsmittel für die Arbeitstechniken Montieren (I, II und III), Tackern und Kleben kennen und anwenden lernen (z.B. im Bereich Trauerfloristik und Adventsfloristik)
	<b>e2</b>	<b>Konzept, technischen Aufbau und Werkstoffe für floristische Gestaltungen vorbereiten</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	e2.1	erarbeiten ein einfaches Konzept (digital, Moodboard, Skizze) für die floristische Gestaltung eines Anlasses nach Kundenauftrag. (K5)	<p>Einfache Gestaltungsmöglichkeit für einen Raum/eine Umgebung entwickeln:</p> <p>Einfaches Moodboard erstellen (digital und/oder analog)</p> <p>Bestandteile des Moodboards:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Skizze</li> <li>- Farbkonzept</li> <li>- Werkstoffe</li> <li>- Gestalterische Hilfsmittel</li> </ul> <p>&gt; zusammen mit e1.2</p>

## Ausbildungsplanung Betrieb - Floristin / Florist EBA

v HKB		2. Lehrjahr	
	> HK/LZ	4. Sem	
<b>a</b>		<b>Beschaffen und Lagern von Waren</b>	
	<b>a1</b>	<b>Waren für das Blumenfachgeschäft einkaufen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	a1.4	führen Bestellungen telefonisch oder per Mail zuverlässig aus. Dazu verwenden sie die botanischen Namen und die Handelsnamen. (K3)	Botanische Namen von: - Balkonpflanzen und Kübelpflanzen - Schnittblumen - Topfpflanzen (nur gebräuchliche Namen)  Einfache Warenbestellung per Telefon  Warenbestellung per E-Mail mit dem Vorgesetzten besprechen
<b>b</b>		<b>Vorbereiten und Pflegen des Arbeitsumfeldes und der Produkte</b>	
	<b>b2</b>	<b>Pflanzen und geschnittene werkstoffe pflegen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	b2.3	pflegen Pflanzen ihren Bedürfnissen entsprechend unter Berücksichtigung von Standort, Temperatur, Licht und Wasser. (K4)	Blüte und Fruchtstand am Werkstoff erläutern
	b2.5	behandeln Schädlinge und Krankheiten bei Pflanzen mit alternativen Vorgehensweisen (Nützlinge, Nutzpflanzen) ohne Einsatz von Pflanzenschutzmitteln. (K4)	Vertiefung: Schadbilder an Pflanzen erkennen und Kundinnen und Kunden zu einfachen Gegenmassnahmen beraten  Schadbilder erkennen: - Läuse - Schildläuse/Wollläuse - Spinnmilben - Dickmaulrüssler - Mehltau (echter und falscher) - Russtau - Rost - Kälte-, Hitzeschäden, - Trocken- und Nässeschäden - Transportschäden  Pro Schadbild, eine physikalische/biologische Gegenmassnahme aufzeigen können
	<b>b3</b>	<b>Blumenfachgeschäft einrichten und Produkte verkaufsfördernd präsentieren</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	b3.1	analysieren den Verkaufsraum in Bezug auf die Platzverhältnisse, Unfallgefahren, Farbkonzept, Kundenwege und Atmosphäre. (K4)	Vertiefung: Analyse des Verkaufsraums im Hinblick auf die Präsentation von floristischen Gestaltungen und Produkten > zusammen mit b3.4
	b3.2	zeichnen ein Grobkonzept der Warenträger im Verkaufsraum. (K3)	Vertiefung: Warenträger im Verkaufsraum einzeichnen im Hinblick auf die Präsentation floristischer Gestaltungen und Produkte > zusammen mit b3.4

	b3.4	integrieren die verschiedenen floristischen Gestaltungen und Produkte unter Einhaltung des Themas und Farbkonzeptes klar und übersichtlich in die Ladengestaltung. Dabei berücksichtigen sie saisonale Aspekte und aktuelle Trends. (K4)	Präsentation von floristischen Gestaltungen und Produkten als thematische Einheit, inkl. Farbkonzept
<b>c Beraten von Kundinnen und Kunden</b>			
	<b>c1</b>	<b>Produkte und floristische Gestaltungen bewerben</b>	Inhalte / Themen
	c1.3	veröffentlichen die Fotos auf den geschäftsüblichen Kanälen. (K3)	Vertiefung: Bild einer floristischen Gestaltung mit Begleitsatz auf den geschäftsüblichen Kanälen veröffentlichen > Einverständnis der vorgesetzten Person vorgängig einholen
	<b>c2</b>	<b>Kundinnen und Kunden im Blumenfachgeschäft empfangen</b>	Inhalte / Themen
	c2.4	wenden die Regeln der verbalen und nonverbalen Kommunikation an. (K3)	Vertiefend: Kommunikation im Todesfall: Haltung und Wirkung (Mimik, Gestik, Sprache)
	<b>c3</b>	<b>Kundinnen und Kunden zu Angeboten und floristischen Gestaltungen beraten</b>	Inhalte / Themen
	c3.2	ermitteln den Kundenwunsch mit einfachen Fragen in einer zweiten Landessprache oder Englisch. (K4)	Präsentieren Sie verschiedene, an die Kundenwünsche angepasste Vorschläge Nutzen Sie Ihr Fachwissen und wählen Sie die richtigen Worte Einfache Tipps für verschiedene Blumenarrangements"
	<b>c4</b>	<b>Produkte und floristische Gestaltungen verkaufen und einpacken</b>	Inhalte / Themen
	c4.4	schlagen den Kundinnen und Kunden mit einfachen Sätzen in einer zweiten Landessprache oder Englisch eine fach- und umweltgerechte Verpackung der Produkte und floristischen Gestaltungen (z.B. Wetter, Temperatur, Transport, Werbung, Kosten etc.) vor (K3)	Vertiefung: Beratung und Handhabung von Verpackung und Transport von floristischen Gestaltungen und Produkten in einer zweiten Landessprache oder Englisch
<b>d Abwickeln von floristischen Aufträgen</b>			
	<b>d1</b>	<b>Floristische Aufträge über verschiedene Verkaufskanäle entgegennehmen</b>	Inhalte / Themen
	d1.1	kontrollieren die verschiedenen Verkaufskanäle regelmässig. (K3)	Verkaufskanäle kontrollieren und Aufträge erfassen und beantworten (in Absprache mit der vorgesetzten Person)
	d1.2	nehmen floristische Aufträge über verschiedene Verkaufskanäle entgegen. (K3)	Aufträge, die über verschiedene Verkaufskanäle hereinkommen entgegennehmen (in Absprache mit der vorgesetzten Person)
	<b>d2</b>	<b>Bestellungen von floristischen Gestaltungen und Dienstleitungen für Anlässe entgegennehmen und die Kundinnen und Kunden bei der Vorbereitung begleiten</b>	Inhalte / Themen

	d2.1	vereinbaren mit den Kundinnen und Kunden einen Termin für die Besprechung des Anlasses. (K3)	Bei Kundengesprächen zu Anlässen der festlichen Floristik aktiv dabei sein: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zuhören</li> <li>- Beobachtungen (Sensibilisierung verbale/nonverbale Kommunikation)</li> <li>- Analysieren des Kundengesprächs</li> <li>- Aktive Beteiligung, Vorschläge einbringen</li> <li>- Zusatzverkäufe empfehlen</li> </ul>
	d2.2	ermitteln durch gezielte Fragen im persönlichen Gespräch das Kundenbedürfnis für den Anlass und die Umsetzungsmöglichkeiten. (K4)	Kundengespräche zu Anlässen selbständig führen, wenn nötig mit Unterstützung der vorgesetzten Person.  Zusatzverkäufe empfehlen
	<b>d3</b>	<b>Verkaufspreise für Produkte, floristische Gestaltungen und Dienstleistungen berechnen</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	d3.2	berechnen die Verkaufspreise für Produkte und floristische Gestaltungen mit dem betrieblich vorgegebenen Faktor. (K3)	Vertiefung: Verkaufspreise von floristischen Gestaltungen selbständig berechnen  Verkaufspreise von komplexeren floristischen Gestaltungen und festlicher Floristik erstellen (mit Unterstützung der Vorgesetzten Person): <ul style="list-style-type: none"> <li>- Einbezug von technischen und gestalterischen Hilfsmitteln sowie Dienstleistungen</li> </ul>
<b>e</b>	<b>Realisieren von floristischen Gestaltungen</b>		
	<b>e1</b>	<b>Räumlichkeiten im Hinblick auf floristische Gestaltungen farblich und stilistisch analysieren</b>	<b>Inhalte / Themen</b>
	e1.1	analysieren Räumlichkeiten in Bezug auf Farbe, Dimension und Wirkung. (K4)	Bei einer Raum- und/oder Umgebungsanalyse für einen festlichen Anlass mitwirken. Folgende Punkte in die Analyse einbeziehen: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Raumaufteilung</li> <li>- Baumaterialien (Beton, Holz, Stahl, Glas etc.)</li> <li>- Inneneinrichtung</li> <li>- Lichtverhältnisse im Raum</li> <li>- Ein- Ausgänge</li> <li>- Farbe</li> <li>- Blickpunkte erfassen (zentrale Punkte)</li> <li>- Wirkung (ruhig, unruhig, überladen, dominant etc.)</li> </ul>
	e1.2	leiten verschiedene floristische Gestaltungsmöglichkeiten ab. (K4)	Einfache Gestaltungsmöglichkeit für einen Raum/eine Umgebung entwickeln: Einfaches Moodboard erstellen (digital und/oder analog) Bestandteile des Moodboards: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Skizze</li> <li>- Farbkonzept</li> <li>- Werkstoffe</li> <li>- Gestalterische Hilfsmittel</li> </ul> > zusammen mit e2.1
	e1.4	bereiten das technische Hilfsmaterial für die Bestellung vor. Dabei berücksichtigen sie ökologische und ökonomische Aspekte. (K3)	Vertiefung aller Nutzungsmöglichkeiten
	e1.5	bereiten das dekorative Hilfsmaterial für den Auftrag vor. Dabei berücksichtigen sie ökologische und ökonomische Aspekte. (K3)	Vertiefung aller Nutzungsmöglichkeiten

	e2	Konzept, technischen Aufbau und Werkstoffe für floristische Gestaltungen vorbereiten	Inhalte / Themen
	e2.1	erarbeiten ein einfaches Konzept (digital, Moodboard, Skizze) für die floristische Gestaltung eines Anlasses nach Kundenauftrag. (K5)	Vertiefung: Einfache Gestaltungsmöglichkeit für einen Raum/eine Umgebung entwickeln: Einfaches Moodboard erstellen (digital und/oder analog) Bestandteile des Moodboards: - Skizze - Farbkonzept - Werkstoffe - Gestalterische Hilfsmittel > zusammen mit e1.2