
Wegleitung zur Prüfungsordnung

Höhere Fachprüfung für Coiffeuse und Coiffeur

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	3
1.1	Zweck der Wegleitung	3
1.2	Berufsbild	3
1.3	Organisation	4
2	Administratives Vorgehen	5
3	Handlungsfelder	6
4	Prüfung	7
4.1	Organisation und Durchführung	7
4.1.1	Teil 1: Diplomarbeit: Erstellen eines Businessplans	8
4.1.2	Teil 2: Expertengespräch Marketing	9
4.1.3	Teil 3: Finanzielle Führung	10
4.1.4	Teil 4: Mini-Cases	10
5	Übersicht über die Prüfungsteile und Noten	11
6	Kompetenzen pro Handlungsfeld	11
6.1	Handlungsfeld 1 Unternehmensführung	11
	Beschreibung des Handlungsfeldes	11
	Erforderliche Kompetenzen	12
6.2	Handlungsfeld 2 Personalführung	12
	Beschreibung des Handlungsfeldes	12
	Erforderliche Kompetenzen	13
6.3	Handlungsfeld 3 Finanzielle Führung	14
	Beschreibung des Handlungsfeldes	14
	Erforderliche Kompetenzen	14
6.4	Handlungsfeld 4 Marketing	15
	Beschreibung des Handlungsfeldes	15
	Erforderliche Kompetenzen	15

1 Einleitung

Das eidgenössische Diplom zur Coiffeuse / zum Coiffeur wird durch die bestandene Höhere Fachprüfung erworben. An der Höheren Fachprüfung werden die in den Handlungsfeldern aufgeführten sowie in der Berufspraxis erworbenen Kompetenzen vernetzt geprüft. Die Kompetenzen wurden in einem Verfahren mit Fachleuten ermittelt und zu einem Kompetenzprofil zusammengefasst. Der Fokus lag dabei auf den alltäglichen Arbeitssituationen, die eine Coiffeuse / ein Coiffeur mit eidg. Diplom bei der Ausübung ihres/seines Berufes bewältigen muss. Dieses Kompetenzprofil ist auf der Homepage von **coiffureSUISSE** abrufbar (www.coiffuresuisse.ch).

1.1 Zweck der Wegleitung

Die Wegleitung gibt den Kandidatinnen / Kandidaten einen Überblick über die eidgenössische Höhere Fachprüfung. Sie beruht auf der Prüfungsordnung über die Höhere Fachprüfung für Coiffeuse / Coiffeur vom 2. Oktober 2013.

Die Wegleitung beinhaltet:

- Alle wichtigen Informationen zur Vorbereitung und Durchführung der Höheren Fachprüfung
- Informationen zu den vier Handlungsfeldern
- Eine detaillierte inhaltliche Beschreibung der Höheren Fachprüfung
- Eine Zusammenstellung der Kompetenzen pro Handlungsfeld

1.2 Berufsbild

Arbeitsgebiet

Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom führen ein eigenes Geschäft nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen. Sie definieren die Unternehmensstrategie und setzen diese in Zusammenarbeit mit den Mitarbeitenden um.

Wichtigste berufliche Handlungskompetenzen

Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom definieren die normativen Grundsätze für die eigene Geschäftstätigkeit, entwickeln ihre Unternehmensstrategie und setzen diese in einen Businessplan um. Weiter setzen sie hauptverantwortlich die Unternehmensstrategie mit den Mitarbeitenden um und kontrollieren die Umsetzung laufend.

Die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom kennen die Aspekte für die Gewinnung von neuen Mitarbeitenden, fördern die Mitarbeitenden durch professionelle Einführung und durch Mitarbeitergespräche und wickeln die Personaladministration und den Austritt von Mitarbeitenden korrekt ab.

Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom führen ihr Geschäft finanziell erfolgreich. Sie erstellen die Budgets, realistische Preiskalkulationen, tätigen Investitionen und führen eine korrekte Buchhaltung.

Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom entwickeln Marketingkonzepte, um neue Kunden und Kundinnen zu gewinnen und den bestehenden Kundenstamm nachhaltig zu pflegen.

Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom handeln professionell in Bezug auf ihre Geschäftstätigkeit und Unternehmensstrategie. Deshalb können sie ihr Geschäft finanziell erfolgreich führen.

Berufsausübung

Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom arbeiten als Geschäftsführerinnen / Geschäftsführer. Sie setzen ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse sowie ihre praktischen Erfahrungen als Coiffeusen und Coiffeure zielgerichtet ein, um den Erfolg des Unternehmens sicherzustellen. Sie übernehmen vielfältige Aufgaben in der Geschäfts- und Mitarbeiterführung und vertreten das Geschäft gegenüber Dritten wie zum Beispiel Kapitalgebern.

Beitrag des Berufs an Gesellschaft, Wirtschaft, Natur und Kultur

Coiffeusen und Coiffeuren mit eidg. Diplom leisten einen wichtigen Beitrag für die Coiffeurbranche. Durch das erfolgreiche Führen eines Geschäfts sichern sie die Qualität der Dienstleistung. Zudem sorgen sie für die Förderung des beruflichen Nachwuchses. Sie schaffen Arbeitsplätze für qualifiziertes Personal und leisten damit einen wichtigen volkswirtschaftlichen Beitrag.

Mit ihrer Geschäftsstrategie legen sie fest, wie sie das Wohlbefinden der Kundinnen und Kunden fördern und sicherstellen können. Sie beobachten aufmerksam internationale Trends und integrieren diese erfolgreich in die eigene Geschäftstätigkeit.

Als Geschäftsführerinnen / Geschäftsführer achten die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom auf die ökologische und ökonomische Anwendung von Produkten. Sie setzen bei ihren Arbeiten die Vorschriften des Gesundheitsschutzes, der Arbeitssicherheit und des Umweltschutzes pflichtbewusst um.

1.3 Organisation

Alle Aufgaben im Zusammenhang mit der Erteilung des Diploms werden einer **Prüfungskommission** übertragen. Die Prüfungskommission setzt sich aus 7-9 Mitgliedern zusammen und wird durch den Zentralvorstand von **coiffureSUISSE** für eine Amtsdauer von 4 Jahren gewählt. Die detaillierte Aufstellung der Aufgaben der Prüfungskommission kann der Prüfungsordnung Ziff. 2.2 entnommen werden.

Die Prüfungskommission setzt für die Durchführung der Höheren Fachprüfung eine **Prüfungsleitung** ein. Diese ist für die organisatorische Umsetzung, die Begleitung der Expertinnen / Experten vor Ort und die Beantwortung von Fragen der Kandidatinnen / Kandidaten vor Ort verantwortlich. Sie informiert die Prüfungskommission in einer Notensitzung über den Verlauf der Höheren Fachprüfung und stellt die Anträge zur Erteilung des Diploms.

Die **Expertinnen / Experten** sind für die Durchführung und Bewertung der schriftlichen und mündlichen Prüfungen zuständig. Die Kandidatinnen und Kandidaten erhalten 4 Wochen vor Beginn der Höheren Fachprüfung ein Verzeichnis der Expertinnen / Experten. Gibt es bezüglich einem oder mehreren Expertinnen / Experten einen Interessenskonflikt, können sie bis 2 Wochen vor Prüfungsbeginn ein Gesuch an die Prüfungskommission stellen, dass sie nicht von diesen Experten geprüft werden möchten.

Als **Prüfungssekretariat** setzt die Prüfungskommission das Sekretariat von **coiffureSUISSE** ein. Dieses schreibt mindestens 5 Monate vor Prüfungsbeginn die Höhere Fachprüfung aus, bestätigt die Zulassung der Kandidatinnen / Kandidaten zur Höheren Fachprüfung und organisiert die Erstellung und den Versand der Zeugnisse. Bei weiteren Fragen können sich die Kandidatinnen / Kandidaten an das Prüfungssekretariat wenden.

coiffureSUISSE
Moserstrasse 52
Postfach 641
3000 Bern 22
031 335 17 00
bildung@coiffuresuisse.ch

2 **Administratives Vorgehen**

Im Folgenden wird beschrieben, wie die Kandidatinnen / Kandidaten schrittweise vorgehen müssen, um sich an der Prüfung anzumelden und welche Voraussetzungen sie für eine Anmeldung erfüllen müssen.

Schritt 1: Ausschreibung der Höheren Fachprüfung

Die Höhere Fachprüfung wird mindestens 5 Monate vor Prüfungsbeginn in allen drei Amtssprachen ausgeschrieben. Sie informiert über:

- Prüfungsdaten
- Prüfungsgebühr
- Anmeldestelle
- Anmeldefrist
- Ablauf der Prüfung

Termine und Formulare sind im Internet unter www.coiffuresuisse.ch zu beziehen.

Schritt 2: Prüfen der Zulassungsbestimmungen

Die Kandidatinnen / Kandidaten prüfen, ob sie die Zulassungsbedingungen erfüllen, die unter Ziffer 3 der Prüfungsordnung aufgeführt sind.

Die geforderte Berufspraxis als Coiffeuse oder Coiffeur von mindestens 1 Jahr nach der eidgenössischen Berufsprüfung muss bis zum Termin der Prüfung erfüllt sein.

Schritt 3: Anmeldung zur Höheren Fachprüfung

Zur Anmeldung verwenden die Kandidatinnen / Kandidaten das vorgegebene Formular. Der Anmeldung beizulegen sind:

- Eine Zusammenstellung über die bisherige berufliche Ausbildung und Praxis;
- Kopie des eidg. Fachausweises als Coiffeuse / Coiffeur und Arbeitszeugnisse;
- Angabe der Prüfungssprache;
- Kopie eines amtlichen Ausweises mit Foto;
- Angabe der Sozialversicherungsnummer (AHV-Nummer).

Schritt 4: Entscheid über die Zulassung

Die Kandidatinnen / Kandidaten erhalten mindestens 3 Monate vor Beginn der Höheren Fachprüfung den schriftlichen Entscheid über die Zulassung. Die Zulassung erfolgt unter dem Vorbehalt, dass sie die Diplomarbeit fristgerecht einreichen. Bei einem ablehnenden Entscheid werden eine Begründung und die Rechtsmittelbelehrung angeführt.

Zusammen mit dem Zulassungsbescheid erhalten die Kandidatinnen / Kandidaten den Leitfaden zum Erstellen der Diplomarbeit. Dieser Leitfaden ist auch auf der Homepage von **coiffureSUISSE** verfügbar.

Schritt 5: Einzahlung der Prüfungsgebühr

Die Kandidatinnen / Kandidaten entrichten nach erfolgter Zulassung zur Höheren Fachprüfung die Prüfungsgebühr.

Schritt 6: Einreichen der Diplomarbeit

6 Wochen vor der Prüfung reichen die Kandidatinnen / Kandidaten die Diplomarbeit in doppelter Ausführung beim Prüfungssekretariat ein.

Schritt 7: Erhalt des Aufgebots

Die Kandidaten / Kandidatinnen erhalten mindestens 4 Wochen vor Prüfungsbeginn ein Aufgebot. Dieses beinhaltet:

- Das Prüfungsprogramm mit Angaben über Ort und Zeitpunkt der Abschlussprüfung sowie die zulässigen und mitzubringenden Hilfsmittel;
- Das Verzeichnis der Experten / Expertinnen.

Schritt 8: Bei Bedarf Gesuch für andere Expertinnen und Experten formulieren

Gibt es bezüglich einem oder mehreren Expertinnen / Experten einen Interessenskonflikt, können die Kandidatinnen / Kandidaten bis 2 Wochen vor Prüfungsbeginn ein Gesuch an die Prüfungskommission stellen, dass sie nicht von diesen Experten geprüft werden möchten. Das Gesuch ist ausreichend und plausibel zu begründen.

3 Handlungsfelder

Grundlage für die Höhere Fachprüfung sind 4 Handlungsfelder. In diesen Handlungsfeldern wurden die für die Arbeit erforderlichen Kompetenzen thematisch zusammengefasst. Die Höhere Fachprüfung überprüft die Kompetenzen anhand von ganzheitlichen, vernetzten Aufgaben. Die Prüfung umfasst folgende 4 Handlungsfelder:

- H1: Unternehmensführung
- H2: Personalführung
- H3: Finanzielle Führung
- H4: Marketing

H1: Unternehmensführung

Das Handlungsfeld Unternehmensführung umfasst Kompetenzen wie das Definieren von normativen Grundsätzen für die eigene Geschäftstätigkeit, das Entwickeln einer Unternehmensstrategie sowie die Planung der Strategieumsetzung mit dem Team.

H2: Personalführung

Das Handlungsfeld Personalführung umfasst Aspekte wie die Gewinnung von neuen Mitarbeitenden, Förderung der Mitarbeitenden durch professionelle Einführung und durch Mitarbeitergespräche, die korrekte Abwicklung der Personaladministration sowie die Gestaltung des Mitarbeiteraustritts.

H3: Finanzielle Führung

Im Handlungsfeld Finanzielle Führung weisen die Kandidatinnen / Kandidaten nach, dass sie in der Lage sind, ihr Geschäft finanziell erfolgreich zu führen. Dies umfasst die Erstellung von Budgets, der realistischen Preiskalkulation, der Tätigung von Investitionen sowie der Führung einer korrekten Buchhaltung.

H4: Marketing

Im Handlungsfeld Marketing weisen die Kandidatinnen / Kandidaten nach, dass sie in der Lage sind, Marketingkonzepte zu entwickeln, um neue Kunden zu gewinnen und den bestehenden Kundenstamm nachhaltig zu pflegen.

Eine ausführliche Beschreibung der Kompetenzen pro Handlungsfeld befindet sich in Ziffer 6.

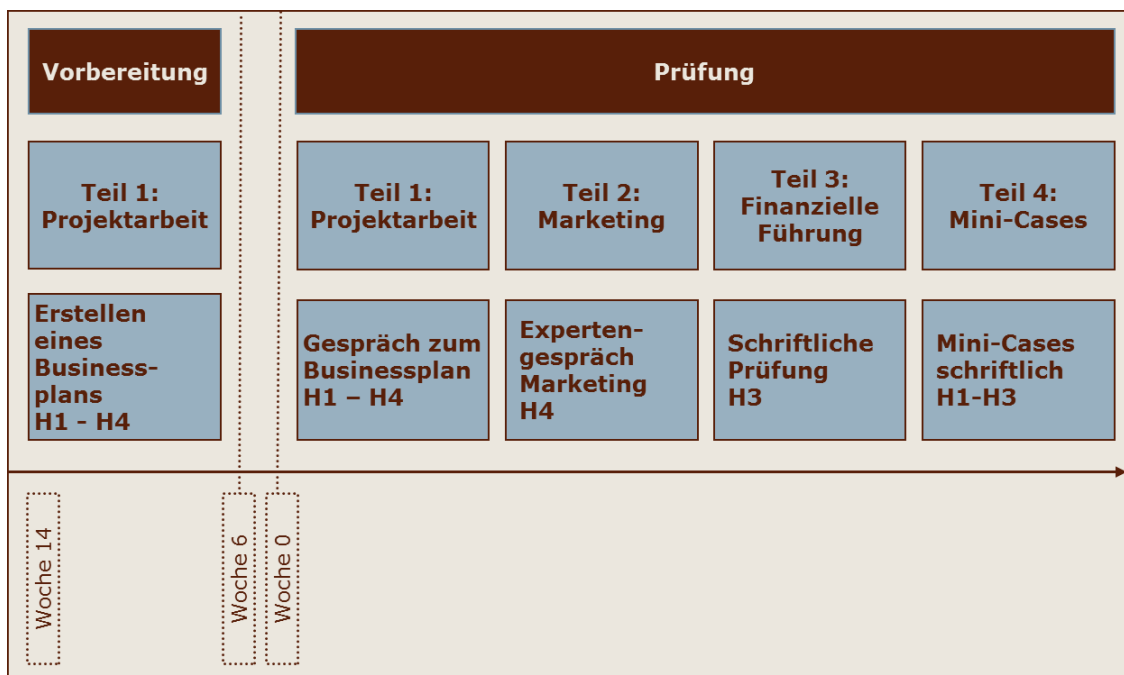
4 Prüfung

Die Kandidatinnen / Kandidaten müssen an der Höheren Fachprüfung nachweisen, dass sie komplexe Fragestellungen aus der Praxis kompetent bewältigen können. Es werden die in den vier Handlungsfeldern zusammengefassten fachlichen sowie in der Berufspraxis erworbenen Kompetenzen anhand vernetzter Aufgaben geprüft.

Die Höhere Fachprüfung besteht aus einer Diplomarbeit, schriftlichen und mündlichen Prüfungen. Es werden die zentralen Kompetenzen aus allen Handlungsfeldern abgedeckt.

4.1 Organisation und Durchführung

Die Prüfung besteht aus vier Teilen.



Die Diplomarbeit wird vor der Prüfung erstellt. Es stehen 8 Wochen zur Verfügung. Die Prüfung findet an 2 Tagen statt.

Nachfolgend werden die Prüfungsteile detailliert beschrieben.

4.1.1 Teil 1: Diplomarbeit: Erstellen eines Businessplans

Teil 1 der höheren Fachprüfung besteht aus der Diplomarbeit <Businessplan> sowie der Präsentation der Diplomarbeit im Sinne einer Präsentation bei der Bank (vgl. Ziff. 4.1.2).

Teil 1: Prüfungsposition Diplomarbeit

Aufgabe in der Diplomarbeit ist es, einen Businessplan für ein neu zu gründendes Geschäft oder die Übernahme eines bestehenden Geschäfts zu erstellen.

Der Businessplan enthält die folgenden Elemente:

- Zusammenfassung (Executive Summary)
- Unternehmen (Geschäftsidee, Vision, Rechtsform, Standort, Einrichtung des Salons)
- Produkte und Dienstleistungen
- Markt und Kunden
- Konkurrenz
- Marketing
- Management und Organisation
- Personal (Anzahl, Lohn, Ausbildung)
- Risikoanalyse
- Finanzen (Finanzplanung und Finanzierung)
- Realisierungsfahrplan

Die Kandidatinnen / Kandidaten erhalten die Aufgabenstellung 14 Wochen vor dem 1. Prüfungstag. Sie haben für die Bearbeitung der Diplomarbeit 8 Wochen Zeit und reichen die Arbeit 6 Wochen vor dem 1. Prüfungstag ein. Der Businessplan umfasst mind. 25 bis max. 40 Seiten (inklusive Anhänge).

Art der Prüfung

Schriftlich

Handlungsfeld(er)

Die Kandidatinnen / Kandidaten erstellen in einem Zeitraum von 8 Wochen eine Diplomarbeit zu den Handlungsfeldern H1 Unternehmensführung, H2 Personalführung, H3 Finanzielle Führung und H4 Marketing.

Dauer

Der Bearbeitungszeitraum beträgt 8 Wochen.

Bewertung

Die Leistung der Kandidatinnen / Kandidaten wird danach bewertet, ob der Businessplan vollständig, realistisch und nachvollziehbar ist. Weiter wird die Einhaltung der formalen Rahmenbedingungen bewertet.

Die schriftliche Diplomarbeit ergibt eine Teilnote.

Teil 1: Prüfungsposition Gespräch zum Businessplan

Als Ausgangslage für diese Prüfungsposition wird ein Bankgespräch angenommen, bei dem die Kandidatinnen / Kandidaten ihren Businessplan besprechen. Die Kandidatinnen / Kandidaten stellen während fünf Minuten ihren Businessplan vor. Ziel der Präsentation: den „Bankvertretern“ die Hauptaussagen des Businessplans überzeugend und klar darzulegen.

Die Expertinnen / Experten stellen im Gespräch vertiefende Fragen zum Businessplan. Im Gespräch wird überprüft, ob die Kandidatinnen / Kandidaten den Businessplan einerseits erklären und begründen und andererseits kritisch reflektieren können.

Art der Prüfung

Mündlich

Handlungsfeld(er)

Diese Prüfungsposition umfasst die Handlungsfelder H1 Unternehmensführung, H3 Finanzielle Führung und H4 Marketing.

Dauer

25 Minuten (5 Minuten Präsentation, 20 Minuten Fachgespräch)

Bewertung

Die Leistung der Kandidatinnen / Kandidaten wird danach bewertet, ob die zentralen Aussagen in der Präsentation dargelegt wurden. Weiter wird die fachliche Richtigkeit und Nachvollziehbarkeit der Antworten sowie die Reflexionsfähigkeit der Kandidatinnen / Kandidaten bewertet. Die Präsentationstechnik wird nicht bewertet.

Das Gespräch zum Businessplan ergibt eine Teilnote.

Nnote Prüfungsteil 1

Die Gesamtnote des Prüfungsteils 1 Diplomarbeit setzt sich aus dem Durchschnitt der Teilnoten der Prüfungspositionen 1 „Diplomarbeit“ und 2 „Gespräch zum Businessplan“ zusammen. Die Gesamtnote des Prüfungsteils 1 zählt doppelt.

4.1.2 Teil 2: Expertengespräch Marketing

Teil 2 überprüft die Kompetenzen im Bereich Marketing. Es werden allgemeine Fragestellungen zum Handlungsfeld Marketing und das Marketingkonzept, welches in der Diplomarbeit „Businessplan“ vorgeschlagen wird, behandelt.

In einem Gespräch mit zwei Expertinnen / Experten beantworten die Kandidatinnen / Kandidaten verschiedene Fragen zum Handlungsfeld Marketing. Anhand des Marketingkonzepts, welches sie im Businessplan vorstellen, erläutern sie, welche Überlegungen sie sich bei der Konzeption und der Umsetzungen gemacht haben.

Art der Prüfung

Mündlich

Handlungsfeld(er)

Die Kandidatinnen / Kandidaten absolvieren eine mündliche Einzelprüfung zum Handlungsfeld H4 Marketing.

Dauer

30 Minuten

Bewertung

Die Leistung der Kandidatinnen / Kandidaten wird danach bewertet, ob die Fragen fachlich korrekt beantwortet wurden. Die Nachvollziehbarkeit und Praxistauglichkeit des Marketingkonzepts in Bezug auf die Unternehmensstrategie ist ebenfalls zentral.

Die Kandidatinnen / Kandidaten erhalten für das Expertengespräch eine Note.

4.1.3 Teil 3: Finanzielle Führung

Die Kandidatinnen / Kandidaten weisen in dieser Prüfung nach, dass sie sowohl über das fachliche Know-How verfügen als auch Entscheide aufgrund von Analysen treffen können. In der Prüfung werden unterschiedliche Fragetypen eingesetzt. Die Kandidatinnen / Kandidaten beantworten offene und geschlossene Fragen zu Wissen/Verständnis sowie kleine Fallbeispiele.

Art der Prüfung

Schriftlich

Handlungsfeld(er)

Im Rahmen einer schriftlichen Einzelprüfung werden die die Kandidatinnen / Kandidaten zu den Kompetenzen des Handlungsfeldes H3 Finanzielle Führung geprüft.

Dauer

180 Minuten

Bewertung

Die Leistung der Kandidatinnen / Kandidaten werden danach bewertet, ob die Lösungen aus allen Bereichen des Rechnungswesens fachlich korrekt sind. Weiter ist die Nachvollziehbarkeit der Analyse der finanziellen Situation des Unternehmens zentral.

Der Prüfungsteil 3 führt zu einer Note.

4.1.4 Teil 4: Mini-Cases

Die Kandidatinnen / Kandidaten bearbeiten in der Prüfung verschiedene Mini-Cases. Mini-Cases sind kurze Beschreibungen von Arbeitssituationen. Im Anschluss an den Mini-Case beantworten sie entweder fachliche oder methodische Fragen, nehmen eine Analyse oder Beurteilung vor, reflektieren ihre Rolle oder bestimmen Verbesserungspotential in bereits vergangenen Ereignissen / Handlungen.

Art der Prüfung

Schriftlich

Handlungsfeld(er)

In Teil 4 werden anhand von Mini-Cases die Kompetenzen aus den Handlungsfeldern H1-H4 geprüft, wobei der Schwerpunkt auf H2 Personalführung liegt.

Dauer

120 Minuten

Bewertung

Die Leistung der Kandidatinnen / Kandidaten werden danach bewertet, ob die Lösungen fachlich korrekt beantwortet wurden. Weiter wird die Reflexionsfähigkeit der Kandidatinnen / Kandidaten als Führungspersonen bewertet.

Die schriftliche Prüfung Mini-Cases ergibt eine Note.

5 Übersicht über die Prüfungsteile und Noten

Die nachfolgende Tabelle fasst die Prüfungsteile, Zeiten und Noten im Überblick zusammen.

Prüfungsteil	Art der Prüfung	Zeit	Teilnote	Note	Gewichtung
1 Diplomarbeit				1	2
• Erstellen eines Businessplans	schriftlich	8 Wochen (vorgängig erstellt)		1	
• Gespräch zum Businessplan	mündlich	25 Min.	1		
2 Expertengespräch Marketing	mündlich	30 Min.		1	1
3 Finanzielle Führung	schriftlich	180 Min.		1	1
4 Unternehmerisches Handeln	schriftlich	120 Min.		1	1
Total		355 Min.			

6 Kompetenzen pro Handlungsfeld
6.1 Handlungsfeld 1 Unternehmensführung
Beschreibung des Handlungsfeldes

Die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom setzen die normativen Grundsätze für die Ausrichtung ihrer Geschäftstätigkeit fest. Darauf basierend überprüfen sie verschiedene Geschäftsmodelle, definieren ihre Strategie sowie das unterstützende Marketingkonzept und kommunizieren diese an ihre Mitarbeitenden.

Sie besetzen gezielt die internen Funktionen und legen die Arbeitsabläufe fest. Diese überprüfen sie regelmässig auf Sinnhaftigkeit, Effizienz und Handhabbarkeit und nehmen bei Bedarf entsprechende Optimierungen vor. Sie leiten Projekte oder Teilprojekte anhand der gängigen Projektmanagementtechniken und -methoden.

Sie sind verantwortlich für die Einhaltung der Vorgaben zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz (ASA), setzen dazu konkrete Massnahmen um und instruieren ihre Mitarbeitenden.

Erforderliche Kompetenzen

Die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom

sind in der Lage,

- die für ihre Geschäftstätigkeit sinnvollen normativen Grundsätze zielorientiert zu formulieren, sie ihrem Team zu kommunizieren und die Umsetzung sicherzustellen;
- mittels Prüfung unterschiedlicher Geschäftsmodelle, die Unternehmensstrategie zu definieren, das Marketingkonzept und eine Jahresplanung für ihr Unternehmen zu erstellen;
- die internen Funktionen anhand der Fähigkeiten und Interessen der Mitarbeitenden zu besetzen;
- auf Basis der Salon-Öffnungszeiten und der Präsenzzeiten der Mitarbeitenden die Arbeitsprozesse und Strukturen des Salons zu analysieren und zu optimieren;
- kleinere bis mittelgrosse Projekte fachkundig zu leiten;
- die Umsetzung der ASA-Vorgaben in ihrem Salon sicherzustellen;

haben

- ein fundiertes Verständnis für die Entwicklung von Visionen und Leitbildern;
- ein Grundverständnis für die Methoden und Instrumente von Strategieentwicklungsmassnahmen sowie deren Erfolgsfaktoren und Stolpersteinen;
- ein grundlegendes Wissen über betriebswirtschaftliche Zusammenhänge;
- ein grundlegendes Verständnis für das Definieren und Optimieren von Arbeitsprozessen und Strukturen nach Effizienz-Kriterien;
- Grundlagenkenntnisse zu den gängigen Projektmanagementtechniken und -methoden;
- ein fundiertes Verständnis der ASA-Bestimmungen;

sind

- sich ihrer Führungsrolle in Strategieumsetzungsprozessen bewusst;
- sich der Wichtigkeit des klar definierten Kunden-/Salon-Konzeptes bewusst;
- bestrebt, die internen Funktionen so zu verteilen, dass die bestehenden Ressourcen optimal genutzt werden.

6.2 Handlungsfeld 2 Personalführung

Beschreibung des Handlungsfeldes

Die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom beschaffen auf Basis bestehender Arbeitsprozesse geeignetes Personal zur Ergänzung ihres Teams. Dazu verfassen sie Stellenausschreibungen, sichten die eingegangenen Unterlagen, führen Bewerbungsgespräche und organisieren etwaige Schnuppertage. Bei positiver Entscheidung regeln sie die vertraglichen Massnahmen und organisieren den Neueintritt. Sie begleiten neue Mitarbeitende aktiv während ihrer Probezeit. Nach Ablauf der Probezeit geben sie eine kriterienorientierte Einschätzung der Arbeitsleistung.

Im Rahmen von regelmässigen Standortbestimmungen besprechen sie mit ihren Mitarbeitenden die Zielerreichung und die Umsatzzahlen. Sie definieren gemeinsam mit den Mitarbeitenden neue Zielsetzungen und planen die entsprechenden Entwicklungsmassnahmen. Die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Dip-

lom legen Kriterien betreffend dem ästhetischen Erscheinungsbild der Mitarbeitenden fest und unterstützen die Mitarbeitenden bei deren Umsetzung.

Im Rahmen von Personalausritten besprechen sie das Vorgehen während der Kündigungsfrist mit dem/der entsprechenden Mitarbeiter/in und überlegen den Umgang mit den Konsequenzen des Personalabgangs.

Im Weiteren wickeln die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom sämtliche personaladministrative Aufgaben ab.

Erforderliche Kompetenzen

Die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom

sind in der Lage,

- auf Basis bestehender Standardprozesse geeignetes Personal zur Ergänzung ihres Teams zu beschaffen;
- neue Mitarbeitende während der Einführungsphase fundiert zu instruieren und zu begleiten;
- Mitarbeitergespräche vorzubereiten und durchzuführen, in denen sie die erbrachte Leistungen und das beobachtete Verhalten mit den festgelegten Zielsetzungen vergleichen und Massnahmen ableiten;
- den Austritt eines Mitarbeitenden angemessen und professionell zu gestalten;
- ausgehend von der angestrebten Kultur des Salons, adäquate Kriterien bezüglich des ästhetischen Erscheinungsbildes der Mitarbeitenden abzuleiten und durchzusetzen;
- sämtliche personaladministrative Aufgaben zuverlässig abzuwickeln;

haben

- Handlungswissen im Bereich der Personalbeschaffung (Personalgewinnung und -selektion);
- Kenntnisse der wichtigsten Faktoren im Rahmen der Einführung neuer Mitarbeitender, der Gesprächsführung, Instruktion und Kommunikation;
- ein Grundverständnis für die wesentlichen Regeln und zentralen Aspekte der Durchführung eines Beurteilungsgesprächs;
- ein grundlegendes Verständnis für die Wirkung der ästhetischen Erscheinung auf Drittpersonen;
- grundlegende Kenntnis zum Führen von offenen Austrittsgesprächen;
- Kenntnis der Rechte und Pflichten des Arbeitnehmenden und -gebenden bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses;
- fundierte Kenntnisse des relevanten Versicherungs- und Vertragswesens;

sind

- in der Lage, die Eignung potenzieller Stellenbewerber/innen mithilfe von Menschenkenntnis sowie der bestehenden Tools fachkundig einzuschätzen und sorgfältig begründete Einstellungsentscheidungen zu treffen;
- in der Lage einzuschätzen, in welchen Fällen sie die Unterstützung einer Fachperson benötigen.

6.3 Handlungsfeld 3 Finanzielle Führung

Beschreibung des Handlungsfeldes

Die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom erstellen anhand der geplanten Investitionen und laufenden Kosten sowie den realisierbaren Erträgen das Jahresbudget. Sie definieren Finanzziele und Kennzahlen unter Berücksichtigung der teilweise wenig steuerbaren Schwankungen. Sie überprüfen die Zahlen regelmässig auf Soll-Ist-Abweichungen und leiten wirkungsvolle Massnahmen ab.

Bei Bedarf für Neuanschaffungen suchen sie nach Lösungs- und Optimierungsmöglichkeiten und führen entsprechende Bestellungen und Anschaffungen unter Einhaltung der Budgetvorgaben durch.

Sie erstellen realistische Preiskalkulationen unter Berücksichtigung einer angemessenen und branchenüblichen Gewinnspanne. Die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom sind verantwortlich für die formell und inhaltlich korrekt geführte Buchhaltung. Für die Erfassung und Aufbereitung der relevanten Daten nutzen sie allenfalls die Unterstützung einer externen Fachperson.

Sie treffen die Wahl der verwendeten Produktelinie(n), verhandeln optimale Bedingungen mit den Lieferanten und verwalten Bestellwesen und Lagerverwaltung vorausschauend.

Erforderliche Kompetenzen

Die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom

sind in der Lage,

- aufgrund einer einfachen Kosten-Ertragsaufstellung die Umsatzziele abzuleiten, regelmässig zu analysieren und Massnahmen abzuleiten, um den Salon rentabel zu führen;
- kompetent Investitionen zu tätigen, realistische Preiskalkulationen zu erstellen und die Buchhaltung formell korrekt zu führen;
- das Bestellwesen und Lager vorausschauend zu verwalten;

haben

- vertieftes Wissen im Bereich der finanziellen Führung und verfügen über ein Methodenwissen zu den Finanzinstrumenten;
- ein grundsätzliches Wissen zum Investitionsmanagement;
- ein detailliertes Wissen der fixen und variablen Kosten des Salons;
- breite Kenntnisse des Buchhaltungswesens;
- grundlegende Kenntnisse der Lagerbuchhaltung, des Bestellwesens und der Produkteverwaltung;
- Kenntnisse der Möglichkeiten sowie Vor- und Nachteile des Produkteinkaufs in Netzwerken;

sind

- sich der Relevanz der finanziellen Führung bewusst und agieren entsprechend;
- in der Lage abzuschätzen, wann ihre eigenen Kapazitäten zur finanziellen Führung sinnvollerweise durch einen Einsatz von Drittpersonen ergänzt werden sollen;
- in der Lage, bei Investitionen verschiedene Lösungsvarianten kriterienbasiert zu bewerten sowie zweckmässige und wirtschaftliche Lösungen zu priorisieren;
- sich bewusst, dass eine planvolle Steuerung der Produktbestände Voraussetzung für eine wirtschaftliche Lagerverwaltung mit minimalem Lagerrisiko ist;

- bereit, mit Lieferanten die für ihr Unternehmen optimalen Bedingungen auszuhandeln.

6.4 Handlungsfeld 4 Marketing

Beschreibung des Handlungsfeldes

Die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom leiten aus der definierten Marketing-Strategie konkrete Massnahmen zur Umsetzung ab. Sie planen Massnahmen zur Kundengewinnung, Kundenbindung und Kundenrückgewinnung und setzen diese um.

Sie führen gezielt Verkaufsförderungsmassnahmen (VFM) sowohl für Dienstleistungen als auch für Produkte durch. Dazu setzen sie realistische Ziele, stimmen ihre Kundensegmente mit den möglichen Kommunikationskanälen und adäquaten VFM ab.

Sie halten sich über Innovationen in den Bereichen Produkte und Dienstleistungen auf dem Laufenden, werten diese hinsichtlich ihrer Eignung für den eigenen Salon aus und initiieren deren Einführung.

Für ihre Netzwerk-Pflege definieren sie die für sie relevanten Anspruchsgruppen, das beabsichtigte Ziel und leiten Massnahmen zur Gestaltung einer möglichst tragfähigen und langfristigen Beziehung ab.

Erforderliche Kompetenzen

Die Coiffeusen und Coiffeure mit eidg. Diplom

sind in der Lage,

- Massnahmen zur Kundengewinnung, -betreuung und -rückgewinnung systematisch zu planen und umzusetzen;
- Leistungsinnovationen und Verkaufsförderungsmassnahmen erfolgreich zu entwickeln und umzusetzen;
- Kontakte mit Berufskolleg/innen und externen Anspruchsgruppen professionell zu gestalten und in einem reflektierten, auf die eigenen Bedürfnisse angepassten Informations- und Kommunikationsmanagement umzusetzen;

haben

- breite Kenntnisse geeigneter Marketinginstrumente und Methoden zur Kundengewinnung, -betreuung und -rückgewinnung;
- ein grundsätzliches Verständnis der Regeln erfolgreicher Kundenkommunikation;
- fundierte Kenntnisse hinsichtlich Möglichkeiten, Planung, Durchführung und Erfolgskontrolle von Verkaufsförderungsmassnahmen;
- breite Kenntnisse geeigneter Einsatzmöglichkeiten von elektronischen Medien zur Kommunikation mit den unterschiedlichen Anspruchsgruppen;
- grundlegende Kenntnisse möglicher Kanäle, um Trends und Innovationen aufzuspüren und diese auf ihre Wirtschaftlichkeit zu überprüfen;

sind

- in der Lage, Informationen gezielt zu beschaffen, auszuwerten und weiterzuleiten;
- in der Lage, Kundenverhalten zu analysieren, Rückschlüsse auf Ursachen für das Verhalten sowie Optimierungsmassnahmen abzuleiten;
- sich der Wichtigkeit einer Positionierung des Unternehmens auf dem Markt durch eine gewinnbringende Verkaufsförderungsmassnahme bewusst;
- sich bewusst, dass die regelmässige Pflege des persönlichen und beruflichen Netzwerks für einen breiten Kundenstamm des Salons wichtig ist;
- an einem langfristigen und tragfähigen Netzwerk mit Vertretern von externen Anspruchsgruppen und Berufskollegen interessiert.

QS-Kommission Höhere Berufsbildung

Katja Wipfli
Leiterin