

Gesamtlektionen

		Handlungskompetenzbereiche	Gesamtlektionen pro Semester					
			1	2	3	4	5	6
AVM	a	Entgegennehmen von Aufträgen und Vorbereiten der Arbeiten	40	40	30	10	15	0
	d	Durchführen von Verkaufs- und Marketingmassnahmen	10	10	20	30	15	30
FVG	b	Erfassen fotografischer und audiovisueller Daten	15	20	30	25	50	60
	c	Verarbeiten fotografischer und audiovisueller Daten	35	30	20	35	20	10
GES	1	Selbstorganisation	20	40	20	40	20	40
	2	Politik und Soziales						
	3	Wirtschaft und Umwelt						
	4	Kunst						
SuK		Rezeption	40	20	40	20	40	20
		Produktion						
		Interaktion						
		Normative Sprachkompetenz						
Spo		Sport	20	20	20	20	20	20
Total			180	180	180	180	180	180

1. Semester

BK	Lernfelder	Themen	Lekt	HK	Leistungsziele
AVM	Kommunikation + Recherche	Kommunikationsgrundlagen Kommunikationsmodelle, Kommunikationsmittel Prozesse der Kommunikation, Sender / Empfänger	20	a1	a1.1/2/
	Marketing und Absatzförderung 1	Soziale Medien und deren Wirkung Informationsquellen für Trends Kundenbedürfnisse erkennen	10	d1	d4.3/4
	Verkaufszubehör und Sortiment 1	Speicherkarten, Filme, Batterien / Akku	20	a1	a2.2
FVG	Eigene Kamera kennen von A - Z	im Bereich Fotografie (Kameraeinstellungen, Objektive usw.)	15	b2	b2.1/2/4
	Datenstruktur / Recovery	Datensicherung Wiederherstellungsprogramme	5	c1	c4.2/3
	RAW Verarbeitung / Workflow / CMS	RAW Programme, Grundkorrekturen, Workflow, CMS Grundlagen	15	c1	c1.1/2
	Grundlagen Bildbearbeitung 1	Datenkontrolle, Histogramm, Ebenen, Textwerkzeug	15	c1	c1.1

Semester: 1

Kompetenzbereich/Lernfeld	Kommunikation & Recherche AVM1	Anzahl Lektionen	20
----------------------------------	-----------------------------------	-------------------------	----

Berufliche Situation	Fachkompetenz
Um einen Auftrag ausführen zu können, müssen sie bei einem Lieferanten nachfragen, ob ein Verbrauchsmaterial lieferbar ist. Da Ihre Deadline näher rückt, suchen Sie die Telefonnummer von der Firmenwebseite und rufen an. Dazu wenden Sie beim persönlichen Kundenkontakt oder im schriftlichen Verkehr die Kommunikationsregeln, die in einem Fachgeschäft üblich sind, an.	Kommunikationsgrundlagen kennen und anwenden » Kommunikationsmodelle » Kommunikationsmittel » Prozesse der Kommunikation » Sender / Empfänger
	Methodenkompetenz
	Sie finden die relevanten Informationen (z.B. firmeninternen Adresslisten). Sie können die geeigneten Kommunikationsmittel situationsgerecht (z.B. zeitkritische Nachfrage bei einem Lieferanten) anwenden. Sie fordern die benötigten Informationen verbindlich (z.B. schriftlich) ein.
Handlungskompetenzen	Sozialkompetenz
a1: Kundenaufträge entgegennehmen und analysieren	Sie passen ihre Sprache und ihr Verhalten der jeweiligen Situation und den Bedürfnissen der Gesprächspartner an . Sie erhalten gute Geschäftsbeziehung (mit Lieferanten, externen Partnern etc.) aufrecht.
	Selbstkompetenz
	Sie erkennen selbstständig , welche Informationen in welcher Zeit benötigt werden und eingeholt werden müssen. Sie beschaffen sich diese Informationen eigeninitiativ und nutzen sie auftragsbezogen.
Leistungsziele	Handlungskompetenznachweis
a1.1 Grundlagen verbaler und nonverbaler Kommunikation erläutern und anwenden (K3) a1.2 Möglichkeiten der Kommunikationsmittel benennen und diese den Einsatzgebieten zuordnen (K3)	Praktische Arbeit kombiniert mit einer schriftlichen Prüfung, Rollenspiel
	Evtl. Lernmedien
	Grundlage bilden die Arbeitsblätter der Schule

Semester: 1

Kompetenzbereich/Lernfeld	Marketing und Absatzförderung AVM2	Anzahl Lektionen	10
---------------------------	---------------------------------------	------------------	----

Berufliche Situation	Fachkompetenz
Sie helfen bei Werbe- und Marketingmassnahmen mit, indem Sie sich in den gängigen Sozialen Medien über Trends in der Branche informieren. Dabei analysieren Sie das vorhandene betriebliche Angebot und vergleichen dies mit den Kundenbedürfnissen und formulieren gegebenenfalls Massnahmen.	<p>Soziale Medien und deren Wirkung kennen</p> <ul style="list-style-type: none"> » Informationsquellen für Trends definieren » Kundenbedürfnisse erkennen » Eigenes / Betriebliches Angebot einschätzen und mit aktuellen Trends in der Branche vergleichen / analysieren
	Methodenkompetenz
	Sie erkennen geeignete Informationsquellen und informieren sich in geeigneter Form über aktuelle Trends.
Handlungskompetenzen	Sozialkompetenz
d1: Verkaufs- und Beratungsgespräche durchführen	<p>Sie kommunizieren angemessen und publikumsgerecht. Sie kennen die Bedürfnisse der eigenen Kundschaft. Sie beurteilen die Wirksamkeit von Trends bei der eigenen Kundschaft.</p>
	Selbstkompetenz
	<p>Sie haben Interesse and neuen Trends in der Branche und begegnen diesen mit Offenheit. Sie sind spontan und können sich, wo nötig und sinnvoll an neue Entwicklungen in der Branche anpassen. Sie haben Interesse an der Weiterentwicklung des Angebots des eigenen Betriebs.</p>
Leistungsziele	Handlungskompetenznachweis
d4.3 Branchenspezifische Informationskanäle für die Identifizierung von Trends und Kundenbedürfnissen aufzählen (K2)	Praktische Arbeit kombiniert mit einer schriftlichen Prüfung
d4.4 Das betriebliche Angebot analysieren und mit den Marktanforderungen und Kundenbedürfnissen vergleichen (K4)	Evtl. Lernmedien
	Grundlage bilden die Arbeitsblätter der Schule

Semester: 1

Kompetenzbereich/Lernfeld	Verkaufszubehör und Sortimentskenntnisse 1 / AVM3	Anzahl Lektionen	20
---------------------------	---	------------------	----

Berufliche Situation	Fachkompetenz
Sie erklären einer Kundin den Gebrauch einer Speicherkarte und eines Akkus. Dabei können Sie die verschiedenen Bezeichnungen auf der Karte erklären und geben Tipps zum Umgang mit dem Akku.	<p>Übliches Verkaufszubehör kennen und erklären können. Verkaufszubehör* wie Speicherkarten, Filme, Batterien / Akkus * Fokus auf allgemeine Sortiments- und Warenkenntnisse im Fotomedienbetrieb.</p> <ul style="list-style-type: none"> » Speicherkarten (Bezeichnungen, Geschwindigkeit etc.) » Filme (Typen, Prozesse, Formate, ISO, Lagerung etc.) » Batterien / Akkus (Formen, Typen, Anwendungen, Entsorgung)
	Methodenkompetenz
	Sie finden die optimale Lösung für die Kundschaft (Bedürfnisse) und Betrieb (Wirtschaftlichkeit) und kommunizieren diese verständlich und überzeugend (Verkauf) an die Kundschaft.
Handlungskompetenzen	Sozialkompetenz
a2: Arbeiten und Termine für die Auftragsausführung planen	Sie kommunizieren situations- und publikumsgerecht und wenden die Grundregeln der Gesprächsführung an. Sie erkennen und verstehen die Bedürfnisse der Kundschaft und versuchen diese zu erfüllen. Sie erklären den Gebrauch (z. B. von Speicherkarten, Akkus etc.) verständlich und publikumsgerecht .
	Selbstkompetenz
	Sie haben Interesse an neuem Zubehör und dem Sortiment (erhältliche und vorhandene Artikel). Sie haben Interesse an technischen Spezifikationen und Entwicklungen in der Technologie von Verkaufszubehör und informieren sich eigenständig darüber. Sie sind fähig , auf Kundenfragen spontan und situationsgerecht zu reagieren.
Leistungsziele	Handlungskompetenznachweis
a2.2 Branchentypisches Verkaufszubehör wie Speicherkarten, Batterien, Akkus usw. kennen und deren Eigenschaften erläutern (K2)	Praktische Arbeit kombiniert mit einer schriftlichen Prüfung
	Evtl. Lernmedien
	Grundlage bilden die Arbeitsblätter der Schule Herstellerinfos

Semester: 1

Kompetenzbereich/Lernfeld	Die eigene Kamera von A-Z / Fotografie - FVG1	Anzahl Lektionen	15
----------------------------------	--	-------------------------	----

Berufliche Situation	Fachkompetenz
Die Funktionen der eigenen Kamera sind eine wichtige Grundlage, um erfolgreich Aufträge umzusetzen. Sie können die Funktionen erklären und korrekt einsetzen. Zudem kennen Sie mindestens eine praktische Anwendung, in der wichtige Funktionen sinnvoll eingesetzt werden können.	Die eigene Kamera kennen und umfassend bedienen können. » Belichtungsmessung und Belichtungsprogramme » Fokuseinstellungen » ISO – ISO-Automatik » Belichtungsvorschau » Bildstabilisierung » Bildqualität. » Weissabgleich » Objektivoptimierungen (Front-/Backfokus) » Drive-Einstellungen » Selbstauslöser und Spiegelvorauslösung (DSLR) » Verschlusseinstellungen » Verschlussart (ES/MS) und Einschränkungen » Menüfunktionen » Firmware-Update
	Methodenkompetenz
	Sie wenden Kamerafunktionen geeignet und situationsgerecht in der Praxis an (z.B. Einsatz von Schärfe, Bildausschnitt etc.).
Handlungskompetenzen	Sozialkompetenz
b2 Ausrüstung auftragsbezogen auswählen und abstimmen	Sie erklären die Kamerafunktionen verständlich und publikumsgerecht .
	Selbstkompetenz
	Sie haben Interesse an Kamerafunktionen und halten ihre Kenntnisse eigenständig aktuell. Sie haben Interesse an der Anwendung unterschiedlicher Aufnahmesituationen.
Leistungsziele	Handlungskompetenznachweis
b2.1 Möglichkeiten und Einstellungen von Kameras verstehen (K2) b2.2 Anwendungen von verschiedenen Objektiven und Beleuchtungsgeräten erläutern (K3) b2.4 Vor- und Nachteile unterschiedlicher Aufnahmegерäte erläutern (K2)	Der Nachweis kann in Form einer Theorieprüfung erfolgen oder man stellt praktische Aufgaben.
	Evtl. Lernmedien
	Grundlage bilden die Arbeitsblätter der Schule, Herstellerinfos

Semester: 1

Kompetenzbereich/Lernfeld	Datenstruktur und Wiederherstellung - FVG2	Anzahl Lektionen	5
---------------------------	--	------------------	---

Berufliche Situation	Fachkompetenz
Die Datenablage ist entscheidend für die Archivierung. Ein gutes Konzept umfasst eine Struktur von Ordnern und auch eine Definition, wie Dateinamen vergeben werden, damit in einem Geschäft alle relevanten Daten auch nach längerer Zeit in nützlicher Frist wieder gefunden werden können.	<p>Sie wenden ein korrektes Dateimanagement an.</p> <ul style="list-style-type: none"> » Datenstruktur und Dateinamen » Grundlagen vermitteln und Lösungsansätze aufzeigen. » Ablage für ein später zu realisierendes Portfolio einrichten. » Wichtigkeit der korrekten Dateinamen aufzeigen. » Idee zu einem Stichwortschlüssel für ein späteres Archiv aufzeigen. » Metadaten bearbeiten. » Risiken für Daten aufzeigen » Backup, einfach und sinnvoll
	Methodenkompetenz
	<p>Sie bauen eine logische Datenstruktur auf, die es ihnen erlaubt, Daten wieder zu finden.</p> <p>Sie wenden eine sinnvolle Dateibenennung konsistent an.</p> <p>Verlorengegangene Daten finden sie effizient wieder.</p>
Handlungskompetenzen	Sozialkompetenz
c4 Daten sichern und archivieren	<p>Sie passen ihre Sprache und ihr Verhalten der jeweiligen Situation (z.B. aufgebracht Kunde der Angst hat seine Daten verloren zu haben etc.) und den Bedürfnissen der Gesprächspartner an.</p> <p>Sie erkennen und verstehen die Bedürfnisse der Kundschaft und versuchen diese zu erfüllen.</p>
	Selbstkompetenz
	<p>Sie hinterfragen und überprüfen die eigene Methode der Datensicherung und Archivierung kritisch.</p> <p>Sie halten die selbst entwickelte oder vorgegebene Datenstruktur und -benennung konsequent ein.</p> <p>Sie haben Interesse an neuen Datenrettungs- und Backup-Programmen und informieren sich eigenständig darüber.</p>
Leistungsziele	Handlungskompetenznachweis
c4.2 Die gängigsten Wiederherstellungsprogramme und deren Einsatz erklären (K2)	Reflektion des erarbeiteten Ablagesystems inkl. Datenstruktur
c4.3 Den Umgang und die Risiken von digitalen Daten kennen (K2)	Evtl. Lernmedien
	Grundlage bilden die Arbeitsblätter der Schule

Semester: 1

Kompetenzbereich/Lernfeld	RAW Verarbeitung / Workflow / CMS - FVG3	Anzahl Lektionen	15
---------------------------	--	------------------	----

Berufliche Situation	Fachkompetenz
Sie erhalten zur Weiterverarbeitung diverse RAW-Files, die Ihr Kunde bereits früher realisiert hat. Diese sollen durch von Ihnen realisierte Aussenaufnahmen des Firmensitzes ergänzt werden. Sie bearbeiten alle Bilder in einem definierten Farbraum und einer vorgegebenen Auflösung. Das Bildmaterial wird später für diverse Druck-Erzeugnisse benötigt.	<p>Sie können eine RAW-Konvertierung korrekt und effizient ausführen.</p> <ul style="list-style-type: none"> » Aktuelle Programme für RAW-Konvertierung kennen und anwenden » Übersicht über die wichtigsten RAW-Konverter » Oberfläche mindestens eines RAW-Konverters kennen » Grundkorrekturen ausführen » Farbkorrekturen » Retusche » Schärfung und Rauschminderung » Korrektur von Teilbereichen, der Perspektive und Hautton » Effizienter Workflow » Export
	Methodenkompetenz
	Sie wenden den optimalen betriebseigenen Workflow an. Sie führen die Bildverarbeitung und Bildbearbeitung effizient aus. Sie denken Aufträge durch und arbeiten vorausschauend .
Handlungskompetenzen	Sozialkompetenz
c1 Daten auftragsbezogen bearbeiten	Sie erkennen und verstehen die Bedürfnisse der Kundschaft und versuchen diese zu erfüllen.
	Selbstkompetenz
	Sie haben Interesse an der erweiterten Bildbearbeitung und Bildverarbeitung und erweitern ihre Kompetenzen selbstständig (lebenslanges Lernen) . Sie haben Interesse an neuen Technologien in der Bildbearbeitung und halten Ihre Kenntnisse aktuell (lebenslanges Lernen) .
Leistungsziele	Handlungskompetenznachweis
c1.1 Gängige Bearbeitungsprogramme für audiovisuelle Daten an vorgegebenen Beispielen anwenden (K3) c1.2 Die wichtigen Aspekte des Colormanagements (Farbraum, Profile) anwenden (K3)	Praktische Arbeit kombiniert mit einer schriftlichen Prüfung zu CMS.
	Evtl. Lernmedien
	Grundlage bilden die Arbeitsblätter der Schule

Semester: 1

Kompetenzbereich/Lernfeld	Bildbearbeitung Grundlagen - FVG4	Anzahl Lektionen	15
---------------------------	-----------------------------------	------------------	----

Berufliche Situation	Fachkompetenz
Sie erhalten Daten von Kunden und stellen selbst Bilder im eigenen Fotostudio her. Diese Daten müssen Sie bezüglich Kontrastes, Helligkeit, Farbe und Schärfe optimieren. Es sind diverse Retuschen notwendig. Zudem gibt es Aufnahmen, die aus zwei oder mehr Einzelbildern bestehen und kombiniert werden. Das Bildmaterial wird in definierten Grössen und Auflösungen abgegeben.	<p>Sie können übliche Aufträge mit ein Bildbearbeitungsprogramm korrekt und effizient ausführen und Aufgaben lösen.</p> <ul style="list-style-type: none"> » Metadaten / Dateien umbenennen / Kontaktbogen (zum Beispiel mit Bridge) » Datenkontrolle / Dateiformate » Auflösung, Bildgrösse, » Histogramm, Schärfe » Auswahlwerkzeuge » Einfache Retuschen » Objektivkorrektur » Einstellungsebenen » Gradation / Tonwertkorrektur » Selektive Farbkorrektur » Farbton – Sättigung » Ebenen und Ebenen Maske » Textwerkzeug und andere wichtige Werkzeuge
	Methodenkompetenz
	Sie wenden den optimalen betriebseigenen Workflow an. Sie führen die Bildverarbeitung und Bildbearbeitung effizient aus. Sie denken Aufträge durch und arbeiten vorausschauend .
Handlungskompetenzen	Sozialkompetenz
c1 Daten auftragsbezogen bearbeiten	Sie erkennen und verstehen die Bedürfnisse der Kundschaft und versuchen diese zu erfüllen.
	Selbstkompetenz
	<p>Sie haben Interesse an der erweiterten Bildbearbeitung und Bildverarbeitung und erweitern ihre Kompetenzen selbstständig (lebenslanges Lernen).</p> <p>Sie haben Interesse an neuen Technologien in der Bildbearbeitung und halten Ihre Kenntnisse aktuell (lebenslanges Lernen).</p> <p>Ihr Vorgehen zeichnet sich durch Pünktlichkeit, Sorgfältigkeit und Zuverlässigkeit aus.</p>
Leistungsziele	Handlungskompetenznachweis
c1.1 Gängige Bearbeitungsprogramme für audiovisuelle Daten an vorgegebenen Beispielen anwenden (K3)	Bewertung von einzelnen Bereichen gemäss Bewertungskriterien. Grössere Abschlussarbeit wäre sinnvoll.
	Evtl. Lernmedien
	Arbeitsblätter oder Lernvideos. Zu den jeweiligen Bereichen konkrete Aufträge erteilen, die dann auch bewertet werden.

2. Semester

BK	Lernfelder	Themen	Lekt	HK	Leistungsziele
AVM	Verkaufszubehör und Sortiment 2	Aufnahmesysteme, Objektive, Blitzgeräte	20	a2	a2.3
	Administrativarbeiten 1	Auftragsannahme, Lieferanten, Bestellprozess	20	a1, a2	a1.3/4/5 a2.1/5/6
	Verkaufs- und Beratungsgespräche 1	Verkäuferpersönlichkeit, Verkaufstechnik, Leitfaden erstellen	10	d1	a2.2
FVG	Eigene Kamera kennen	im Bereich Video (Shutter, Codec, S-Log usw.)	15	b2	b2.1/2/4
	Storyboard	Storyboard entwickeln und Grundlagen kennen	5	b1	b1.5
	Bildbearbeitung Vertiefung 2	Freistellen, Beautyretusche, HDR usw.	15	c1	c1.1
	Grundlagen Videoverarbeitung	Videoschnittprogramme, Import von Videodaten, Schnitt usw.	15	c1	c1.3/4/5/6

Semester: 2

Kompetenzbereich/Lernfeld	Verkaufszubehör und Sortiment 2 / AVM4	Anzahl Lektionen	20
---------------------------	--	------------------	----

Berufliche Situation	Fachkompetenz
Ein Kunde möchte seine Uhrensammlung fotografieren. Sie zeigen ihm bei seiner Kamera, welche Einstellungen nötig sind und welches Zubehör am besten verwendet wird. Dabei kennen Sie sich mit Objektiven und Kompaktblitzgeräten aus.	<p>Übliches Verkaufszubehör kennen und erklären können. Verkaufszubehör* wie Kamerasysteme, Objektive, Blitzgeräte * Fokus auf allgemeine Sortiments- und Warenkenntnisse im Fotomedienbetrieb.</p> <ul style="list-style-type: none"> » Sortimentskenntnisse über die verschiedenen Kamerasysteme » Geschichte der Fotografie » Sensorsysteme, Sensorgrössen, Cropfaktor, ISO » Belichtungsmessmethoden » Scharfeinstellung, Autofokussysteme, AF- Einstellungen » Aktuelle Technologien, WiFi, GPS, Apps » Objektive und Bezeichnungen » Brennweite, Lichtstärke, Blende » Objektivtypen, Abkürzungen, Vergütung » Blitzgeräte, Bauweise, Leitzahl, Anwendungen
	Methodenkompetenz
	Sie wenden die passenden Kameraeinstellungen situationsgerecht an. Sie wenden die Kamera und das Aufnahmezubehör (Objektiv, Blitz) optimal auf die Situation bezogen an.
Handlungskompetenzen	Sozialkompetenz
a2: Arbeiten und Termine für die Auftragsausführung planen	Sie erkennen und verstehen die Bedürfnisse der Kundschaft und versuchen diese zu erfüllen. Sie erklären die Kameraeinstellungen verständlich und publikumsgerecht .
	Selbstkompetenz
	Sie haben Interesse an anderen Kamerasystemen und -Zubehör sowie deren Anwendung und informieren sich eigenständig über neue Entwicklungen (lebenslanges Lernen).
Leistungsziele	Handlungskompetenznachweis
a2.3 Branchentypische Aufnahmesysteme, Objektive und Blitzgeräte und deren Eigenschaften erläutern (K2)	Praktische Arbeit kombiniert mit einer schriftlichen Prüfung
	Evtl. Lernmedien
	Grundlage bilden die Arbeitsblätter der Schule Herstellerinfos

Semester: 2

Kompetenzbereich/Lernfeld	Administrativarbeiten 1 / AVM5	Anzahl Lektionen	20
---------------------------	--------------------------------	------------------	----

<p>Berufliche Situation</p> <p>Sie erhalten per Post einen Auftrag, Dias und Negative zu digitalisieren. Dazu erfassen Sie den Auftrag, erstellen einen Terminplan und informieren den Kunden über die voraussichtlichen Kosten. Gegebenenfalls informieren Sie sich im Vorfeld bei Ihren externen Dienstleistern.</p>	<p>Fachkompetenz</p> <p>Sie können einen Auftrag korrekt erfassen und gegebenenfalls an externe Dienstleister weiterleiten.</p> <ul style="list-style-type: none"> » Auftragsanalyse » Terminvereinbarungen / Zeitmanagement » Erfassen eines Kundenauftrags mit den nötigen Eckdaten » Terminplanung / Lieferzeiten » Recherchemethoden und Lieferanten kennen <p>Methodenkompetenz</p> <p>Sie halten Daten gewissenhaft und korrekt fest (Auftragszettel). Sie planen effizient und realistisch. Sie planen und setzen Ressourcen nachhaltig ein.</p>
<p>Handlungskompetenzen</p> <p>a1: Kundenaufträge entgegennehmen und analysieren a2: Arbeiten und Termine für die Auftragsausführung planen</p>	<p>Sozialkompetenz</p> <p>Sie informieren die Kundschaft transparent (Kosten, Dauer etc.) und argumentieren verständlich und effektiv. Sie holen die nötigen Informationen bei externen Dienstleistern ein.</p> <p>Selbstkompetenz</p> <p>Sie haben Interesse an externen Dienstleistungsangeboten und informieren sich eigenständig darüber (lebenslanges Lernen). Sie orientieren sich bei der Angebotsgestaltung an den Bedürfnissen der Kundschaft (Dienstleistungsorientierung).</p>
<p>Leistungsziele</p> <p>a1.3 Möglichkeiten und Quellen der Informationssuche benennen und Informationen abgleichen (K2) a1.4 Relevante Aspekte von Aufträgen beschreiben (K2) a1.5 Vor- und Nachteile gängiger Analyseinstrumente erläutern (K2) a2.1 Gängige Recherchemethoden einsetzen und Quellen kennen (K3) a2.5 Arbeitsschritte beschreiben und eine Arbeitsplanung erstellen (K3) a2.6 Externe Leistungserbringer und deren Schnittstellen mit der Fotomedienfachbranche beschreiben (K2)</p>	<p>Handlungskompetenznachweis</p> <p>Praktische Arbeit kombiniert mit einer schriftlichen Prüfung</p> <p>Evtl. Lernmedien</p> <p>Lieferantenliste</p>

Semester: 2

Kompetenzbereich/Lernfeld	Verkaufs- und Beratungsgespräche 1 / AVM6	Anzahl Lektionen	10
----------------------------------	---	-------------------------	----

Berufliche Situation	Fachkompetenz
Sie empfangen Kundinnen und Kunden und fragen nach ihren Bedürfnissen. Dabei sind Sie sich Ihrer Erscheinung aber auch Ihrer Wirkung, als Fotomedienfachperson bewusst und führen durch das Gespräch kunden- und ergebnisorientiert.	<p>Sie können ein Verkaufs- oder Beratungsgespräch durchführen und richten den Beratungsbereich entsprechend ein.</p> <ul style="list-style-type: none"> » Erscheinungsbild » der Kunde » Fragetechnik » Verkaufsablauf » Produkteplatzierung » Verkaufsformen » Verkaufspsychologie » Diebstahlverhinderung » Reklamationsmanagement
	Methodenkompetenz
	<p>Sie vermindern das Diebstahlrisiko mit einer entsprechenden geeigneten Produkteplatzierung.</p> <p>Sie bereiten ihren Arbeitsplatz sowie die benötigten Hilfsmittel für die optimale Durchführung des Kundengesprächs vor.</p> <p>Sie planen Kundengespräche so, dass sie diese möglichst erfolgreich führen können.</p>
Handlungskompetenzen	Sozialkompetenz
d1: Verkaufs- und Beratungsgespräche durchführen	<p>Sie kommunizieren situations- und publikumsgerecht und wenden die Grundregeln der Gesprächsführung an.</p> <p>Sie gehen sachlich und lösungsorientiert mit Reklamationen um.</p> <p>Sie informieren die Kundschaft transparent (Kosten, Dauer etc.) und argumentieren verständlich und effektiv.</p> <p>Sie pflegen ein freundliches, kooperatives und offenes Verhalten gegenüber Kundschaft und Mitarbeitenden.</p>
	Selbstkompetenz
	<p>Sie legen Wert auf eine angemessene Sprache und Erscheinungsbild in einem Fotomedienbetrieb.</p> <p>Sie reflektieren ihr eigenes Auftreten im Verkaufs- und Beratungsgespräch und gehen nötige Anpassungen an.</p> <p>Sie reflektieren ihr eigenes Verhalten im Betrieb (gegenüber Kunden und Mitarbeitenden) und gehen nötige Anpassungen an.</p>
Leistungsziele	Handlungskompetenznachweis
d1.1 Leitfaden für ein Kundengespräch erstellen (K3) d1.2 Grundlegende Kriterien zielgerichteter Verkaufs- und Beratungsgespräche erläutern und anhand von Beispielen strukturiert durchführen (K3) d1.5 Grundlagen im Umgang mit Kundenreklamationen benennen (K2)	<p>Praktische Arbeit kombiniert mit einer schriftlichen Prüfung Rollenspiel</p>
	Evtl. Lernmedien
	Grundlage bilden die Arbeitsblätter der Schule

Semester: 2

Kompetenzbereich/Lernfeld	Eigene Kamera kennen – FVG5	Anzahl Lektionen	15
----------------------------------	-----------------------------	-------------------------	----

Berufliche Situation	Fachkompetenz
Sie sind in der Lage, die Einstellungen Ihrer Kamera der entsprechenden Situation anzupassen und erhalten korrekt belichtetet und scharfe Videoaufnahmen. Sie können beurteilen, wann es sinnvoll ist, mit dem Autofokus zu arbeiten und wann besser manuell fokussiert wird.	<p>Die eigene Kamera im Bereich Video kennen und umfassend bedienen können.</p> <ul style="list-style-type: none"> » Shutter / fps / ND-Filter für Aussenaufnahmen » Fokuseinstellungen für Videoaufnahmen (Fokusverlagerungen) » Tracking » Codec, Dateiformate, Intra- und Interframeformate » Slow Motion Aufnahmen » F-Log / S-Log / N-Log / Differenz und Einsatz » Auflösung » ISO – ISO-Automatik » Belichtungsvorschau » Bildstabilisierung » Bildqualität » Weissabgleich » Objektivoptimierungen im Menü » Verschlusseinstellungen, Rolling Shutter / Verschlussart (ES/MS) » Zebra-Einstellung und Fokushilfe » Audioeinstellungen
	Methodenkompetenz
	Sie wenden Kamerafunktionen und -Zubehör im Bereich Video geeignet und situationsgerecht in der Praxis an (z.B. Einsatz von Shutter, Bildstabilisierung und Audioeinstellungen etc.).
Handlungskompetenzen	Sozialkompetenz
B2 Ausrüstung auftragsbezogen auswählen und abstimmen	Sie erklären Funktionen im Bereich Video verständlich und publikumsgerecht .
	Selbstkompetenz
	Sie haben Interesse an Kamerafunktionen im Bereich Video und informieren sich eigenständig darüber (lebenslanges Lernen). Interesse an der Anwendung unterschiedlicher Videosituationen und erweitern ihre Kompetenzen eigeninitiativ (lebenslanges Lernen).
Leistungsziele	Handlungskompetenznachweis
b2.1 Möglichkeiten und Einstellungen von Kameras verstehen (K2) b2.2 Anwendungen von verschiedenen Objektiven und Beleuchtungsgeräten erläutern (K3) b2.4 Vor- und Nachteile unterschiedlicher Aufnahmegерäte erläutern (K2)	Die Lernkontrolle kann in Form einer schriftlichen Prüfung erfolgen oder man stellt praktische Aufgaben.
	Evtl. Lernmedien
	Arbeitsblätter oder Lernvideos. Zu den jeweiligen Bereichen konkrete Aufträge erteilen, die dann auch bewertet werden.

Semester: 2

Kompetenzbereich/Lernfeld	Storyboard – FVG6	Anzahl Lektionen	5
---------------------------	-------------------	------------------	---

Berufliche Situation Gemäss einem Briefing erstellen Sie ein Storyboard. Dieses gibt Auskunft über jede Szene, die Kameraeinstellung, sowie den Blickwinkel und zeigt in einer Skizze die Situation. Auch der Auftraggeber und andere Personen müssen anhand des Storyboards in der Lage sein, die Sequenzen zu produzieren.	Fachkompetenz Sie können ein Storyboard erstellen Was sollte in einem Storyboard abgebildet werden: » Skizze der Einstellung » Kameraeinstellungen » Bildgrösse (Totale, Nahaufnahme etc) » Einzel- und Gesamtdauer » Beschreibung des Ablaufes
	Methodenkompetenz Sie arbeiten effizient und setzen ihre Ressourcen nachhaltig ein (Wirtschaftlichkeit). Sie skizzieren anschaulich und ästhetisch ansprechend. Sie wenden Bildgrössen (Totale, Nahaufnahme etc.) sinnvoll an.
Handlungskompetenzen B1 Konzeptionelle Vorarbeiten für die Erfassung der Daten ausführen	Sozialkompetenz Sie erkennen und verstehen die Bedürfnisse der Kundschaft und versuchen diese zu erfüllen. Sie erklären ihr Arbeitsergebnis/Storyboard verständlich und publikumsgerecht. Sie informieren die Kundschaft transparent (Kosten, Aufwand etc.) und argumentieren verständlich und effektiv .
	Selbstkompetenz Sie setzen ihre Kreativität in der Arbeit um. Sie passen Ihre Ideen den Wünschen der Kundschaft an. Sie haben Interesse an Film und informieren sich eigenständig darüber (lebenslanges Lernen).
Leistungsziele b1.5 Grundlagen und Methoden zur Storyboard-Erstellung erklären und anwenden (K3)	Handlungskompetenznachweis individuelles Lernprodukt «Storyboard»
	Evtl. Lernmedien
	Arbeitsblätter mit Vorlagen.

Semester: 2

Kompetenzbereich/Lernfeld	Bildbearbeitung Vertiefung 2 – FVG7	Anzahl Lektionen	15
---------------------------	-------------------------------------	------------------	----

Berufliche Situation Sie müssen Kundenaufträge und Arbeiten aus dem eigenen Studio mit einem Bildbearbeitungsprogramm selbstständig in angemessener Zeit bearbeiten. Dazu gehören anspruchsvolle Retuschen, schwierige Freistellungen, Haare freistellen, Perspektivenkorrektur, Schatten zu Objekten erstellen und Panoramen zusammensetzen.	Fachkompetenz Sie können erweiterte Aufträge mit ein Bildbearbeitungsprogramm korrekt und effizient ausführen und Aufgaben lösen. » Maskierungsmodus / Freisteller mit Pfad » Haare und andere anspruchsvolle Gegenstände freistellen » Anspruchsvolle Retusche » Perspektivenkorrektur » Beautyretusche » Schatten für Objekte kreieren » S/W-Umsetzung » Montagen / Composing » Schrift in Bild » HDR » Panorama zusammensetzen » Aktionen / Stapelverarbeitung
	Methodenkompetenz Sie wenden den optimalen betriebseigenen Workflow an. Sie führen die Bildverarbeitung und Bildbearbeitung effizient aus. Sie denken Aufträge durch und arbeiten voranschauend . Sie wenden moderne/aktuelle Ver- und Bearbeitungstechniken an.
Handlungskompetenzen c1 Daten auftragsbezogen bearbeiten	Sozialkompetenz Sie erkennen und verstehen die Bedürfnisse der Kundschaft und versuchen diese zu erfüllen.
	Selbstkompetenz Sie haben Interesse an der erweiterten Bildbearbeitung und Bildverarbeitung und erweitern ihre Kompetenzen selbstständig (lebenslanges Lernen) . Sie haben Interesse an neuen Technologien in der Bildbearbeitung und halten Ihre Kenntnisse aktuell (lebenslanges Lernen) . Sie haben Ausdauer beim Erlernen komplexer Techniken, hinterfragen Ihr Vorgehen und passen dieses gegebenenfalls an
Leistungsziele c1.1 Gängige Bearbeitungsprogramme für audiovisuelle Daten an vorgegebenen Beispielen anwenden (K3)	Handlungskompetenznachweis Bewertung von einzelnen Bereichen gemäss Bewertungskriterien. Grössere Abschlussarbeit
	Evtl. Lernmedien Arbeitsblätter oder Lernvideos. Zu den jeweiligen Bereichen konkrete Aufträge erteilen, die dann auch bewertet werden.

Semester: 2

Kompetenzbereich/Lernfeld	Grundlagen Videoverarbeitung – FVG8	Anzahl Lektionen	15
---------------------------	-------------------------------------	------------------	----

Berufliche Situation	Fachkompetenz
<p>Ein Kunde mit einem eigenen Betrieb hat von speziellen Arbeitsabläufen kurze Videosequenzen erstellt. Seine DSLM hat in 4K qualitativ gute Videoclips erstellt.</p> <p>Nun möchte der Kunde einen kurzen Imagefilm, um seine Dienstleistungen auf der Website zu präsentieren. Da er im Bereich Postproduktion keine Erfahrung hat, möchte er dies gerne Ihnen übergeben. Vorab soll ein Storyboard erstellt werden und fehlende Szenen müssen von Ihnen nachgedreht werden.</p>	<p>Sie können übliche Aufträge mit ein Videobearbeitungsprogramm korrekt und effizient ausführen und Aufgaben lösen.</p> <ul style="list-style-type: none"> » Grundlagen der Videotechnik » Codecs und Container » Videoauflösungen und fps » Grundlagen eines Videoschnittprogrammes kennen und anwenden » Import von Material und Datenorganisation » Videoschnitt ausführen » Übergänge, Spurtechnik, Grössenanpassungen, Titel/Abspann » Standbilder importieren und animieren können » Audiogrundlagen kennen und anwenden können » Musik, Voiceover und O-Ton » Export ausführen
	Methodenkompetenz
	<p>Sie wenden den optimalen betriebseigenen Workflow im Bereich Video an.</p> <p>Sie führen die Videoverarbeitung effizient aus.</p> <p>Sie denken Aufträge durch und arbeiten voranschauend.</p> <p>Sie wenden moderne/aktuelle Ver- und Bearbeitungstechniken an.</p>
Handlungskompetenzen	Sozialkompetenz
c1 Daten auftragsbezogen bearbeiten	<p>Sie erkennen und verstehen die Bedürfnisse der Kundschaft und versuchen diese zu erfüllen.</p>
	Selbstkompetenz
	<p>Sie haben Interesse an der erweiterten Videoverarbeitung und erweitern ihre Kompetenzen selbstständig (lebenslanges Lernen).</p> <p>Sie haben Interesse an neuen Technologien in der Videoverarbeitung und halten Ihre Kenntnisse aktuell (lebenslanges Lernen).</p> <p>Sie setzen ihre Kreativität in der Arbeit um.</p>
Leistungsziele	Handlungskompetenznachweis
<p>c1.3 Die verschiedenen Etappen und Vorgänge bei der Bild- und Videonachbearbeitung beschreiben (K2)</p> <p>c1.4 Die erforderliche Ausführungsqualität präzisieren und die Zeit für die Nachbearbeitung der Bilder und Videos bestimmen (K2)</p> <p>c1.5 Im Rahmen des Workflows mit verschiedenen Bild- und Videobearbeitungssoftwares arbeiten (K3)</p> <p>c1.6 Vor- und Nachteile von branchenüblichen Bild- und Videobearbeitungssoftwares erläutern (K2)</p>	<p>Definition von Bewertungskriterien für die fiktive Aufgabe und Bewertung der Aufgabe</p>
	Evtl. Lernmedien
	Arbeitsblätter oder Lernvideos.