



OdA **Bewegung und Gesundheit**

Dachverband der Bewegungsberufe Schweiz

Wegleitung zur Prüfungsordnung über die höhere Fachprüfung für

Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung / Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung

in den Fachrichtungen:

- Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk
- Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen

15. November 2017

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	3
1.1	Zweck der Wegleitung	3
1.2	Berufsbild	3
1.3	Organisation	5
2	Administratives Vorgehen	5
3	Modulprüfungen / Kompetenznachweise	8
3.1	Organisation, Zugang und Durchführung der Modulprüfungen	9
3.2	Gültigkeitsdauer	9
3.3	Beschwerde an die Kommission für Qualitätssicherung bei Nichtbestehen von Modulabschlüssen	9
4	Abschlussprüfung	9
4.1	Prüfungsform	9
4.1.1	Prüfungsteil 1: Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk bzw. Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen	10
4.1.2	Prüfungsteil 2: Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching	12
4.1.3	Prüfungsteil 3: Kundenumgang	14
4.2	Übersicht über die Prüfungsteile und Noten	15
4.3	Notengebung	15
5	Beschwerde ans SBFi	16
6	Anhang 1: Modulidentifikationen	17
6.1	Übersicht berufliche Handlungskompetenzen Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung / Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung	17
6.2	Basismodul 1: Pathologie / Psychopathologie	19
6.3	Hauptmodul 1: Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching – Planung	22
6.4	Hauptmodul 2: Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching – Umsetzung	26
6.5	Hauptmodul 3: Kundenbindung	30
6.6	Hauptmodul 4: Leadership	34
6.7	Modul Fachrichtung 1: Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk	37
6.8	Modul Fachrichtung 2: Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen	41
7	Anhang 2: Glossar	47

1 Einleitung

Gestützt auf Ziffer 2.21 der Prüfungsordnung über die Höhere Fachprüfung Experte / Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung vom 7.11.2017 erlässt die Qualitätssicherungskommission (QSK) folgende Wegleitung.

Das eidgenössische Diplom Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung / Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung wird durch die bestandene höhere Fachprüfung erworben. An der höheren Fachprüfung werden die in den Modulidentifikationen aufgeführten sowie in der Berufspraxis erworbenen Kompetenzen geprüft. Die Kompetenzen wurden in einem Verfahren mit Fachleuten ermittelt und zu einem Kompetenzprofil zusammengefasst. Der Fokus lag dabei auf den alltäglichen Arbeitssituationen, die ein Experte /eine Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung bei der Ausübung seines/ihrer Berufes bewältigen muss.

1.1 Zweck der Wegleitung

Die Wegleitung gibt den Prüfungskandidaten und Prüfungskandidatinnen einen Überblick über die eidgenössische höhere Fachprüfung.

Die Wegleitung beinhaltet:

- Alle wichtigen Informationen zur Vorbereitung und Durchführung der höheren Fachprüfung
- Informationen zu den Modulen
- Eine detaillierte inhaltliche Beschreibung der höheren Fachprüfung
- Eine Zusammenstellung der Kompetenzen pro Modul (Modulidentifikationen)

1.2 Berufsbild

Arbeitsgebiet

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung sind ausgewiesene Fachpersonen für die individuelle und situationsgerechte Begleitung von gesundheitsförderlichem Verhalten bei anspruchsvollen Kunden/Kundinnen (mit nicht übertragbaren Zivilisationskrankheiten, physischen oder psychischen Einschränkungen oder Beschwerden). Sie nehmen eine Aufklärungs- und Begleitfunktion bezüglich positiver Auswirkung von Lebensstil ein (Bewegung, Entspannung, Ernährung), zeigen ihren Kunden/Kundinnen ganzheitlich die Auswirkungen ihres Verhaltens oder Lebensstils auf und beraten sie hinsichtlich des Aufbaus eines individuell passenden Gesundheitsverhaltens. Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung arbeiten in den unterschiedlichsten Unternehmungen: Sie sind in Fitness-, Gesundheits- und Bewegungsunternehmen tätig, leiten eigene Unternehmen oder sind als Einzelberater/Einzelberaterinnen im Berufsfeld tätig. Dabei arbeiten sie in einem Netzwerk interdisziplinär mit weiteren Experten/Expertinnen wie Ärzten, Physiotherapeuten, Ernährungsberater und Psychotherapeuten zusammen.

Wichtigste berufliche Handlungskompetenzen

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung betreuen, beraten und instruieren Menschen ganzheitlich, die ihr Bewegungs- und Gesundheitsverhalten optimieren wollen oder die an nicht übertragbaren Zivilisationskrankheiten leiden oder auch Menschen mit psychischen oder physischen Einschränkungen oder Beschwerden. Sie zielen auf die nachhaltige Verbesserung oder Um-

stellung des Lebensstils und der Wiederherstellung oder Erhaltung der Gesundheit mit gesundheitswirksamer Bewegung ab. Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung sind fähig, physiologische, metabolische oder motivationale Problemstellungen ihrer Kunden/Kundinnen zu erkennen und diese – bei Bedarf in Zusammenarbeit mit Fachexperten – zu erheben und mit gesundheitswirksamer Bewegung zu behandeln. Sie erstellen, planen und instruieren individuelle, der Belastbarkeit und Verträglichkeit des Kunden/der Kundin angepasste Bewegungs- und Betreuungsprogramme. Daneben zeichnen sich die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung durch eine systematische und wirkungsvolle Kundenbindung aus. Sie entwickeln neue gesundheitsförderliche Angebote und Kundenbindungsmassnahmen. Sie stellen kontinuierlich ihr eigene Kompetenzentwicklung sicher und pflegen einen sorgsamem Umgang mit den eigenen Ressourcen.

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung wählen zwischen zwei Fachrichtungen aus.

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Fachrichtung „Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk“ sind fähig, wirkungsvolle Kundengewinnungsmassnahmen umzusetzen. Sie vernetzen sich aktiv im Feld, bauen systematisch Netzwerke zur Kundenakquise auf, erschliessen neue Kundengruppen und pflegen ihr Netzwerk. Sie sind in der Lage, sich glaubhaft als Experte/Expertin im Bereich Bewegungs- und Gesundheitsförderung zu positionieren, halten Vorträge und führen Anlässe durch oder stellen Publikationen sicher, um die Beteiligten für die Themen rund um die Gesundheitsförderung zu sensibilisieren und zu bilden. Dabei denken sie über Grenzen hinaus und erschliessen neue Bereiche und Tätigkeitsfelder für die Bewegungs- und Gesundheitsförderung.

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Fachrichtung „Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen“ verfügen über ausgewiesene Kompetenzen rund um die Unternehmens- und Mitarbeiterführung in Fitness- und Bewegungsunternehmen. Sie sind in der Lage, eine tragfähige Aufbau- und Ablauforganisation zu definieren oder anzupassen sowie betriebsinterne Prozesse der Kundenbetreuung und Regeln für die Überweisung von anspruchsvollen Kunden zu definieren sowie auf den Betrieb passende Arbeitsinstrumente und Hilfsmittel zu konzipieren und zu erstellen.

Berufsausübung

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung verstehen sich als Dienstleister/Dienstleisterinnen für das Gesundheitswesen am Übergang zwischen Reha und Prävention zur Stärkung der Ressourcen und Verhinderung von Krankheit ihrer Kunden und Kundinnen. Dazu nehmen sie eine Triage-Funktion oder Vermittlerrolle ein und initiieren und begleiten Bewegungs- und Betreuungsprozesse unter Einbindung von Fachexperten/Fachexpertinnen. Sie übernehmen grosse Verantwortung ihren Kunden/Kundinnen gegenüber, begleiten diese ganzheitlich und gehen individuell auf deren Bedürfnisse ein. Sie erkennen bewegungs- und gesundheitseinschränkende Faktoren und leiten die entsprechenden Massnahmen ein.

Beitrag des Berufs an Gesellschaft, Wirtschaft, Natur und Kultur

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung tragen einen wesentlichen Teil zur Gesunderhaltung der Kunden/Kundinnen bei und leisten somit einen indirekten Beitrag an die Volkswirtschaft. Sie handeln nach sozialen und ökologischen Grundsätzen und gehen mit den Ressourcen

schonend um. In ihrer Tätigkeit greifen sie auf eine langlebige und ressourcenschonende Infrastruktur zurück. Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung tragen der Natur bei Outdoor-Aktivitäten Sorge und sensibilisieren ihre Kunden/Kundinnen zu einem sorgsamem Umgang mit der Natur als Quelle der Erholung und Gesundheit.

1.3 Organisation

Alle Aufgaben im Zusammenhang mit der Erteilung des eidgenössischen Diploms werden einer Qualitätssicherungskommission (QSK) übertragen. Die QSK setzt sich aus 7 Mitgliedern zusammen und wird durch die Trägerschaft für eine Amtsdauer von 3 Jahren gewählt. Die detaillierte Aufstellung der Aufgaben der QSK kann der Prüfungsordnung Ziff. 2.2 entnommen werden.

Die QSK setzt für die Durchführung der höheren Fachprüfung pro Prüfungsort eine Prüfungsleitung ein. Diese ist für die organisatorische Umsetzung, die Begleitung der Expertinnen und Experten vor Ort und die Beantwortung von Fragen der Prüfungskandidaten und -kandidatinnen vor Ort verantwortlich. Sie berichtet der QSK in einer Notensitzung über den Verlauf der höheren Fachprüfung und stellt die Anträge zur Erteilung des eidgenössischen Diploms.

Die Prüfungsexperten und -expertinnen sind für die Durchführung und Bewertung der schriftlichen und mündlichen Prüfungen zuständig. Die Kandidaten und Kandidatinnen erhalten 28 Tage vor Beginn der höheren Fachprüfung ein Verzeichnis der Experten/Expertinnen der mündlichen und praktischen Prüfungen. Gibt es bezüglich einem oder mehreren Experten ein Interessenskonflikt (frühere Mitarbeitende / Vorgesetzte o. ä.), können die Kandidierenden bis 14 Tage vor Prüfungsbeginn ein Ausstandsbegehren bei der QSK einreichen.

Die QSK setzt ein Prüfungssekretariat ein. Dieses schreibt mindestens 10 Monate vor Prüfungsbeginn die höhere Fachprüfung aus, bestätigt die Zulassung der Kandidierenden zur höheren Fachprüfung und organisiert die Erstellung und den Versand der Notenausweise und Diplome. Termine und Formulare sind beim Prüfungssekretariat zu beziehen. Bei weiteren Fragen können sich die Kandidierenden an das Prüfungssekretariat wenden.

Kontaktadresse des Prüfungssekretariats ist:

OdA Bewegung und Gesundheit, Dachverband der Bewegungsberufe Schweiz, Geschäftsstelle, 3000 Bern, Tel. 0848 000 423, www.bewegung-und-gesundheit.ch, info@bewegung-und-gesundheit.ch.

2 Administratives Vorgehen

Folgende Schritte müssen von den Kandidierenden für eine erfolgreiche Anmeldung zur höheren Fachprüfung beachtet werden:

Schritt 1: Ausschreibung der höheren Fachprüfung

Die höhere Fachprüfung wird mindestens 10 Monate vor Prüfungsbeginn in allen drei Amtssprachen ausgeschrieben. Sie informiert über:

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

Termine und Formulare sind beim Prüfungssekretariat zu beziehen.

Schritt 2: Prüfen der Zulassungsbedingungen

Die Kandidierenden prüfen, ob sie die Zulassungsbedingungen erfüllen, die unter Ziffer 3 der Prüfungsordnung aufgeführt sind:

Zur Prüfung wird zugelassen, wer folgende Nachweise erbringt:

- a) einen eidg. Fachausweis Spezialist / Spezialistin Bewegungs- und Gesundheitsförderung, Fachrichtung Fitness- und Gesundheitstraining oder einen eidg. Fachausweis Fitness-Instruktor / Fitness-Instruktorin, die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen sowie eine Berufspraxis gemäss Berufsbild Art. 1.2 von mind. 6'000 Std. über einen Zeitraum von mind. 3 und max. 6 Jahren vom Prüfungsdatum an zurückgerechnet. Die anrechenbare Berufspraxis gilt ab Abschluss des geforderten eidg. Fachausweises.

oder

- b) einen eidg. Fachausweis Spezialist / Spezialistin Bewegungs- und Gesundheitsförderung, Fachrichtung Körper- und Bewegungsschulung, die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen sowie mind. 900 Std geleitete Kurseinheiten gemäss Berufsbild Art. 1.2 über einen Zeitraum von mind. 3 und max. 6 Jahren vom Prüfungsdatum an zurückgerechnet. Die anrechenbaren Kurseinheiten gelten ab Abschluss des geforderten eidg. Fachausweises.

oder

- c) einen anderen eidg. Abschluss in einem adäquaten Berufsfeld der höheren Berufsbildung oder einen staatlich anerkannten Abschluss als Sportlehrer, Sportwissenschaftler, Physiotherapeut und die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen sowie eine Berufspraxis gemäss Berufsbild Art. 1.2 von mind. 10'000 Std. über einen Zeitraum von mind. 5 und max. 10 Jahren vom Prüfungsdatum an zurückgerechnet. Die anrechenbare Berufspraxis gilt ab dem geforderten staatlich anerkannten Abschluss.

oder

- d) einen anderen eidg. Abschluss in einem adäquaten Berufsfeld der höheren Berufsbildung oder einen staatlich anerkannten Abschluss als Sportlehrer, Sportwissenschaftler, Physiotherapeut und die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen sowie mind. 1500 Std. geleitete Kurseinheiten gemäss Berufsbild Art. 1.2 über einen Zeitraum von mind. 5 und max. 10 Jahren vom Prüfungsdatum an zurückgerechnet. Die anrechenbare Berufspraxis gilt ab dem geforderten staatlich anerkannten Abschluss.

Folgende Modulabschlüsse müssen für die Zulassung zur Abschlussprüfung vorliegen:

- Basismodul 1: Pathologie / Psychopathologie
- Hauptmodul 1: Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching – Planung
- Hauptmodul 2: Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching – Umsetzung
- Hauptmodul 3: Kundenbindung
- Hauptmodul 4: Leadership

Zudem muss ein Modulabschluss einer Fachrichtung nach Wahl vorliegen:

Entweder

- **Fachrichtung „Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk“:**
Modul Fachrichtung: „Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk“
- **Fachrichtung „Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen“:**
Modul Fachrichtung: Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen

Können alle Nachweise erbracht werden, kann die Anmeldung erfolgen.

Schritt 3: Anmeldung zur höheren Fachprüfung

Zur Anmeldung verwenden die Kandidierenden das vorgegebene Formular. Der Anmeldung sind beizufügen:

- unterzeichnetes Anmeldeformular;
- eine Zusammenstellung über die bisherige berufliche Ausbildung und Praxis;
- Kopien der für die Zulassung geforderten Arbeitszeugnisse und aller für die Berechnung der Berufspraxis relevanten Arbeitsverträge;
- Kopien der Modulabschlüsse bzw. der entsprechenden Gleichwertigkeitsbestätigungen;
- Angabe der Prüfungssprache;
- Angabe des Prüfungsdatums;
- Kopie eines am Prüfungsdatum gültigen BLS (CPR) – Ausweises;
- Kopie eines amtlichen Ausweises mit Foto;
- Angabe der Sozialversicherungsnummer (AHV-Nummer).

Schritt 4: Entscheid über die Zulassung

Die Kandidierenden erhalten mindestens drei Monate vor Beginn der höheren Fachprüfung den schriftlichen Entscheid über die Zulassung. Bei einem ablehnenden Entscheid werden eine Begründung und die Rechtsmittelbelehrung angeführt.

Schritt 5: Einzahlung der Prüfungsgebühr

Die Kandidierenden erhalten mit dem Entscheid über die Zulassung zur Berufsprüfung die Aufforderung zur Überweisung der Prüfungsgebühr mit Zahlungsfrist. Die Zulassung erfolgt nur unter dem Vorbehalt, dass die Überweisung der Prüfungsgebühr fristgerecht erfolgt.

Schritt 6: Einreichen der Praxisarbeit

Die Kandidierenden reichen bis 7 Tage vor der Prüfung die Praxisarbeit beim Prüfungssekretariat ein.

Schritt 7: Erhalt des Aufgebots

Die Kandidierenden erhalten mindestens 28 Tage 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 und Expertinnen.

Schritt 8: Einreichen Ausstandsbegehren (bei Bedarf)

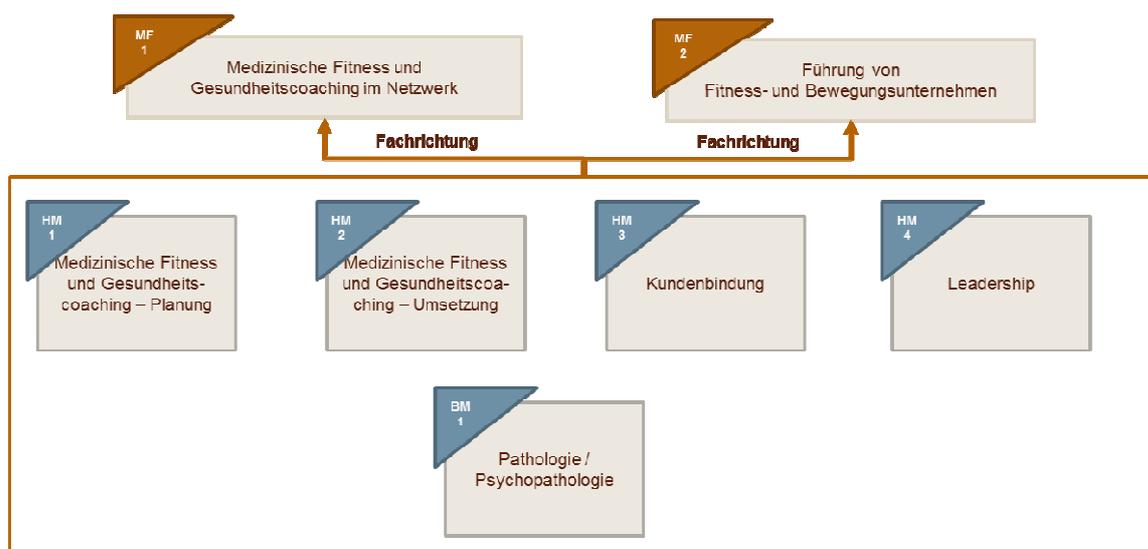
Gibt es bezüglich einem oder mehreren Experten oder Expertinnen einen Interessenskonflikt (frühere Mitarbeitende / Vorgesetzte o.ä.), können die Kandidierenden bis 14 Tage vor Prüfungsbeginn bei der QKS ein Ausstandsbegehren einreichen. Das Gesuch ist ausreichend und plausibel zu begründen.

3 Modulprüfungen / Kompetenznachweise

Die Grundstruktur der Ausbildung entspricht dem Modell „modulares System mit Abschlussprüfung“. Bevor die Kandidierenden die höhere Fachprüfung antreten können, müssen die in diesem Kapitel aufgeführten geforderten Modulabschlüsse nachgewiesen werden.

Grundlage für die eidgenössische höhere Fachprüfung sind 6 erfolgreich absolvierte Module. In diesen Modulen wurden die für die Tätigkeiten von Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung erforderlichen Kompetenzen thematisch zusammengefasst. Folgende Module müssen für die Zulassung zur höheren Fachprüfung vorliegen:

Modulbaukasten Oda BuG «Expert/in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Fachrichtungen»



Detaillierte Informationen zu den Modulen sind im Anhang 1 zu finden.

3.1 Organisation, Zugang und Durchführung der Modulprüfungen

Die Punkte..

- Ausschreibung
- Zugang
- Durchführung
- Organisation

... der Modulprüfungen werden von den einzelnen Bildungsanbietern geregelt.

3.2 Gültigkeitsdauer

Nach erfolgreichem Abschluss eines Moduls ist dieses während 5 Jahren als Zulassung zur Abschlussprüfung gültig. Stichtag ist die Anmeldefrist für die höhere Fachprüfung.

3.3 Beschwerde an die Kommission für Qualitätssicherung bei Nichtbestehen von Modulabschlüssen

Gegen Entscheide der Vorbereitungsinstitute betreffend Nichtbestehen von Modulabschlüssen kann innert 30 Tagen nach Eröffnung des Entscheids bei der QSK schriftlich Beschwerde eingereicht werden. Diese muss die Anträge des Beschwerdeführers/der Beschwerdeführerin und die Begründung mit Angabe der Beweismittel enthalten. Die QSK entscheidet endgültig.

Wird die Beschwerde abgewiesen, werden die Kosten des Verfahrens (Spruch- und Schreibgebühren) dem Beschwerdeführer/der Beschwerdeführerin auferlegt.

4 Abschlussprüfung

An der höheren Fachprüfung werden die in den Modulidentifikationen aufgeführten sowie in der Berufspraxis erworbenen Kompetenzen geprüft.

4.1 Prüfungsform

Die höhere Fachprüfung Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung ist kompetenzorientiert aufgebaut und orientiert sich an der beruflichen Praxis. In der Prüfung werden die Kompetenzen der oben beschriebenen Module anhand vernetzter, an der Praxis ausgerichteter Aufgaben überprüft.

Die Abschlussprüfung besteht aus 3 Prüfungsteilen, welche in verschiedene Prüfungspositionen aufgeteilt sind. Nachfolgend werden diese detailliert beschrieben.

Prüfungssystem Höhere Fachprüfung Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom	Prüfungsteil 1	Prüfungsteil 2	Prüfungsteil 3
	Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk / Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen	Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching	Kundenumgang
	Praxisarbeit Präsentation Fachgespräch	Fallstudie Fachgespräch Mini Cases	Rollenspiel mit Reflexion
	Module: MF1 oder MF2 (je nach Fachrichtung)	Module: vernetzt (BM1, HM1, HM2, HM3, HM4)	Module: vernetzt (HM1-HM4)
	Fokus: Umsetzung, Dokumentation und Reflexion eines ganzheitl. Umsetzungsbeispiels aus der eigenen Praxis, Präsentationskompetenz, Fachlichkeit, Argumentieren, Erklären	Fokus: Konzeption und Umsetzung eines ganzheitlichen indiv. Bewegungs- und Gesundheitscoachings Analysefähigkeit verschiedener komplexer Kundensituationen	Fokus: Beratungs- und Kommunikationskompetenz im Kundenumgang
	Dauer: Präsentation: 15 Min. Fachgespräch: 30 Min.	Dauer: Fallstudie: 3 Std. Fachgespräch: 1 Std. Mini Cases: 45 Min.	Dauer: 30 Minuten
	Art der Prüfung: Praxisarbeit: schriftlich Präsentation: mündlich Fachgespräch: mündlich	Art der Prüfung: Fallstudie: schriftlich Fachgespräch: mündlich Mini Cases: mündlich	Art der Prüfung: mündlich

4.1.1 Prüfungsteil 1: Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk bzw. Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen

Der Prüfungsteil 1 besteht aus drei Positionen, die aufeinander aufbauen. Position 1 bildet die Praxisarbeit, Position 2 die Präsentation und Position 3 das anschliessende Fachgespräch.

Position 1.1: Praxisarbeit

Aufgabe	Die Kandidierenden erhalten einen Leitfaden mit Ausgangslage, Auftrag und Rahmenbedingungen für die Erstellung einer Praxisarbeit. Der Auftrag ist so formuliert, dass er den Kandidierenden ermöglicht, einen passenden, realen Praxisfall aus ihrer aktuellen beruflichen Tätigkeit auszuwählen, wobei sich die Fragestellung jeweils auf eine der beiden Fachrichtungen «Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk» oder «Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen» bezieht. Das auf Basis der Aufgabenstellung gewählte Thema reichen die Kandidierenden vorgehend bei der QSK zur Genehmigung ein. In einer schriftlichen Arbeit beschreiben die Kandidierenden nach Genehmigung durch die QSK den ausgewählten Fall, dokumentieren und reflektieren ihr Vorgehen.
----------------	---

Fokus	Umsetzung, Dokumentation und Reflexion eines ganzheitlichen Umsetzungsbeispiels aus der eigenen Praxis.
Aufbau / Methode	Schriftliche Dokumentation eines eigenen, realen Praxisfalls, der 7 Tage vor dem ersten Prüfungstag eingereicht werden muss.
Dauer	8 Wochen
Art der Prüfung	Schriftlich
Hilfsmittel	Keine Einschränkungen
Auswertung	Bewertung erfolgt mit Punkten.

Prüfungsposition 1.2: Präsentation

Aufgabe	Die Kandidierenden bereiten nach Einreichung der Praxisarbeit an die QSK eine Präsentation vor, in welcher sie ihre Praxisarbeit präsentieren. Am Prüfungstag halten sie die Präsentation während 15 Minuten.
Fokus	In der Präsentation weisen die Kandidierenden nach, dass sie eine zielgruppengerechte und methodisch gestaltete Präsentation vorbereiten und halten können (Präsentationstechnik).
Aufbau / Methode	Die Aufgabe für die Erstellung der Präsentation wird vorgängig mit dem Auftrag für die Praxisarbeit erteilt. Die Präsentation richtet sich nach der gewählten Fachrichtung «Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk» oder «Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen»
Dauer	15 Minuten
Art der Prüfung	mündlich
Hilfsmittel	Präsentationsunterlagen gemäss Vorbereitung, ansonsten keine weiteren
Auswertung	Bewertung erfolgt mit Punkten.

Prüfungsposition 1.3: Fachgespräch

Aufgabe	Die Kandidierenden beantworten im Anschluss an die Präsentation Fragen der Prüfungsexperten/Prüfungsexpertinnen in einem Fachgespräch zum vorgestellten Vorgehen, dem darin gewählten Lösungsansatz sowie zu alternativen Vorgehensweisen oder abweichenden Szenarien.
Fokus	Im Fachgespräch weisen die Kandidierenden nach, dass sie ihre Vorgehensweise fachlich fundiert begründen und alternative Szenarien entwickeln können (Fachlichkeit, argumentieren und erklären können).
Aufbau / Methode	Das Fachgespräch stützt sich auf die vorgängig erstellte Präsentation und die darin vorgestellten Lösungsansätze sowie Vorgehensweisen. Das Fachgespräch richtet sich nach der gewählten Fachrichtung «Medizinische Fitness und Gesundheitscoa-

	ching im Netzwerk» oder «Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen»
Dauer	30 Minuten
Art der Prüfung	mündlich
Hilfsmittel	keine
Auswertung	Bewertung erfolgt mit Punkten.

4.1.2 Prüfungsteil 2: Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching

Der Prüfungsteil 2 besteht aus drei Positionen. Position 1 bildet eine Fallstudie, Position 2 ein darauf aufbauendes Fachgespräch und Position 3 umfasst drei Mini Cases.

Prüfungsposition 2.1: Fallstudie

Aufgabe	Die Kandidierenden erstellen auf Basis von vorbereitetem, mittelkomplexem Fallmaterial ein Vorgehenskonzept sowie die Umsetzung dieses Konzepts mit einem Kunden/einer Kundin. Die Fallstudie ist vernetzt und bezieht die zentralen Kompetenzen des Basismoduls 1 sowie der Module 1, 2, 3 und 4 mit ein. Die Kandidierenden müssen nachweisen, dass sie einen Fall im Sinne des individuellen Gesundheitscoachings planen und umsetzen und dabei Kundenbindungs- und Leadershipaspekte berücksichtigen können.
Fokus	Konzeption und Umsetzung eines ganzheitlichen individuellen Bewegungs- und Gesundheitscoachings
Aufbau	Die Fallstudie umfasst 3 Teilaufgaben: 1. Ist-Analyse eines beschriebenen Kunden/einer beschriebenen Kundin mit gesundheitlichen Indikatoren 2. Auswahl und Begründung von passenden Testings 3. Beschreibung der Umsetzung (z.B. Zwischenanalyse, Beratungsgespräch, Interventionen, Anpassung des Betreuungskonzepts)
Dauer	180 Minuten (pro Teilaufgabe jeweils 60 Minuten)
Art der Prüfung	schriftlich
Hilfsmittel	Open Book
Auswertung	Bewertung erfolgt mit Punkten.

Prüfungsposition 2.2: Fachgespräch zur Fallstudie

Aufgabe	Im Rahmen eines Fachgesprächs beantworten die Kandidierenden Fragen zu den drei Schwerpunkten aus der Fallstudie: 1. Vorgehen und Ergebnis aus der Ist-Analyse des beschriebenen Kunden/der beschriebenen Kundin mit gesundheitlichen Indikatoren, Entwicklung von Alternativen 2. Vorgehen und Ergebnis aus der Auswahl der passenden Testings, Entwicklung von Alternativen 3. Vorgehen und Ergebnis aus der Beschreitung der Umsetzung, Entwicklung von Alternativen
Fokus	Im Fachgespräch weisen die Kandidierenden nach, dass sie ihre Vorgehensweise fachlich fundiert begründen und alternative Szenarien entwickeln können (Fachlichkeit, argumentieren und erklären können).
Aufbau	Das Fachgespräch stützt sich auf die im Rahmen der Fallstudie erarbeiteten Lösungen in den drei Teilaufgaben.
Dauer	60 Minuten (pro Teilaufgabe jeweils 20 Minuten)
Art der Prüfung	mündlich
Hilfsmittel	keine
Auswertung	Bewertung erfolgt mit Punkten.

Prüfungsposition 2.3: Mini Cases

Aufgabe	Die Kandidierenden bearbeiten drei kleine Fallbeschreibungen zu komplexen Kundensituationen, die im Hinblick auf das berufliche Handeln analysiert werden. Die Kandidierenden setzen sich sowohl mit der Situation als auch mit dem möglichen Vorgehen in der Situation auseinander. Dabei nehmen sie eine bestimmte Rolle ein.
Fokus	Analysefähigkeit verschiedener komplexer Kundensituationen
Aufbau	Analyse verschiedener komplexer Kundensituationen zur Überprüfung, ob die Kandidierenden <ul style="list-style-type: none">• die Situation oder das rollenkonforme Verhalten in einer Situation einschätzen können.• aus den Situationen Schlüsse und Konsequenzen für das Handeln ableiten können.• vorzunehmende Handlungen aufzeigen können.
Dauer	45 Minuten (3 Mini Cases à 10 Min. plus je 5 Min. Vorbereitung)
Art der Prüfung	mündlich
Hilfsmittel	keine
Auswertung	Bewertung erfolgt mit Punkten.

4.1.3 Prüfungsteil 3: Kundenumgang

Der Prüfungsteil 3 besteht aus einem Rollenspiel und Reflexion.

Prüfungsteil 3: Rollenspiel und Reflexion	
Aufgabe	Die Kandidierenden führen aufgrund einer vorgegebenen schriftlichen Situationsbeschreibung Rollenspiele zu den Modulen M1, M2 und M3 durch (z.B. Beratungsgespräch, Zielvereinbarung mit Kunde, schwieriges Gespräch, Kommunikation mit externen Anspruchsgruppen). Ein Prüfungsexperte/eine Prüfungsexpertin übernimmt dabei jeweils die Rolle des Kunden/Gesprächspartners auf Basis einer schriftlichen Rollenbeschreibung. Im Anschluss an das Rollenspiel findet jeweils ein Reflexionsgespräch mit den Kandidierenden statt. Darin werden die Kandidierenden von den Prüfungsexperten/-expertinnen zum Gesprächsergebnis und ihrem Vorgehen während des Gesprächs befragt (z.B. Selbsteinschätzung des Gesprächs, Begründung von Aussagen, Diskussion von Alternativen). Die Reflexionsgespräche werden auf der Basis eines Gesprächsleitfadens geführt.
Fokus	Überprüfung der Beratungs- und Kommunikationskompetenz im Kundenumgang.
Aufbau	Die Prüfung besteht aus zwei Teilaufgaben
Dauer	30 Minuten
Art der Prüfung	Mündlich
Hilfsmittel	keine
Auswertung	Bewertung erfolgt mit Punkten.

4.2 Übersicht über die Prüfungsteile und Noten

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

Prüfungsteil	Art der Prüfung	Zeit	Gewichtung	
1	Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk bzw. Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen			
1.1	Praxisarbeit (im Voraus erstellt)	schriftlich	8 Wochen	1
1.2	Präsentation	mündlich	15 min	1
1.3	Fachgespräch	mündlich	30 min	1
2	Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching			
2.1	Fallstudie	schriftlich	180 min	1
2.2	Fachgespräch	mündlich	60 min	1
2.3	Mini Cases	mündlich	45 min	1
3	Kundenumgang	mündlich	30 min	1
		Total	360 min	

4.3 Notengebung

Die Prüfung besteht aus 3 Prüfungsteilen, welche in Prüfungspositionen unterteilt sind. Die Prüfungspositionen werden in ganzen und halben Noten bewertet. Die Note des Prüfungsteils ergibt sich aus dem Durchschnitt der entsprechenden Prüfungspositionen. Die Note des Prüfungsteils wird auf eine Dezimale gerundet.

Die Gesamtnote der Prüfung ergibt sich aus den Noten der Prüfungsteile. Diese wird auf eine Dezimale gerundet.

Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn:

- keine Note der drei Prüfungsteile unter 4,0 liegt;
- keine Note der einzelnen Positionen unter 3.0 liegt.

5 Beschwerde ans SBFI

Gegen Entscheide der Kommission für Qualitätssicherung wegen Nichtzulassung zur Abschlussprüfung oder Verweigerung des Diploms kann innert 30 Tagen nach ihrer Eröffnung beim Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation, SBFI, Einsteinstr. 2, 3003 Bern Beschwerde eingereicht werden. Diese muss die Anträge des Beschwerdeführers oder der Beschwerdeführerin und deren Begründung enthalten. Merkblätter zum Beschwerdeverfahren, dem Akteneinsichtsrecht und bezüglich Nachteilsausgleich finden sich beim SBFI unter folgendem Link:

<http://www.sbf.admin.ch/berufsbildung/01472/01474/index.html?lang=de>

Über die Beschwerde entscheidet in erster Instanz das SBFI. Sein Entscheid kann innert 30 Tagen nach Eröffnung an das Bundesverwaltungsgericht weitergezogen werden

Handlungskompetenzbereiche		Berufliche Handlungskompetenzen					
		1	2	3	4	5	6
A	Planen des individuellen Gesundheitscoachings	A.1 Anspruchsvolle Kunden übernehmen	A.2 Ist-Analyse durchführen	A.3 Testings durchführen	A.4 Zwischenanalysen vornehmen	A.5 Datenauswertung und -interpretation vornehmen	A.6 Ziele mit Kunden vereinbaren
		A.7 Individuelles Betreuungskonzept erstellen	A.8 Trainingsplanung vornehmen	A.9 Beratungsgespräche führen	A.10 Beratungsgespräche nachbereiten		
B	Umsetzen des individuellen Gesundheitscoachings	B.1 Kundenspezifisch anleiten, instruieren und zielführend zu optimieren	B.2 Kund/innen betreuen	B.3 Professionelle Kundenbeziehung/-bindung aufbauen	B.4 Probleme ansprechen / Schwier. Gespräche führen	B.5 Kontextbezogene Lebensstilberatung	B.6 Überweisungsbericht schreiben
		B.7 Interdisziplinär zusammenarbeiten	B.8 Krankenkassen abrechnen				
C	Aufbauen einer tragfähigen Kundenbindung	C.1 Kundenbindungsmassnahmen erarbeiten	C.2 Kundenbindungsmassnahmen umsetzen	C.3 Aufbauen und pflegen eines Kundenkommunikationssystems	C.4 Kundendossiersystem konzipieren	C.5 Neue Angebote entwickeln	C.6 Neue Angebote lancieren und Durchführung sichern
		C.7 Neue Angebote auswerten	C.8 Kundendossier führen	C.9 Angebote evaluieren	C.10 Mit externen Anspruchsgruppen kommunizieren	C.11 Umgang mit Medien gestalten	
D	Realisieren von Leadership-Massnahmen	D.1 Die eigene Kompetenzentwicklung sicherstellen	D.2 Sich der eigenen Vorbildfunktion bewusst sein	D.3 Eigenes Informationsmanagement sicherstellen	D.4 Arbeitstechnik anwenden	D.5 Umgang mit den eigenen Ressourcen	D.6 Netzwerkpflge mit Kolleg/innen aufbauen, erweitern, pflegen
		D.7 Mit Konflikten umgehen	D.8 Ein Netzwerk aufbauen, erweitern und pflegen				
E	Umsetzen der medizinischen Fitness	E.1 Netzwerke zur Kundenakquise und -bindung aufbauen, erweitern und pflegen	E.2 Aktionen zur Kundenakquise planen und durchführen	E.3 Vorträge halten	E.4 Social Events organisieren	E.5 Regelmässige externe Publikationen sicherstellen	E.6 Kund/innen mit Gesundheits-Checks gewinnen
		E.7 Firmenkunden akquirieren	E.8 Projekte leiten	E.9 In Projekten mitwirken	E.10 Sitzungen organisieren und leiten		

F	Führen normativer und strategischer Prozesse		F.1 Normative Grundsätze definieren	F.2 Strategische Grundsätze definieren	F.3 Personalpolitik definieren	F.4 Controlling-System definieren		
G	Operatives Führen		G.1 Umsetzung der Unternehmensstrategie sicherstellen	G.2 Personaleinsatz im Fitness- und Bewegungsunternehmen planen	G.3 Gesundheitsmanagement im eigenen Betrieb fördern	G.4 Mitarbeitende in ihrer Betreuungskompetenz fördern		
H	Gestalten und Entwickeln der Organisation		H.1 Aufbauorganisation definieren	H.2 Ablauforganisation definieren	H.3 Aufbau- und Ablauforganisation anpassen	H.4 Veränderungen umsetzen	H.5 Verkaufsprozesse definieren	H.6 Hilfsmittel für den Verkauf erstellen
			H.7 Prozesse der Kundenbetreuung definieren	H.8 Geeignete Arbeitsinstrumente erstellen	H.9 Regeln für Überweisung anspruchsvoller Kunden an Fachexpert/innen definieren	H.10 Infrastruktur bewirtschaften		

6.2 Basismodul 1: Pathologie / Psychopathologie

Voraussetzungen

keine

Kompetenz

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung beraten und begleiten in Ihrer Arbeit täglich anspruchsvolle Kunden/Kundinnen (mit nicht übertragbaren Zivilisationskrankheiten, physischen oder psychischen Einschränkungen oder Beschwerden) hinsichtlich eines gesundheitsförderlichen Bewegungsverhaltens. Sie bieten dazu eine ganzheitliche Beratung bezüglich medizinische Fitness und Gesundheitscoaching an. Dafür stützen sich die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung auch auf ihr umfassendes und vertieftes Wissen rund um Pathologie und Psychopathologie und wenden dieses in der Beratung individuell auf den Kunden/die Kundin an.

Kompetenznachweis

60 Minuten schriftliche Prüfung mit offenen und geschlossenen Fragen

Niveau und Modulnummer

Dipl-BM1 / Bausatz eidg. Diplom „Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung“

Ziele

Die «Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung (BuG)» ...

... verfügen über fundiertes medizinisches Grundlagenwissen in Bezug auf nicht übertragbare Zivilisationskrankheiten, physische oder psychische Einschränkungen und Beschwerden und diesbezügliche Red Flags.

... sind sich der Auswirkungen von Bewegung im Hinblick auf pathologische und psychopathologische Zustände bewusst.

Anerkennung

Teilabschluss für «Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Fachrichtungen»

Laufzeit der Modul-ID

5 Jahre

Umsetzung der Kompetenzen

Thema 1: Gesundheitsmodelle (Ressourcen, Risikofaktoren, Früherkennung, Prävention)

Die «Experten/Expertinnen BuG» ...

Lernziel 1.1

... sind in der Lage, das pathogenetische und salutogenetische Gesundheitsmodell zu unterscheiden.

Lernziel 1.2

... können die wichtigsten Gebiete der Schulmedizin, der Komplementärmedizin und der Komplementärtherapie aufzählen.

Lernziel 1.3

... können individuelle vorhandene Gesundheitsressourcen identifizieren.

Lernziel 1.4

... sind in der Lage, individuelle vorhandene Risikofaktoren einzuordnen.

Lernziel 1.5

... sind in der Lage, aufgrund vorhandener Symptome eine medizinische Untersuchung nachvollziehbar zu empfehlen.

Lernziel 1.6

... können geeignete Präventionsmassnahmen erläutern.

Thema 2: Schmerzsystem

Die «Experten/Expertinnen BuG» ...

Lernziel 2.1

... sind in der Lage, zu skizzieren, wie Schmerzen entstehen.

Lernziel 2.2

... können die drei Schmerzarten unterscheiden.

Lernziel 2.3

... können die Bedeutung von Schmerzen infolge funktioneller Störungen, in Bezug auf Bewegung darlegen.

Thema 3: Nichtübertragbare Zivilisationskrankheiten

Die «Experten/Expertinnen BuG» ...

Lernziel 3.1

... können Ursachen und Verlauf der nichtübertragbaren Zivilisationskrankheiten anschaulich darstellen.

Lernziel 3.2

... können im Wesentlichen wiedergeben, wie die Schulmedizin, die Komplementärmedizin und die Komplementärtherapie die nichtübertragbaren Zivilisationskrankheiten behandeln.

Lernziel 3.3

... sind in der Lage, versiert zu beschreiben, wie sich Bewegungsmassnahmen auf die nichtübertragbaren Zivilisationskrankheiten auswirken.

Lernziel 3.4

... können aufgrund ihres Grundlagenwissens die Red Flags der nichtübertragbaren Zivilisationskrankheiten ableiten.

Thema 4: Physische Beschwerden und Einschränkungen

Die «Experten/Expertinnen BuG» ...

Lernziel 4.1

... können Ursachen und Verlauf von physischen Beschwerden und Einschränkungen anschaulich darstellen.

Lernziel 4.2

... können im Wesentlichen wiedergeben, wie die Schulmedizin, die Komplementärmedizin und die Komplementärtherapie physische Beschwerden und Einschränkungen behandeln.

Lernziel 4.3

... sind in der Lage, versiert zu beschreiben, wie sich Bewegungsmassnahmen auf physische Beschwerden und Einschränkungen auswirken.

Lernziel 4.4

... können aufgrund ihres Grundlagenwissens die Red Flags von physischen Beschwerden und Einschränkungen ableiten.

Thema 5: Psychische Beschwerden und Einschränkungen

Die «Experten/Expertinnen BuG»

Lernziel 5.1

... können Ursachen und Verlauf von psychischen Beschwerden und Einschränkungen anschaulich darstellen.

Lernziel 5.2

... können im Wesentlichen wiedergeben, wie die Schulmedizin, die Komplementärmedizin und die Komplementärtherapie psychische Beschwerden und Einschränkungen behandeln.

Lernziel 5.3

... sind in der Lage, versiert zu beschreiben, wie sich Bewegungsmassnahmen auf psychische Beschwerden und Einschränkungen auswirken.

Lernziel 5.4

... können aufgrund ihres Grundlagenwissens die Red Flags von psychische Beschwerden und Einschränkungen ableiten.

6.3 Hauptmodul 1: Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching – Planung

Voraussetzungen

Basismodul 1 „Pathologie / Psychopathologie“

Kompetenz

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung betreuen anspruchsvolle Kunden/Kundinnen, die aus verschiedenen Gründen mit komplexen physischen und psychischen Beschwerden konfrontiert sind. Sie erheben kundenspezifische Daten umfassend, individuell und differenziert. Sie stellen sicher, dass die Trainingsziele sich gut in allfällige übergeordnete Zielsetzungen integrieren lassen. Sie konzipieren auf die Kund/innen massgeschneiderte Tests, um deren Betreuungskonzept zusammenzustellen. Nach einer gewissen Zeit nehmen sie Zwischenanalysen, sogenannte Retests, vor. Sie werten die kundenbezogenen Daten aus, gleichen sie mit den Zielen ab und interpretieren sie. Sie präsentieren den Kunden/Kundinnen die Resultate und setzen gemeinsam mit diesen realistische, erreichbare Ziele. So stellen sie die Zielerreichung und das frühzeitige Erkennen von gesundheitlichen Problemen sicher. Für anspruchsvolle Kunden/Kundinnen erstellen die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung individuelle Betreuungskonzepte, die auf dem erhobenen Ist-Zustand und den Kundenwünschen basieren. Dabei achten sie auf eine ganzheitliche Gesundheitsförderung, die alle Lebensbereiche und Voraussetzungen der Kunden/Kundinnen umfasst. Der Kern des Betreuungskonzepts bilden jeweils auf die individuelle Problem- und Ausgangslage zugeschnittene Bewegungsprogramme inklusive Trainingspläne, wobei sie stets bemüht sind, den Alltag der Kunden/Kundinnen darin zu integrieren. Im Gespräch mit den Kunden/Kundinnen stellen die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung den Kunden/Kundinnen das Betreuungskonzept vor und erklären den Nutzen der vorgeschlagenen Massnahmen verständlich. Nach dem Beratungsgespräch führen sie die wichtigsten Daten im Kundendossier nach.

Beispiele typischer Arbeitssituationen

Anspruchsvolle Kunden übernehmen

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung übernehmen von ihren Mitarbeitenden besonders anspruchsvolle Kunden/Kundinnen (z.B. mit körperlichen Beschwerden oder psychischen Problemen) oder sie bemerken an bestehenden Kunden/Kundinnen Veränderungen in deren Lebenssituation (z.B. Schicksalsschläge, Unfälle, Krankheit). Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung schätzen die Auswirkungen der veränderten Situation auf den Gesundheitszustand und das Bewegungs-/Trainingsprogramm ab und passen dieses falls nötig entsprechend an. Gegebenenfalls konsultieren sie Fachexperten/Fachexpertinnen.

Ist-Analyse durchführen

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung betreuen anspruchsvolle Kunden/Kundinnen mit komplexen Voraussetzungen (z.B. körperliche oder psychische Beeinträchtigung). Sie erheben kundenspezifische Daten umfassend, individuell und differenziert. Dazu führen sie ein Gespräch mit dem/der Kund/in und erheben zunächst den Ist-Zustand. Sie füllen mit dem/der Kund/in den Gesundheitsfragebogen aus, erheben den Gesamtlebensstil sowie das allgemeine Wohlbefinden und klären die Wünsche, Bedürfnisse und Ziele des Kunden bzw. der Kundin ab. Je nach Entwicklung des Gesprächs ziehen die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung flexibel weitere, kundenspezifische Instrumente bei (z.B. Fragebogen zur vertieften Abklärung des Essverhal-

tens). Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung erfragen im Gespräch mit den Kunden/Kundinnen allfällige weitere, in anderen Bereichen gesetzte Ziele (z.B. mit Ärzten, Physiotherapeuten, Ernährungsberater, Psychologen) um sicherzustellen, dass die Trainingsziele sich gut in allfällige übergeordnete Zielsetzungen integrieren lassen. Sie schätzen auf Basis der erhobenen Informationen ihre eigenen Kompetenzen ein und leiten bei Bedarf Schritte zum Einbezug von weiteren Fachpersonen ein.

Kompetenznachweis

90 Minuten schriftliche Prüfung, Fallstudie und offene und geschlossene Fragen

Niveau und Modulnummer

Dipl-HM1 / Bausatz eidg. Diplom „Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung“

Ziele

Die Experten/Expertinnen BuG sind fähig,...

- anspruchsvolle Kunden zu betreuen.
- den Ist-Zustand von anspruchsvollen Kunden/Kundinnen aussagekräftig zu erheben und zu analysieren.
- kundenspezifische Testings durchzuführen.
- periodische Zwischenanalysen vorzunehmen.
- kundenspezifisch erhobene Daten auszuwerten und zu interpretieren.
- den Kunden/Kundinnen die Resultate der Analyse aufzuzeigen und darauf basierend Ziele zu vereinbaren.
- individuelle Betreuungskonzepte zu erstellen.
- eine individuelle Trainingsplanung vorzunehmen.
- Beratungsgespräche durchzuführen.
- Beratungsgespräche umfassend nachzubereiten.

haben...

- ein vertieftes Verständnis im Bereich der Pathologie.
- ein fundiertes medizinisches Grundlagenwissen.
- ein vertieftes Handlungswissen zum Umgang psychischen Problemstellungen in Bezug auf Bewegungs- und Gesundheitsförderung.
- ein breites Repertoire an aussagekräftigen Analysemethoden in Bezug auf Bewegungs- und Gesundheitsförderung.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Standards und Kriterien von Tests.
- grundlegende Kenntnisse der Red Flags im medizinischen Bereich.
- ein breites Repertoire an Tests/Tools.
- fundierte Kenntnisse der Abläufe im Fachpersonen-Netzwerk.
- vertiefte Kenntnisse von Entwicklungsprozessen und -phasen.
- ein gesichertes Repertoire an Zielvereinbarungs- und Evaluationsmethoden.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich der Risikofaktoren.
- ein vertieftes und differenziertes Handlungswissen zur Interpretation erhobener Daten in Bezug auf Bewegungs- und Gesundheitsförderung.

- grundlegende Statistikkennntnisse.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich der Makro-, Meso- und Mikro-Planung.
- fundierte Kenntnisse bezüglich der Zieldefinition.
- fundierte Kenntnisse über ihre Zielgruppen.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich lebensstilverändernde Massnahmen.
- ein fundiertes Verständnis bezüglich der Bedeutung des Lebensstils.
- grundlegende Kenntnisse zu Schmerzwahrnehmung und Heilungsprozessen.
- ein vertieftes und differenziertes Handlungswissen zur Trainingsplanung in Bezug auf Bewegungs- und Gesundheitsförderung.
- ein sehr gutes Handlungswissen bezüglich Einbezug des sozialen Umfeldes.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Beratung.
- fundierte Kenntnisse im Bereich Kommunikationstechniken.
- ein grosses Methodenspektrum im Bereich Planung, Zielformulierung und Auswertung.
- ein sehr gutes Handlungswissen bezüglich Auswertung von Beratungsgesprächen.
- ein Verständnis für die Bedeutung und die Verantwortung im Umgang mit einem Kundendossier.

sind...

- bestrebt, besonders anspruchsvolle Kunden/Kundinnen von Mitarbeitenden zu übernehmen.
- bereit, empathisch auf Kunden/Kundinnen mit psychischen oder körperlichen Problemstellungen einzugehen.
- in der Lage, bei Kunden/Kundinnen die Auswirkungen der veränderten Situation auf den Gesundheitszustand und das Bewegungs- /Trainingsprogramm einzuschätzen und dieses nötigenfalls entsprechend anzupassen oder ggf. mit Fachexperten/Fachexpertinnen zu besprechen.
- bestrebt, kundenspezifische Daten umfassend, individuell und differenziert zu erheben und Informationen richtig zu interpretieren.
- konsequent darum bemüht, im Gespräch mit den Kunden/Kundinnen den Gesamtlebensstil, das allgemeine Wohlbefinden, die Wünsche, Bedürfnisse und Ziele zu erfragen.
- in der Lage, auf der Basis der erhobenen Informationen ihre eigenen Kompetenzen einzuschätzen und leiten bei Bedarf Schritte zum Einbezug von weiteren Fachpersonen ein.
- bestrebt, individuelle Testbatterien zusammenzustellen und unter Berücksichtigung der Standards exakt durchzuführen.
- bereit, die Aussagekraft von Tests differenziert und fachkundig zu ermitteln und den Kunden/Kundinnen bei Bedarf zu erklären.
- in der Lage, Testings umfassend zu analysieren.
- in der Lage, die Auswirkungen von psychischen und physischen Einschränkungen sowie deren medikamentöse Behandlung auf Testergebnisse einzuschätzen.
- motiviert, mit den Kunden/Kundinnen auf eine nachhaltige, langfristige Lebensstilveränderung hinzuarbeiten.
- sich der Wichtigkeit der periodischen Zwischenanalysen bewusst.
- in der Lage, Retests zu analysieren und ggf. Optimierungen oder Anpassungen daraus abzuleiten.
- in der Lage, häufige psychische und physische Problemstellungen und Krankheitsbilder zu erkennen.
- darum bemüht, die erhobenen kundenspezifischen Daten mit den Zielen abzugleichen und zu interpretieren.

- sich der Auswirkungen der medikamentösen Behandlung auf die Testergebnisse bewusst.
- in der Lage, aufgrund der Analyse Zusammenhänge, gesundheitliche Risikofaktoren und Kontraindikationen einzuschätzen und sinnvolle Massnahmen abzuleiten.
- bestrebt, gemeinsam mit Kunden/Kundinnen realistische und angemessene Ziele zu vereinbaren.
- interessiert daran, bei der Zielvereinbarung verschiedene Sinneskanäle zu nutzen.
- sich der Wichtigkeit der Zielvereinbarung und deren Evaluation bewusst.
- in der Lage, aufgrund der Einschränkungen der Kunden/Kundinnen einzuschätzen, welche Ziele realistisch und angemessen sind.
- bestrebt, bei der Ausgestaltung des Betreuungskonzeptes eine ganzheitliche Gesundheitsförderung zu berücksichtigen.
- bereit, im Betreuungskonzept die periodischen Tests sowie Bewegungsprogramme inkl. massgeschneiderter Trainingspläne zu definieren.
- sich der Wichtigkeit eines individuellen Betreuungskonzeptes bewusst.
- einzuschätzen, ob das massgeschneiderte Betreuungskonzept angemessen und zielführend ist.
- in der Lage, zielgruppenspezifische Möglichkeiten und Einschränkungen abzuschätzen und im Betreuungskonzept zu berücksichtigen.
- bestrebt, bei Bedarf eine konkrete Trainingsplanung zu erstellen, Massnahmen festzuhalten und diese mit dem beruflichen und privaten Alltag zu verknüpfen.
- bei der Ausgestaltung der Trainingsplanung in der Lage einzuschätzen, ob das soziale Umfeld der Kunden/Kundinnen miteinzubeziehen ist.
- in der Lage, Zusammenhänge verschiedener Lebensstilfaktoren zu erkennen und beim Erstellen der Trainingspläne zu berücksichtigen.
- bestrebt, den Kunden/Kundinnen das Bewegungsprogramm bzw. die Massnahmen begründet zu erklären, ihnen den Nutzen und die einzelnen Teilschritte aufzuzeigen und ggf. gemeinsam mit den Kundin/Kundinnen passende Ziele zu vereinbaren.
- bereit, empathisch auf Kunden/Kundinnen einzugehen.
- in der Lage, im Beratungsgespräch die Kundensicht zu analysieren und darauf basierend realistische Ziele abzuleiten.
- in der Lage, den Kunden/Kundinnen die Bedeutung einer Lebensstilveränderung für ihre gesamte Lebenssituation aufzuzeigen.
- bestrebt, nach dem Beratungsgespräch die Zielsetzungen zu verifizieren.
- sich der Wichtigkeit einer sorgfältigen Nachbereitung bewusst
- in der Lage, die Zielsetzungen mit ihrem persönlichen Eindruck abzugleichen und daraus ggf. Anpassungen vorzunehmen.

Anerkennung

Teilabschluss für «Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Fachrichtungen»

Laufzeit der Modul-ID

5 Jahre

6.4 Hauptmodul 2: Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching – Umsetzung

Voraussetzungen

Basismodul 1 „Pathologie / Psychopathologie“

Kompetenz

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung leiten Kunden/Kundinnen mit komplexen Problemstellungen beim Training an. Dafür nutzen sie verschiedene Kanäle. Sie achten auf zielgruppenadäquate Erklärungen und vermitteln nach Bedarf Hintergrundwissen. Sie achten auch auf eine sehr genaue Instruktion und korrigieren falsche Bewegungsabläufe sofort. Bei der Instruktion gehen sie behutsam vor und vermeiden es, Druck aufzusetzen. Sie reagieren beim Instruieren flexibel auf die jeweilige Situation des Kunden/der Kundin. Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung begleiten Kunden/Kundinnen mit komplexen Problemstellungen laufend, sie agieren dabei je nach Notwendigkeit als Berater/in, Coach, Trainer/in oder Animator/in. Sie passen die Betreuung jeweils den Bedürfnissen der Kunden/Kundinnen an. In ihre Betreuung beziehen sie auch neue technologische Möglichkeiten mit ein. Sie motivieren die Kunden/Kundinnen, stärken sie auf emotionaler Ebene und unterstützen Verhaltensänderungen. Bei Bedarf erstellen die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung auch Wochenpläne und dergleichen für ihre Kunden/Kundinnen. Sie zeigen Erfolge auf und schaffen neue Anreize, indem sie den Kunden/Kundinnen den Nutzen der Verhaltensänderung im Gesamtzusammenhang aufzeigen und auf positive Nebeneffekte hinweisen. Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung bauen eine professionelle Kundenbeziehung auf, um die Erfolgswahrscheinlichkeit zu erhöhen. Sie zeigen stets persönliches Engagement und signalisieren den Kunden/Kundinnen ihre Hilfe. Bemerkendie Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung bei Kunden/Kundinnen problematische Verhaltensweisen oder Veränderungen, sprechen sie diese darauf an, schildern ihre Beobachtungen wertneutral und bieten im Rahmen ihrer professionellen Möglichkeiten Unterstützung an. Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung bieten auch ausserhalb von Centern Beratungsleistungen an. Für die Überweisung an Fachexperten/Fachexpertinnen verfassen sie auf Kundenwunsch einen Bericht. In ihrem Alltag sind sie es sich gewohnt, interdisziplinär zusammenzuarbeiten und sie rechnen Leistungen für die Krankenkassen ab.

Beispiele typischer Arbeitssituationen

Kundenspezifisch anleiten, instruieren und zielführend optimieren

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung leiten Kunden/Kundinnen mit komplexen Problemstellungen beim Training an. Zum Anleiten nutzen die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung verschiedene Kanäle (verbales, visuelles und taktils/manuelles Anleiten). Dabei achten sie auf zielgruppenadäquate Erklärungen und vermitteln wo nötig zusätzliches Hintergrundwissen. Bei Kunden/Kundinnen mit körperlichen Beschwerden passen die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung die Anleitungsmethoden an: Sie achten auf eine ganz genaue Instruktion, arbeiten mit den Händen und korrigieren falsche bzw. suboptimale Bewegungsabläufe bei den Kunden/Kundinnen. Sie unterstützen die Kunden/Kundinnen mit körperlichen Beschwerden beim Abbau von Ängsten. Bei Kunden/Kundinnen mit psychischen Problemen achten die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung auf non-verbale Signale, um eine Überforderung der Kunden/Kundinnen zu vermeiden. Sie gehen besonders behutsam vor, geben klare Anweisungen und vermeiden es, Druck auszuüben. Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und

Gesundheitsförderung reagieren beim Instruieren flexibel auf die jeweilige Situation bzw. auf die Bedürfnisse der Kunden/Kundinnen. Sie legen zudem besonderen Wert auf Selbsterfahrungen durch die Kunden/Kundinnen und fördern ihre Selbst- und Körperwahrnehmung während des Trainings (z.B. Auswirkungen von Entspannungsübungen aufzeigen oder „erfahren“ lassen, Herzfrequenz messen, Unter- und Überspannung messen). Gegebenenfalls hinterlegen sie das Erleben der Kunden/Kundinnen mit physiologischem Fachwissen.

Kunden/Kundinnen betreuen

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung begleiten Kunden/Kundinnen mit komplexen Problemstellungen laufend. Sie setzen dabei ein Repertoire verschiedener Rollen gezielt ein und agieren als Berater, Coaches, Trainer oder Animatoren. Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung passen die Betreuung den Bedürfnissen der Kunden/Kundinnen und unterstützen diese während dem oder nach dem Training und/oder bei separaten Gesprächen. Sie bieten z.B. wöchentliche Beratungstermine an, beraten die Kunden/Kundinnen online und beziehen neue technologische Möglichkeiten (Wearables, Schlaf-Apps, SMS-Reminder) in die Betreuung ein. Allenfalls haken sie auch telefonisch bei ihren Kunden/Kundinnen nach. In diesem Begleitprozess vermitteln die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung einerseits trainingspezifisches Wissen, nehmen aber andererseits auch die Rolle eines auf den gesamten Lebensstil zielenden Coaches wahr. Sie motivieren die Kunden/Kundinnen, stärken sie auf emotionaler Ebene (z.B. Motivieren über das eigene Fühlen), unterstützen sie bei Verhaltensänderung (Schlafverhalten, Ernährung, Time Management) und reagieren flexibel auf sich verändernde Faktoren. Bei Bedarf erstellen sie persönliche Wochenpläne, um Strukturen für ein regelmässiges Training zu schaffen. Zudem überwachen die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung auch das Erreichen der Ziele oder Teilziele durch die Kunden/Kundinnen. Sie nehmen regelmässig Messungen vor und überprüfen die mit den Kunden/Kundinnen vereinbarten Massnahmen. Sie zeigen Erfolge auf, motivieren die Kunden/Kundinnen mithilfe von kleinen Belohnungen (z.B. Erfolge in der Gruppe feiern) und schaffen neue Anreize. Weiter zeigen sie den Kunden/Kundinnen den Nutzen der Verhaltensänderung im Gesamtzusammenhang auf und weisen auf positive Nebeneffekte (z.B. bessere Konzentrationsfähigkeit durch tägliche Bewegung) hin. Gegebenenfalls begründen sie diese Nebeneffekte aufgrund wissenschaftlicher Grundlagen.

Kompetenznachweis

60 Minuten schriftliche Prüfung Mini Cases inkl. Wissensfragen

Niveau und Modulnummer

Dipl-HM2 / Bausatz eidg. Diplom „Experten/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung“

Ziele

Die Experten/Expertinnen BuG sind fähig,...

- kundenspezifisch anzuleiten, zu instruieren und zielführend zu optimieren.
- Kunden/Kundinnen umfassend zu betreuen.
- professionelle Kundenbeziehungen und -bindungen aufzubauen.
- Probleme anzusprechen und schwierige Gespräche zu führen.
- kontextbezogene Lebensstilberatung durchzuführen.
- fundierte Überweisungsberichte zu erstellen.

- mit Fachexpert/Fachexpertinnen aus verschiedenen Bereichen interdisziplinär zusammenzuarbeiten.
- ihre Rolle situativ und kundenspezifisch auszugestalten.
- Leistungen für die Krankenkassen abzurechnen

haben...

- vertiefte Kenntnisse im Bereich Kommunikationstechniken.
- ein fundiertes medizinisches Grundlagenwissen.
- sehr gutes Handlungswissen bezüglich Trainingslehre.
- eine breite Palette an Anleitungsmethoden.
- eine breite Palette lösungsorientierter Beratungstechniken.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Kundenbindung.
- fundierte Kenntnisse im Bereich der Gesprächsführungstechniken.
- eine breite Palette verschiedener Arbeitsinstrumente.
- eine ausgeprägte Analysefähigkeit.
- grundlegende Kenntnisse im Bereich Datenschutz.
- eine gute schriftliche Ausdrucksfähigkeit.
- ein breites Verständnis von spezifischen Fachexperten/Fachexpertinnen.
- fundierte Methodenkenntnisse zum Abrechnen von Krankenkassenverordnungen.
- sehr gutes Handlungswissen bezüglich der Formalitäten und Anforderungen der verschiedenen Krankenkassen.

sind...

- bestrebt, Kunden/Kundinnen individuell, unter Berücksichtigung der psychischen Problemstellungen oder körperlichen Einschränkungen, angemessen anzuleiten, genau zu instruieren und ziel führend zu optimieren.
- sich der Wichtigkeit der Selbst- und Körperwahrnehmung durch die Kunden/Kundinnen bewusst.
- sich der positiven Auswirkungen von Bewegung bewusst im Speziellen bei Kunden/Kundinnen mit psychischen oder physischen Einschränkungen.
- in der Lage, suboptimale Bewegungsabläufe bei den Kunden/Kundinnen zu analysieren und Verbesserungsvorschläge abzuleiten.
- bestrebt, Kunden/Kundinnen flexibel, individuell, lösungsorientiert, fachkompetent und motivierend zu betreuen.
- bereit, zur Betreuung technologische Kommunikationskanäle zu nutzen.
- darum bemüht, den Kunden/Kundinnen begründet den Nutzen der Verhaltensänderung im Gesamtzusammenhang aufzuzeigen und auf positive Nebeneffekte hinzuweisen.
- sich der Wichtigkeit einer professionell fundierten und individuellen Begleitung von Kunden/Kundinnen bewusst.
- in der Lage, den Trainingsfortschritt bei Kunden/Kundinnen kontinuierlich zu prüfen und Optimierungsvorschläge abzuleiten.
- bestrebt, in der Kundenbeziehung passende Kommunikationstechniken anzuwenden und eine angemessene Haltung einzunehmen.
- bereit, interkulturelle Aspekte konsequent in der Beziehungsgestaltung zu berücksichtigen
- sich der Wichtigkeit der Kundenbindung bewusst.

- in der Lage einzuschätzen, wann ein Kunde/eine Kundin gezielte Unterstützung benötigt.
- bestrebt problematische Verhaltensweisen oder starke Veränderungen bei Kunden wertneutral anzusprechen und im Rahmen ihrer professionellen Möglichkeiten Unterstützung bei der Bewältigung anzubieten.
- sich der Wichtigkeit bewusst, die Beziehungen zu den betroffenen Kunden/Kundinnen und Fachexpert/Fachexpertinnen aufrecht zu erhalten.
- bereit, die eigenen Grenzen anzuerkennen.
- in der Lage, gesundheitsgefährdende Situationen bei Kunden/Kundinnen zu erkennen.
- bestrebt, kontextbezogene Beratungsleistungen ausserhalb des Centers anzubieten.
- in der Lage, Kundensituationen umfassend zu analysieren und Optimierungsmöglichkeiten aufzuzeigen.
- bestrebt, Überweisungsberichte umfassend und adressatengerecht zu formulieren.
- in der Lage, kundenspezifische Beobachtungen sachlich zu analysieren und begründet für den Überweisungsbericht aufzubereiten.
- bestrebt, fachgerecht im interdisziplinären Team zu agieren und kompetent aufzutreten.
- bereit, im Rahmen der Früherkennung mit Partnern zusammenzuarbeiten.
- in der Lage einzuschätzen, wann ein spezifischer Fachexperte hinzugezogen werden muss, um darauf das Training abzustimmen.
- bestrebt, die eingehenden Rechnungen zu prüfen und gemäss den betrieblichen Vorgaben die Abrechnung zu erstellen.
- sich der Wichtigkeit der sorgfältigen und korrekten Verrechnung der Leistungen bewusst.
- in der Lage, regelmässig die Soll-Ist-Abweichung zu analysieren und wirkungsvolle Massnahmen abzuleiten.
- in der Lage, regelmässig die Finanzaufstellungen zu überprüfen und Rückschlüsse daraus abzuleiten.

Anerkennung

Teilabschluss für «Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Fachrichtungen»

Laufzeit der Modul-ID

5 Jahre

6.5 Hauptmodul 3: Kundenbindung

Voraussetzungen

Basismodul 1 „Pathologie / Psychopathologie“

Kompetenz

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung konzipieren gezielt Massnahmen zur Kundenbindung und passen diese jeweils den verschiedenen Zielgruppen und Bedürfnissen an. Sie nehmen persönlich mit Kunden/Kundinnen Kontakt auf und beugen einem Ausstieg aktiv vor. Sie ergreifen eine geeignete Strategie, um den Ausstieg der Kunden/Kundinnen nach Möglichkeit zu verhindern. Sie konzipieren Kundenbindungsprogramme und -systeme auf verschiedenen Ebenen, die sie stets auf dem Laufenden halten und wessen Umsetzung sie sicherstellen. Zudem konzipieren sie ein zweckmässiges System für die Erstellung von Kundendossiers und legen fest, welche Daten in welcher Form festgehalten werden. Danach führen sie diese auch professionell. Dabei halten sie sich strikt an die Datenschutzbestimmungen. Sie zeigen im eigenen Betrieb Veränderungsbedarf und -möglichkeiten bezüglich des Angebots gestützt auf betriebsinterne Daten auf und entwickeln aufgrund der Ergebnisse neue Konzepte. Sie entscheiden aus betriebswirtschaftlicher Perspektive, wann die Umsetzung eines neuen Angebots Sinn macht und entwickeln neue, innovative Angebote. Sie analysieren zusätzlichen Ressourcen- und Materialbedarf bevor sie ein neues Angebot lancieren und besprechen einen zusätzlichen Bedarf mit der zuständigen Person in der Infrastrukturbewirtschaftung. Wenn sie das neue Angebot lancieren, bestimmen sie, bei welchen Zielgruppen das Angebot bekannt gemacht wird. Zudem erstellen sie das Budget für das neue Angebot und bestimmen Kontrollmassnahmen. Danach setzen sie das Angebot und die zusätzlichen Massnahmen um. Nach einer Frist werten sie das neu eingeführte Angebot aus und leiten gegebenenfalls Optimierungsmassnahmen ab und ein. Für die Evaluation von Angeboten definieren die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung die Evaluationsinstrumente. Sie evaluieren Angebote regelmässig und reagieren gegebenenfalls mit Weiterbildungen auf die Evaluationsergebnisse. Weiter stellen sie eine optimale Kommunikation mit externen Anspruchsgruppen sicher, wobei sie sich stets an der Informationspolitik ihres Betriebes orientieren.

Beispiele typischer Arbeitssituationen

Kundenbindungsmassnahmen erarbeiten

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung konzipieren gezielt Massnahmen zur Kundenbindung (z.B. Treue-Boni, vergünstigte Weiterbildungen, soziale Anlässe). Sie passen die Massnahmen den verschiedenen Kunden- und Zielgruppen und deren unterschiedlichen Bedürfnissen an.

Neue Angebote entwickeln

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung sorgen für ein stets aktuelles Bewegungsangebot im eigenen Betrieb. Sie hinterfragen das bestehende Dienstleistungsangebot und zeigen Veränderungsbedarf und -möglichkeiten auf. Dazu erfassen sie betriebsinterne Daten wie beispielsweise zur Altersstruktur oder der Angebotsnutzung. Bei Bedarf holen sie im Rahmen von anonymen Befragungen Informationen über die Kundenbedürfnisse ein. Auch aktuelle Zivilisationskrankheiten und Trends berücksichtigen die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung bei der Angebotsgestaltung. Die erhobenen Daten analysieren sie hinsichtlich möglicher neuer Pro-

dukte oder einer neuen Marketingstrategie. Anhand der Grösse des Kundenpotenzials entscheiden sie, wann ein Standardangebot aus betriebswirtschaftlicher Sicht Sinn macht und wann nicht. Ist genügend Bedarf für ein Standardangebot vorhanden, übernehmen sie ein Lizenzprodukt. Neben der Einführung von Standardangeboten entwickeln die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung neue, zielgruppenspezifische Kursangebote (z.B. Circuit Trainings, Cardio Bar, „spontane“ Gruppentrainings, Massnahmen wie „Fit in die OP“ etc.). Dabei berücksichtigen sie die Wirtschaftlichkeit, Kosten- und Nutzenargumente des Angebots sowie die Bedürfnisse der Zielgruppe. Allenfalls ziehen sie zur Entwicklung spezifisch auf einzelne Zielgruppen abgestimmter neuer Produkte oder Dienstleistungen entsprechende Fachexperten/Fachexpertinnen bei.

Kompetenznachweis

20 Minuten mündliche Prüfung Rollenspiel

Niveau und Modulnummer

Dipl-HM3 / Bausatz eidg. Diplom „Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung“

Ziele

Die Experten/Expertinnen BuG sind fähig,...

- gezielt Massnahmen zur Kundenbindung zu erarbeiten.
- Kundenbindungsmassnahmen bei ausstiegswilligen Kunden/Kundinnen gezielt umzusetzen.
- ein Kundenkommunikations-System aufzubauen und zu pflegen.
- ein zweckmässiges Kundendossier-System zu konzipieren.
- neue Angebote zu entwickeln.
- neue Angebote umfassend zu lancieren und die Durchführung sicherzustellen.
- neue Angebote umfassend auszuwerten.
- Kundendossiers systematisch zu führen.
- Angebote umfassend zu evaluieren.
- mit externen Anspruchsgruppen professionell und fachkundig zu kommunizieren.
- professionell mit Medien umzugehen.

haben...

- Grundlagenkenntnisse im Bereich Kundenbindungsangebote.
- Grundlagenkenntnisse im Bereich lösungsorientierter Beratung.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich der verschiedenen Kommunikationskanäle.
- grundlegende Kenntnisse der betriebseigenen EDV-Arbeitsinstrumente.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Branchentrends und branchenspezifischen Kennzahlen.
- ein Repertoire an Methoden und Tools zur Ermittlung von Daten und Kundenbedürfnissen.
- fundierte didaktisch-methodische Kenntnisse.
- gesicherte Kenntnisse der Unternehmensstrategie, -ziele sowie der Kommunikationskultur im eigenen Unternehmen.
- sehr gutes Handlungswissen bezüglich Vorgehen bei Neuanschaffungen.
- ein gesichertes Handlungswissen zur Evaluation von Angeboten.
- Grundlagenkenntnisse in der Konzeption von Kundenbefragungen.
- ein gesichertes Handlungswissen zur Evaluation von Angeboten.

- fundierte Kenntnisse bezüglich Kommunikation mit verschiedenen Anspruchsgruppen
- ein Repertoire an verschiedenen Kommunikationstechniken.

sind...

- bestrebt, passende Kundenbindungsmassnahmen für verschiedene Kunden- und Zielgruppen zu konzipieren.
- in der Lage, die unterschiedlichen Bedürfnisse der verschiedenen Kunden- und Zielgruppen zu evaluieren und darauf abgestimmt zielgerichtete Kundenbindungsmassnahmen abzuleiten.
- bestrebt, die Kundenbedürfnisse und Anliegen umfassend zu ermitteln und individuelle Lösungen zu unterbreiten.
- bereit, ausstiegswillige Kunden/Kundinnen persönlich zu kontaktieren und nach Möglichkeit an ihrem Ausstieg zu hindern.
- bereit, empathisch auf ausstiegswillige Kunden/Kundinnen einzugehen und sie dabei zu unterstützen, allfällige Ängste abzubauen.
- in der Lage, bei ausstiegswilligen Kunden/Kundinnen die Kundenaussagen zu evaluieren und darauf abgestimmte Strategien und Lösungsmöglichkeiten abzuleiten.
- bestrebt, ein Kundenkommunikations-System aufzubauen, zu pflegen und bei Bedarf anzupassen.
- in der Lage, die Kundenkommunikationssysteme auf ihre Aktualität hin zu analysieren und ggf. anzupassen.
- bereit, Daten in geeigneter Form festzuhalten und die Datenschutzbestimmungen konsequent umzusetzen.
- in der Lage festzulegen, welche Daten und Informationen von Kunden/Kundinnen für das Unternehmen und die Kundenbetreuung relevant sind.
- bestrebt, im Spannungsfeld der Kundenbedürfnisse und der Wirtschaftlichkeit sinnvolle Entscheidungen zu treffen und Angebote zu entwickeln.
- sich der Wichtigkeit der kontinuierlichen Analyse des aktuellen Bewegungsangebotes bewusst.
- in der Lage, das bestehende Dienstleistungsangebot zu hinterfragen und darauf abgestimmt Veränderungsbedarf und -möglichkeiten abzuleiten.
- bereit, den betrieblichen Bestand an Geräten, Trainingsmaterialien und Ausrüstung zu berücksichtigen.
- bestrebt, Anträge für Neuanschaffungen plausibel zu begründen.
- motiviert, neue Angebote den unterschiedlichen Zielgruppen über geeignete Kanäle bekannt zu machen.
- in der Lage einzuschätzen, welche Ressourcen sie für ein neues Angebot benötigen
- bestrebt, das neue Angebot unter Einbezug der Kundenzufriedenheit auszuwerten.
- sich der Wichtigkeit der Auswertung eines neuen Angebotes bewusst.
- in der Lage, das Resultat der Kundenbefragungen detailliert auszuwerten und Optimierungsmassnahmen abzuleiten.
- bereit, relevante Kundendaten und -informationen sachlich festzuhalten.
- in der Lage, die Relevanz der Kundeninformationen einzuschätzen und im System festzuhalten.
- bestrebt, Angebote regelmässig und systematisch auszuwerten.
- bereit, Kundenbedürfnisse aussagekräftig zu evaluieren.
- sich der Wichtigkeit einer umfassenden Auswertung bewusst.

- in der Lage, die Auswertungen zu interpretieren und daraus Optimierungsmassnahmen abzuleiten.
- bestrebt, über die geeigneten Kommunikationskanäle zielgerichtet und zielgruppengerecht zu kommunizieren.
- bereit, sich an die betrieblichen Kommunikations- und Informationskonzepte zu halten.
- sich der Wichtigkeit von Informationsanlässen bewusst.
- in der Lage, ihre wichtigsten Anspruchsgruppen regelmässig zu analysieren um daraus eine geeignete Kommunikation abzuleiten.
- bestrebt, die betrieblichen Kommunikationskonzepte und -vorgaben sowie die internen Bestimmungen über den Umgang mit Medien zu beachten.
- motiviert, den Medienschaffenden authentisch, unverkrampft und professionell Auskunft zu geben.
- sich der Wichtigkeit eines professionellen Umgangs mit den Medien bewusst.
- in der Lage, ihre Kompetenzen im Kontakt mit den Medien einzuschätzen und entsprechend zu kommunizieren.

Anerkennung

Teilabschluss für «Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Fachrichtungen»

Laufzeit der Modul-ID

5 Jahre

6.6 Hauptmodul 4: Leadership

Voraussetzungen

Basismodul 1 „Pathologie / Psychopathologie“

Kompetenz

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung achten auf die Entwicklung ihrer eigenen relevanten Kompetenzen. Sie nehmen regelmässig eine Standortbestimmung vor und planen die eigenen fachlichen oder persönlichen Entwicklungsmassnahmen konsequent. Sie sind sich ihrer Vorbildfunktion gegenüber den Kunden/Kundinnen bewusst und leben einen gesundheitsfördernden Lebensstil vor. Sie reflektieren ihren Umgang mit Informationen und optimieren ihr Informationsmanagement laufend. Zudem setzen sie auf wirksame Arbeitstechniken. Im Arbeitsalltag setzen sie sich jeweils realistische und motivierende Arbeitsziele. Sie verschaffen sich laufend einen Überblick über die zu erledigenden Arbeiten und delegieren Aufgaben falls möglich. Sie stellen zudem eine systematische Zeitplanung und termingerechte, effiziente Erledigung der Aufgaben sicher. Auch sorgen sie für den persönlichen Ausgleich und reflektieren den eigenen Energiehaushalt. Sie klären jeweils die Erwartungen des Gegenübers und ihre eigenen, womit sie stabile Verhältnisse schaffen. Mit Stresssituationen pflegen sie einen positiven Umgang und setzen bei Bedarf Techniken des Stressmanagements ein. Konflikten begegnen sie proaktiv und souverän. Sie reagieren angemessen Konflikte, suchen jeweils das Gespräch und streben eine gemeinsame Lösung an. Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung bauen sich ein strategisches Netzwerk an Kontakten auf und pflegen dieses aktiv. Sie sind an brancheninternen sowie branchenexternen Netzwerkanlässen präsent. Ihr Netzwerk besteht aus Berufskolleg/innen sowie aus Fachexperten/Fachexpertinnen aus den für ihre Arbeit relevanten Berufsfeldern. Sie halten sich stets über Entwicklungen im Gesundheitssystem informiert.

Beispiele typischer Arbeitssituationen

Die eigene Kompetenzentwicklung sicherstellen

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung achten auf die Entwicklung ihrer eigenen relevanten persönlichen Kompetenzen. Sie nehmen regelmässig eine Standortbestimmung vor und planen die eigenen fachlichen oder persönlichen Entwicklungsmassnahmen konsequent. Zur Kompetenzentwicklung bilden sich die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung kontinuierlich weiter. Neben der Nutzung von Weiterbildungsangeboten halten sie sich insbesondere selber auf dem Laufenden, indem sie Fachpublikationen lesen und die Erkenntnisse daraus in ihre Arbeit einfliessen lassen. Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung informieren sich insbesondere über die wichtigsten gesundheitlichen, psychischen und altersbedingten Beeinträchtigungen im Zusammenhang mit ihren Zielgruppen (z.B. wichtigste Krankheitsbilder).

Kompetenznachweis

90 Minuten schriftliche Prüfung Fallstudie und offene und geschlossene Fragen

Niveau und Modulnummer

Dipl-M4 / Bausatz eidg. Diplom «Expert/in Bewegungs- und Gesundheitsförderung»

Ziele

Die Experten/Expertinnen BuG sind fähig,...

- ihre fachlichen oder persönlichen Entwicklungsschritte zu planen und konsequent umzusetzen.
- einen gesundheitsfördernden Lebensstil umzusetzen.
- das persönliche Informations- und Wissensmanagement wirkungsvoll zu gestalten.
- ihre Arbeit mittels geeigneter Techniken, Methoden und Instrumenten effizient zu gestalten.
- das eigene Ressourcenmanagement wirkungsvoll zu gestalten.
- persönliche Netzwerke systematisch aufzubauen und zu pflegen.
- professionell mit Konflikten umzugehen.
- verschiedene Fachexperten-Netzwerke aufzubauen.

haben...

- vertiefte Kenntnisse im Bereich gesundheitsfördernder Massnahmen
- eine breite Palette an Tools zum persönlichen Informationsmanagement.
- fundierte Kenntnisse im Bereich der Arbeitstechniken.
- ein vertieftes Verständnis im Bereich Ressourcenmanagement.
- ein gutes Handlungswissen bezüglich Umgang mit Stress.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Konfliktmanagement.
- ein Handlungsrepertoire im Konfliktgespräche führen.
- fundierte Kenntnisse des Gesundheitssystems.
- sehr gutes Handlungswissen bezüglich Netzwerkpflege.

sind...

- bestrebt, ihre persönlichen und fachlichen Kompetenzen konsequent weiterzuentwickeln.
- in der Lage, ihre eigenen Stärken und Schwächen realistisch einzuschätzen und ihren Entwicklungsbedarf zu erkennen.
- stets darum bemüht, authentisch und glaubwürdig aufzutreten.
- sich der Wichtigkeit der eigenen Vorbildfunktion bewusst.
- in der Lage, den Stellenwert ihres eigenen Verhaltens für die Glaubwürdigkeit der vertretenen Ansätze zu erkennen.
- bestrebt, ihr persönliches Informationsmanagement zu optimieren.
- in der Lage, ihren Umgang mit Information kontinuierlich zu reflektieren.
- bereit, der persönlichen Arbeitsplanung ausreichend Zeit zu widmen.
- in der Lage, ihre Arbeitstechniken kritisch zu analysieren und adäquate Verbesserungsmaßnahmen zu identifizieren.
- stets darum bemüht, die eigene Balance zwischen Berufs- und Privatleben aufrecht zu erhalten.
- in der Lage, ihre persönlichen Energiehaushalt zu reflektieren und sich bei Bedarf bewusst Grenzen zu setzen.
- motiviert, Teil einer Expertengemeinschaft zu sein und sich aktiv einzubringen.
- sich der Wichtigkeit eines strategisch aufgebauten und aktiv gepflegten Netzwerks bewusst.
- in der Lage, den Nutzen ihres Netzwerkes und der dafür verwendeten Kanäle realistisch einzuschätzen.
- bestrebt Konflikte aktiv nach dem Prinzip „Störungen haben Vorrang“ anzugehen und lösungsorientiert vorzugehen.

- bereit, klar und eindeutig zu kommunizieren.
- in der Lage, Konfliktsituationen einzuschätzen und situationsgerecht zu reagieren.
- bestrebt, verschiedene Netzwerke aktiv und systematisch aufzubauen und zu pflegen.
- motiviert, sich über Entwicklungen, Abläufe und Zuständigkeiten im Gesundheitssystem auf dem Laufenden zu halten.
- in der Lage, Kundenanliegen einzuschätzen und gezielt weiterzuvermitteln.

Anerkennung

Teilabschluss für «Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Fachrichtungen»

Laufzeit der Modul-ID

5 Jahre

6.7 Modul Fachrichtung 1: Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk

Voraussetzungen

Basismodul 1 „Pathologie / Psychopathologie“

Hauptmodul 1 „Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching – Planung“

Hauptmodul 2 „Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching – Umsetzung“

Hauptmodul 3 „Kundenbindung“

Hauptmodul 4 „Leadership“

Kompetenz

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung bauen ein strategisches Netzwerk zur Kundenakquise auf, indem sie mit Institutionen ihrer Zielgruppen, Ärztenetzwerke etc. in engem Kontakt stehen. Sie klären deren Bedürfnisse rund um die Bewegungs- und Gesundheitsförderung ab und zeigen den gesundheitsförderlichen Nutzen von Bewegung auf. Sie konzipieren verschiedene Kundengewinnungsmassnahmen, um damit gezielt neue Kundengruppen zu erschliessen. Bei deren Durchführung achten sie darauf, eine zielgruppengerechte Information sicherzustellen. Um die Kundenbindung und -information sicherzustellen, halten sie auch Fachvorträge im Bereich der Bewegungs- und Gesundheitsförderung. Um die Relevanz der gesundheitsförderlichen Bewegung zu unterstreichen und um (potenzielle) Kunden/Kundinnen für das Thema zu sensibilisieren verfassen oder redigieren sie fachlich fundierte Publikationen. Sie sind sich der grossen Bedeutung von sozialem Austausch bewusst und bauen gezielt Social Events in den dafür geeigneten Gefässen ein. Mittels Gesundheitschecks können sie die Bevölkerung auf Gesundheitsthemen sensibilisieren, auf individuelle Optimierungspotentiale hinweisen und so Kunden/Kundinnen gewinnen. Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung werben gezielt Firmenkunden an, indem sie die positiven Auswirkungen gesundheitsförderlicher Bewegung auf das Unternehmen aufzeigen. Sie leiten selbstständig Projekte unter Anwendung gängiger Projektmanagement-Techniken und -Methoden. Dabei beachten sie stets die vorhandenen Ressourcen. Sie wirken auch in überbetrieblichen Arbeitsgruppen mit, wobei sie ihr Wissen aktiv in die Arbeit der Projektgruppe miteinbringen. Sie organisieren und leiten zudem Sitzungen, welche sie stets gut vorbereiten und strukturiert leiten.

Beispiele typischer Arbeitssituationen

Netzwerke zur Kundenakquise und -bindung aufbauen, erweitern und pflegen

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung bauen gezielt ein Netzwerk zu Fachexperten/Fachexpertinnen (z.B. Ärzten, welche Kunden überweisen) und/oder Institutionen ihrer (potenziellen neuen) Zielgruppen auf (z.B. Altersresidenzen, Rehakliniken, Psychiatrische Kliniken). Sie pflegen dieses Netzwerk, bringen die Bedürfnisse der Partner in Erfahrung und zeigen ihnen auf, welchen Nutzen die Bewegung für die entsprechende Zielgruppe hat.

Kunden/Kundinnen mit Gesundheits-Checks gewinnen

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung entwickeln Gesundheits-Checks zur Sensibilisierung der Bevölkerung zu Gesundheitsthemen. An Anlässen zur Früherkennung bieten sie der breiten Bevölkerung die Möglichkeit, sich einem Gesundheits-Check zu unterziehen und da-

durch Hinweise auf Optimierungspotentiale des Lebensstils zu erhalten. Damit sollen auch bewegungsungewohnte Menschen zu gesundheitsförderlichem Verhalten motiviert werden. Bei Bedarf zeigen die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung die Auswirkungen von Bewegungsmangel und schlechter Ernährung auf und beziehen dabei die Ergebnisse des Gesundheits-Checks mit ein. Gegebenenfalls überweisen die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung Menschen an Fachexperten/Fachexpertinnen (z.B. bei gesundheitlichen Einschränkungen).

Kompetenznachweis

30 Minuten mündliche Prüfung Präsentation und Fachgespräch

Niveau und Modulnummer

Dipl-MF1 / Bausatz eidg. Diplom «Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung»

Ziele

Die Experten/Expertinnen BuG sind fähig,...

- gezielt Netzwerke zur Kundenakquise und -bindung aufzubauen, zu erweitern und zu pflegen.
- verschiedene Aktionen zur Kundenakquise zu planen und professionell durchzuführen.
- fachkundig Vorträge für unterschiedliche Zielgruppen professionell zu halten.
- Social Events zu organisieren.
- regelmässig externe Publikationen sicherzustellen.
- Anlässe zur Früherkennung anzubieten und Kunden/Kundinnen mit Gesundheits-Checks zu gewinnen.
- gezielt Firmenkunden zu akquirieren.
- Projekte fachkundig zu leiten.
- aktiv in Projekten mitzuwirken.
- Sitzungen und Workshops zu organisieren und zu leiten.

haben...

- vertiefte Kenntnisse im Bereich Netzwerkpflege.
- fundierte Kenntnisse im Bereich Marketing und Verkauf.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Kundenakquisestrategien und -kanäle.
- sehr gutes Handlungswissen bezüglich Planen und Organisieren von Kundengewinnungs-Aktionen.
- fundierte Kenntnisse in ihrem Fachbereich.
- fundierte Kenntnisse der Bedeutung sozialer Beziehungen für die Gesundheitsförderung.
- ein breites Repertoire an Methoden zur Konzeption von Social Events.
- eine gute schriftliche Ausdrucksfähigkeit.
- fundierte Kenntnisse in der Anwendung von Fachbegriffen.
- ein fundiertes medizinisches Grundlagenwissen.
- ein vertieftes und differenziertes Handlungswissen zu Gesundheitschecks in Bezug auf Bewegungs- und Gesundheitsförderung.
- sehr gutes Handlungswissen bezüglich Nutzenargumentation und Verkaufstechnik.
- ausgeprägte konzeptionelle Fähigkeiten.
- fundierte Kenntnisse im Bereich der Verhandlungstechniken.

- ein breites Netzwerk an potentiellen Firmenkunden.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Projektmanagement
- ein Repertoire an Präsentations- und Moderationstechniken.
- ein gutes Handlungswissen bezüglich Problemlösungen gestalten.
- fundierte Kenntnisse im Bereich der Sitzungs- und Workshopleitung.

sind...

- bestrebt, den zielgruppenspezifischen Nutzen der Bewegung aufzuzeigen.
- um den Aufbau vertrauensvoller und professioneller Beziehungen bemüht.
- in der Lage, potentielle Kunden zu analysieren und daraus sinnvolle Schritte abzuleiten.
- bestrebt, gezielt und systematisch neue Kundengruppen zu gewinnen.
- bereit, die zielgruppenspezifischen Voraussetzungen und (Informations-)Bedürfnisse zu berücksichtigen.
- sich der Wichtigkeit eines adäquaten Auftretens bewusst.
- in der Lage, Kundenakquise-Aktionen auszuwerten und eine Erfolgskontrolle zu ermitteln.
- bestrebt, bei unterschiedlichen Veranstaltungen Vorträge zielgruppengerecht aufzubereiten und professionell zu halten.
- sich der Wichtigkeit der finanziellen Aspekte bewusst.
- in der Lage, die Zielgruppe der Veranstaltung einzuschätzen um die Inhalte, Sprache und Moderationstechnik der Präsentation adäquat abzuleiten.
- motiviert, gesellige trainingsübergreifende Anlässe für bestimmte Zielgruppen zu organisieren und bei Bedarf die Rolle als Animator/Animatorin einzunehmen.
- sich der hohen Bedeutung des sozialen Austausches bewusst.
- in der Lage einzuschätzen, welche Treff- und Austauschmöglichkeiten für die jeweilige Zielgruppe passt, und entsprechende Angebote zu organisieren.
- bestrebt, verschiedene Zielgruppen im Rahmen der gesundheitsförderlichen Bewegung und Lebensstilveränderung in qualitativ und fachlich anspruchsvollen Publikationen zu informieren, aufzuklären und zu vermitteln.
- bereit, eigenständig Publikationen zu verfassen oder zu redigieren.
- in der Lage, die verschiedenen Publikationskanäle zu analysieren um einen zielgerichteten Fachbeitrag zu platzieren.
- bestrebt, Anlässe zur Sensibilisierung der Bevölkerung zu Gesundheitsthemen zu konzipieren und umzusetzen.
- interessiert, Kunden/Kundinnen bei Gesundheits-Checks umfassend zu beraten und ihnen den Nutzen von bewegungs- und gesundheitsfördernden Massnahmen aufzuzeigen.
- sich der Wichtigkeit der Sensibilisierung zur Früherkennung bewusst.
- bereit, problematische Verhaltensweisen adäquat anzusprechen.
- in der Lage, Kunden/Kundinnen an einem Gesundheits-Check richtig einzuschätzen und Optimierungsvorschläge zum Lebensstil zu vermitteln.
- bestrebt, potentielle Firmen gezielt anzufragen, Kontakte zu pflegen, das Netzwerk zu erweitern und massgeschneiderte Angebote zu entwickeln.
- sich der Wichtigkeit der Firmenkundenakquise bewusst.
- in der Lage, die Bedürfnisse potentieller Firmenkunden zu evaluieren um darauf abgestimmte massgeschneiderte Angebote zu entwickeln.

- motiviert, das Projektteam durchsetzungsstark und gleichzeitig unterstützend durch die einzelnen Projektphasen zu führen.
- sich bewusst, dass der Erfolg eines Projekts massgeblich von einer vollständigen und realistischen Planung abhängt.
- in der Lage, den Projektverlauf regelmässig zu analysieren und bei Störungen oder Abweichungen vom Projektplan angemessen zu reagieren.
- bestrebt, die Sprache des Gegenübers zu verstehen und zu sprechen.
- bestrebt, Störungen in den Sitzungen prioritär und lösungsorientiert zu bearbeiten.
- an einem konstruktiven Austausch in der Gruppe interessiert und gestalten diesen aktiv.
- in der Lage, die Ergebnisse ihrer Sitzungen und Workshops kritisch zu hinterfragen.

Anerkennung

Teilabschluss für « Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Fachrichtungen»

Laufzeit der Modul-ID

5 Jahre

6.8 Modul Fachrichtung 2: Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen

Voraussetzungen

Basismodul 1 „Pathologie / Psychopathologie“

Hauptmodul 1 „Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching – Planung“

Hauptmodul 2 „Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching – Umsetzung“

Hauptmodul 3 „Kundenbindung“

Hauptmodul 4 „Leadership“

Kompetenz

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung verfügen über branchenspezifische Kompetenzen in der Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen. Sie entwickeln normative Leitplanken/ Führungsgrundsätze/Verhaltensregeln für die Ausrichtung ihrer Geschäftstätigkeit, reflektieren diese regelmässig und geben sie aktiv an ihre Mitarbeitenden weiter. Zudem setzen sie sich aktiv mit der strategischen Positionierung ihres Unternehmens auseinander und definieren die strategischen Grundsätze dafür. Diesen Überlegungen passen sie ihre Personalpolitik an und legen auf der Basis aktueller branchenspezifischer Kennzahlen ein Controlling-System fest.

Sie führen ihre Mitarbeitenden in die Umsetzung der Unternehmensstrategie ein und stellen die Umsetzung sicher. Sie nehmen die Personaleinsatzplanung ihres Fitness- und Bewegungsunternehmens mithilfe sinnvoller Instrumente vor und beachten dabei stets die Einsatzgebiete und Stellenprozente der Mitarbeitenden. Weiter fördern sie deren Betreuungskompetenz im jeweiligen Einsatzgebiet. Sie sind sich ihrer Vorbildfunktion im Gesundheitsmanagement bewusst und sorgen für dieses mittels gesundheitsfördernden Arbeitsbedingungen für die Mitarbeitenden.

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung sind verantwortlich für die Ablauf- und Aufbauorganisation ihres Unternehmens. Diese passen sie aufgrund von Analysen der betriebsinternen Prozesse und Strukturen an neue Gegebenheiten an. Veränderungen setzen sie projektbasiert in ihrem Arbeitsbereich um, wobei sie ihr Team jeweils aktiv miteinbeziehen. Sie definieren die Verkaufsprozesse und Rahmenbedingungen für den Verkauf in ihrem Unternehmen bzw. ihrem Bereich. Sie erstellen zudem verschiedene verkaufsunterstützende Hilfsmittel für die Mitarbeitenden. Sie definieren die Kundenprozesse und Rahmenbedingungen für die Kundenbetreuung in ihrem Verantwortungsbereich. Sie konzipieren geeignete Arbeitsinstrumente für Ist-Zustands-Analysen oder passen diese bei Bedarf an. Für die Überweisung von anspruchsvollen Kunden/Kundinnen an Fachexperten/Fachexpertinnen definieren sie die Regeln. Sie sind auch für die Infrastrukturbewirtschaftung in ihrem Unternehmen zuständig.

Beispiele typischer Arbeitssituationen

Gesundheitsmanagement im eigenen Betrieb fördern

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung sind für ein vorbildliches betriebliches Gesundheitsmanagement zuständig. Sie sorgen für gesundheitsfördernde Arbeitsbedingungen und bieten bei Bedarf auch Lebensstilberatungen für die eigenen Mitarbeitenden an.

Prozesse der Kundenbetreuung definieren

Die Experten/Expertinnen Bewegungs- und Gesundheitsförderung definieren die Kundenprozesse und Rahmenbedingungen für die Kundenbetreuung in ihrem Unternehmen resp. ihrem Verantwortungsbereich. Abgestimmt auf die normativen und strategischen Unternehmensgrundsätze leiten sie

Prozesse der Kundenbetreuung ab. Sie definieren die kritischen Schnittstellen (Datenschutz, Schweigepflicht, Erhaltung der Persönlichkeitsrechte) und definieren den Umgang damit.

Kompetenznachweis

30 Minuten mündliche Prüfung Präsentation und Fachgespräch

Niveau und Modulnummer

Dipl-MF2 / Bausatz eidg. Diplom «Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung»

Ziele

Die Experten/Expertinnen BuG sind fähig,...

- normative Grundsätze zu entwickeln bzw. für den eigenen Zuständigkeitsbereich zu übersetzen und in ihrem Arbeitsalltag umzusetzen.
- strategische Grundlagen in einem moderativen Prozess zu erarbeiten.
- die Personalpolitik aus der Unternehmensstrategie abzuleiten und zu definieren.
- ein unternehmensspezifisches, ganzheitliches Controlling-System zu definieren.
- die Mitarbeitenden fundiert in die Unternehmensstrategie einzuführen, sie bei der Umsetzung zu begleiten und diese regelmässig zu überprüfen.
- sinnvolle Personaleinsätze zu planen.
- ein vorbildliches Gesundheitsmanagement im eigenen Betrieb zu betreiben.
- Mitarbeitende in ihrer Betreuungskompetenz zu fördern.
- Aufbauorganisationen umfassend zu definieren.
- betriebliche Arbeitsprozesse zu definieren.
- Aufbau- und Ablauforganisationen an sich wandelnde Anforderungen anzupassen.
- Veränderungen professionell umzusetzen.
- Verkaufsprozesse und Rahmenbedingungen für den Verkauf zu definieren.
- Hilfsmittel für den Verkauf zu erstellen.
- Prozesse und Rahmenbedingungen der Kundenbetreuung zu definieren.
- geeignete Arbeitsinstrumente für die Ist-Zustand-Analyse zu erstellen.
- Regeln für die Überweisung anspruchsvoller Kunden an Fachexperten/Fachexpertinnen zu definieren.
- Infrastruktur umfassend zu bewirtschaften.

haben...

- vertiefte Kenntnisse im Bereich der normativen Unternehmensführung.
- breite Kenntnisse der Branche sowie aktueller branchenspezifischer Kennzahlen.
- vertiefte Kenntnisse des strategischen Managements.
- ein Repertoire an Moderationsmethoden.
- vertiefte Kenntnisse der personalpolitischen Themenfelder.
- fundierte Kenntnisse im Bereich des strategischen Denkens und Handelns.
- über fundierte Kenntnisse zu Aufbau, Inhalt und Ziel von Controlling-Systemen.
- breite Kenntnisse der Branche sowie aktueller branchenspezifischer Kennzahlen.
- vertiefte Kenntnisse der unternehmenseigenen Strategie.
- fundierte Kenntnisse zur Instruktion und Begleitung von Mitarbeitenden.

- vertiefte Kenntnisse im Bereich Methoden und Instrumente für die Personaleinsatzplanung.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Gesundheitsmanagement.
- ein grosses Repertoire an gesundheitsfördernden Arbeitsbedingungen.
- sehr gutes Handlungswissen bezüglich lösungsorientierter Beratung.
- fundierte Kenntnisse bezüglich Kommunikationsverhalten, Kundenorientierung sowie Motivations-techniken.
- sehr gutes Handlungswissen bezüglich Instrumente der Führungsarbeit.
- fundierte Kenntnisse bezüglich Innovationen in der Branche.
- vertiefte Kenntnisse betriebseigener oder externer Weiterbildungsangebote.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Leadership.
- fundierte Kenntnisse im Bereich der Organisationsentwicklung.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Prozessmanagement.
- fundierte Kenntnisse im Bereich der Ablauforganisation.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Aufbau- und Ablauforganisation.
- ein grosses Repertoire an Methoden und Instrumente zur Standardisierung und Optimierung der Prozesse.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Projektmanagement.
- fundierte Kenntnisse im Bereich Veränderungsmanagement.
- sehr gutes Handlungswissen bezüglich Umgang mit Widerstand.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Unternehmensgrundsätze im Verkaufsprozess.
- gute Kenntnisse im Bereich Verkauf.
- fundierte Kenntnisse bezüglich Kundenorientierung.
- sehr gutes Handlungswissen bezüglich Handhabung und Einsatz entsprechender Tools.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Unternehmensphilosophie und -grundsätze.
- gute rechtliche Kenntnisse.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich Konzeption.
- fundierte Branchenkenntnisse und breites Fachwissen.
- eine breite Palette an Methoden.
- ein grosses Netzwerk an spezifischen Fachexperten/Fachexpertinnen.
- ein fundiertes medizinisches Grundlagenwissen.
- grundlegende Kenntnisse der Red Flags im medizinischen Bereich.
- vertiefte Kenntnisse im Bereich branchenüblicher externer Quellen.
- fundierte Kenntnisse der betrieblichen Vorgaben.
- sehr gutes Handlungswissen bezüglich Handhabung und Funktionalität der Infrastruktur.

sind...

- sich ihrer Vorbildrolle bewusst und leben diese aktiv.
- in der Lage, die Umsetzung der normativen Grundsätze im Alltag zu überprüfen und gegebenenfalls Optimierungsmassnahmen daraus abzuleiten.
- bereit, alle den Strategieentwicklungsprozess beeinflussenden Aspekte in ihre Betrachtungen miteinzubeziehen.
- bereit, alle Akteure in den Prozess miteinzubeziehen.
- sich der Wichtigkeit einer ganzheitlichen Sichtweise bewusst.

- in der Lage, den Strategieentwicklungsprozess zu hinterfragen und bei Bedarf Korrekturen vorzunehmen.
- bestrebt, die personalpolitischen Themenfelder umfassend zu definieren.
- stets darum bemüht, die strategisch ausgerichteten personalpolitischen Themen umzusetzen.
- sich der Wichtigkeit der Personalpolitik bewusst.
- in der Lage, die Unternehmensstrategie einzuschätzen, personalpolitische Themen daraus abzuleiten und die notwendigen Massnahmen für die operative Umsetzung festzulegen.
- bereit, unternehmerisch zu denken und dies in Form eines sinnvollen Controlling-Systems abzubilden.
- bereit, das Controlling konsequent an den Unternehmenszielen auszurichten.
- in der Lage, relevante Zahlen im Hinblick auf ein Controlling-System zu analysieren.
- bereit, ein umfassendes Verständnis der Strategie und deren konkreten Umsetzung im Arbeitsalltag zu schaffen
- in der Lage, die Umsetzung anhand der relevanten betrieblichen Kennzahlen regelmässig zu überprüfen und bei Bedarf zielführende Massnahmen einzuleiten.
- bestrebt, die Mitarbeitenden im Hinblick auf die Stellenprozente und die geforderten Rahmenbedingungen sinnvoll einzuplanen und nach ihren Stärken und Möglichkeiten einzusetzen.
- um die Umsetzung einer fairen Einsatzplanung bemüht.
- sich der Wichtigkeit einer Stellvertretungsregelung bewusst.
- in der Lage, geeignete Stellvertretungen einzuschätzen und die nötigen Massnahmen zur Organisation abzuleiten.
- bestrebt, vorbildliche gesundheitsfördernde Arbeitsbedingungen im eigenen Betrieb umzusetzen.
- bereit, bei Bedarf Lebensstilberatungen für die eigenen Mitarbeitenden anzubieten.
- in der Lage, konsequent die Arbeitsbedingungen im Hinblick auf Gesundheitsförderung einzuschätzen und ggf. Schritte einzuleiten.
- motiviert, ihre Erfahrungen und ihr Wissen weiterzugeben.
- sich der Wichtigkeit eines professionellen Auftritts bewusst und setzen dies vorbildlich um.
- in der Lage, die Betreuungskompetenz und den Weiterbildungsbedarf der Mitarbeitenden regelmässig einzuschätzen und gezielte Massnahmen daraus abzuleiten.
- bei der Konstruktion der Aufbauorganisation bestrebt, diese konsequent an den zukünftigen Kundenbedürfnissen und der übergeordneten strategischen Ausrichtung auszurichten.
- interessiert daran, aussagekräftige Stellenbeschreibungen zu erstellen, Funktionsdiagramme zu definieren, nötige Regelwerke zu erstellen und die Informations- und Kommunikationswege festzulegen.
- in der Lage, die Anforderungen an das Unternehmen zu analysieren und daraus die geeigneten Schritte abzuleiten.
- bestrebt, die Arbeitsprozesse nach den Kriterien der Sinnhaftigkeit, Effizienz und Handhabbarkeit zu definieren.
- um die Wahrung des Blicks fürs Ganze bemüht sowie den Kosten-/Nutzenaufwand im Auge zu behalten.
- sich der Wichtigkeit eines effizienten Zeitmanagements und einer hilfreichen Dokumentation in geeigneter Form bewusst.

- in der Lage, Arbeitsprozesse nach den Kriterien einzuschätzen und entsprechende Massnahmen abzuleiten.
- bestrebt, bei den Anpassungen pragmatisch vorzugehen, Handlungsspielräume sowie Vernetzungen und Abhängigkeiten zu erkennen.
- bereit, Prozesse zu standardisieren und die Beteiligten in die Prozessabläufe einzuführen.
- sich der Wichtigkeit der Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit und sonstiger relevanten Faktoren bei der Anpassung bewusst.
- in der Lage, Prozesse und Strukturen auf künftige Anforderungen einzuschätzen und an neue Gegebenheiten anzupassen.
- in der Lage, die Einführung der Prozesse regelmässig zu überprüfen und ggf. auf Optimierungsmöglichkeiten hinzuweisen.
- bestrebt, Veränderungen projektbasiert zu planen, systematisch umzusetzen und zu kontrollieren.
- bereit, Mitarbeitende in den Veränderungsprozess miteinzubeziehen und professionell mit Widerstand umzugehen.
- sich der Wichtigkeit der Veränderungsvorhaben bewusst.
- in der Lage, die Umsetzung kontinuierlich zu kontrollieren und ggf. Schritte einzuleiten.
- bestrebt, die Verkaufsprozesse und Rahmenbedingungen für den Verkauf in ihrem Unternehmen bzw. Verantwortungsbereich zu definieren.
- sich der Wichtigkeit der normativen und strategischen Unternehmensgrundsätze für die Verkaufsprozesse bewusst.
- in der Lage, die normativen und strategischen Unternehmensgrundsätze einzuschätzen und daraus die Verkaufsprozesse abzuleiten.
- bestrebt, sinnvolle Verkaufs-Hilfsmittel zu erstellen.
- bereit, sich an den Bedürfnissen der Kund/innen zu orientieren.
- in der Lage, verschiedene Hilfsmittel auf Sinnhaftigkeit zu prüfen und eine fundierte Entscheidung abzuleiten.
- bestrebt, die kritischen Schnittstellen und den Umgang mit ihnen zu definieren.
- bestrebt, geeignete Arbeitsinstrumente zu konzipieren oder bestehende anzupassen.
- interessiert daran, den Prozess einfach und klar verständlich zu beschreiben.
- in der Lage, kritische Schnittstellen zu identifizieren und entsprechende Handlungsanweisungen im Umgang ableiten.
- bereit, sich an den branchenrelevanten Organisationen zu orientieren.
- in der Lage, bestehende Arbeitsinstrumente zu prüfen und ggf. Optimierungen daraus abzuleiten.
- bestrebt, die Grenzen des Handlungsspielraums für die Überweisung anspruchsvoller Kunden für die Mitarbeitenden zu definieren.
- sich der Wichtigkeit der Regeln und Kriterien für die Überweisung anspruchsvoller Kunden bewusst.
- bestrebt, die Infrastruktur regelmässig zu prüfen, den Bedarf zu ermitteln und entsprechende Infrastruktur konsequent anzuschaffen.
- sind bereit, das Budget und weitere Rahmenbedingungen bei der Beschaffung zu berücksichtigen.
- konsequent darum bemüht, die Einführung und Handhabung der Systeme zu planen und sicherzustellen.
- sich der Wichtigkeit sicherer, funktionstüchtiger und zweckmässiger Infrastruktur bewusst.

- in der Lage, den gesamten Infrastrukturbedarf und die Materialbestellungen umfassend zu analysieren und daraus Lösungsmöglichkeiten abzuleiten.

Anerkennung

Teilabschluss für «Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Fachrichtungen»

Laufzeit der Modul-ID

5 Jahre

7 Anhang 2: Glossar

Ausstandsbegehren	Ein Ausstandsbegehren ist ein Antrag auf Änderung des für eine Prüfung zugeteilten Experten bzw. der für eine Prüfung zugeteilte Expertin.
Berufliche Handlungskompetenz	Kompetenz ist eine Disposition, die Personen befähigt, bestimmte Arten von Problemen erfolgreich zu lösen, also konkrete Anforderungssituationen eines bestimmten Typs zu bewältigen. Die berufliche Handlungskompetenz ist die Fähigkeit einer Person, eine berufliche Tätigkeit erfolgreich auszuüben, indem sie ihre eigenen Selbst-, Methoden-, Fach- und Sozialkompetenzen nutzt.
Berufsbild	Das Berufsbild ist eine kompakte Beschreibung des Berufes (1–1,5 A4-Seiten) und umschreibt das Arbeitsgebiet (wer sind die Zielgruppen, Ansprechpartner, Kundinnen und Kunden), die wichtigsten beruflichen Handlungskompetenzen oder Leistungskriterien sowie die Anforderungen an die Berufsausübung der Berufsleute (Eigenständigkeit, Kreativität/Innovation, Arbeitsumfeld, Arbeitsbedingungen). Weiter wird der Beitrag des Berufs an die wirtschaftliche, soziale, gesellschaftliche und ökologische Nachhaltigkeit beschrieben. Das Berufsbild ist Teil der Prüfungsordnung (obligatorisch) und Wegleitung (fakultativ).
Beurteilungskriterium	Ein Beurteilungskriterium gibt an, nach welchem Massstab eine Kompetenz überprüft wird. Zum Massstab zählen das fachliche Wissen und die verlangten Fertigkeiten. Die Kriterien werden vor einer Prüfung formuliert und geben an, was erwartet und beobachtet wird, welche Leistungen erfüllt, welche Fertigkeiten vorhanden sein müssen, um eine gute Leistung zu erbringen. Sie dienen als Grundlage für die Korrektur oder Bewertung einer Prüfung.
Eidgenössischer Fachausweis EFA	Abschluss einer eidgenössischen Berufsprüfung.
Eidgenössisches Berufsattest EBA	Abschluss einer zweijährigen beruflichen Grundbildung.
Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis EFZ	Abschluss einer drei- bis vierjährigen beruflichen Grundbildung.
Eidgenössische höhere Fachprüfung HFP	Abschluss einer höheren Fachprüfung
Fachgespräch	Das Fachgespräch ist eine Prüfungsform, bei der sich die Kandidat/innen mit einem Experten/einer Expertin zu einem fachlichen Thema unterhalten. Die Kandidat/innen zeigen in diesem Gespräch, dass sie über ein Verständnis im Fachgebiet verfügen und in der Lage sind, zu argumentieren, zu reflektieren und in Alternativen zu denken.
Geleitete Fallarbeit	Die geleitete Fallarbeit ist eine Prüfungsform, bei der die Kandidat/innen ausgehend von einer vielschichtigen Praxissituation verschiedene Teilaufgaben aufeinander folgend bearbeiten. Diese Teilaufgaben werden aus den Kernprozessen und -aufgaben des Berufs abgeleitet und erfordern zum Beispiel die Analyse einer vorgegebenen Situation, das Ziehen von Schlussfolgerungen, das Ausarbeiten eines Konzepts oder auch ganz konkrete Anwendungen.

Kommission für Qualitätssicherung (QS-Kommission, QSK)	Die Kommission für Qualitätssicherung (QS-Kommission) ist das Organ, welches alle Aufgaben im Zusammenhang mit einer eidgenössischen Berufs- oder höheren Fachprüfung nach dem Modell „modulares System mit Abschlussprüfung“ übernimmt. Sie wird von der Trägerschaft gewählt. Ihre Aufgaben sind in der Prüfungsordnung definiert. Im Unterschied zur Prüfungskommission ist die QS-Kommission zusätzlich verantwortlich für die Definition und Qualitätssicherung der Modulbeschreibungen und Modulabschlüsse.
Kompetenzdimension Umsetzungspotential	→ (Handlungs-) Kompetenz auf die Umsetzungsfähigkeit bezogen. Sie beschreibt eine konkrete Tätigkeit / Handlung in einer Arbeitssituation.
Kompetenzdimension Wissen/Verständnis	→ (Handlungs-) Kompetenz auf das Fachwissen bezogen, über das eine Person verfügt. Sie umfasst z.B. Fachwissen, theoretische Grundlagen, Methoden- und Prozesskenntnisse.
Kompetenzdimension Einstellung, Motivation	→ (Handlungs-) Kompetenz auf die motivationalen Aspekte, die für die erforderliche Handlungsbereitschaft notwendig sind.
Kompetenzdimension Metakognition	→ (Handlungs-) Kompetenz auf das die Reflexions- und Analysefähigkeit, welche für eine professionelle Gestaltung des beschriebenen Verhaltens notwendig ist.
Kompetenzorientierung	Unter Kompetenzorientierung versteht man die konzeptionelle Ausgestaltung von eidgenössischen Abschlüssen bzw. Ausbildungsangeboten, welche sich an den beruflichen Handlungskompetenzen orientieren. Es sollen nicht nur Fakten beherrscht werden, sondern die Berufsleute sollen ihr Wissen in Anwendungssituationen einsetzen können, wenn die Aufgabenstellungen ungewohnt, die Probleme schlecht definiert, eine Zusammenarbeit mit anderen Personen notwendig und eine grosse Eigenverantwortung erforderlich ist.
Mini Cases (Kleine Fallbeschreibungen)	Mini Cases sind eine Prüfungsform. Sie beschreiben anspruchsvolle Ereignisse oder Situationen aus dem Arbeitsalltag einer Fachperson. Den Kandidaten und Kandidatinnen werden diese kleinen Fallbeschreibungen vorgelegt, bei der diese eine mögliche Handlung beschreiben und diese begründen müssen.
Modell „modulares System mit Abschlussprüfung“	Das Modell „modulares System mit Abschlussprüfung“ besteht aus Modulabschlüssen, welche Bedingung für die Zulassung zur Prüfung sind, sowie einer modulübergreifenden Abschlussprüfung. In der Regel ist der Umfang der Abschlussprüfung geringer als beim Modell „klassisches System“, da insbesondere die Vernetzung der wichtigsten Handlungskompetenzen gemäss Qualifikationsprofil geprüft wird.
Modul	Module umfassen verschiedene Kompetenzen aus dem Qualifikationsprofil, welche zu einem thematisch sinnvollen Modul gebündelt werden. Die Module orientieren sich idealerweise an der Logik der Praxis und nicht an einer Fächerlogik.

Modulbaukasten	Der Modulbaukasten ist eine Beschreibung und gegebenenfalls grafische Darstellung der Module, welche zu einer eidgenössischen Berufs- oder höheren Fachprüfung gemäss dem Modell „modulares System mit Abschlussprüfung“ führen.
Modulbeschreibung / Modulidentifikation	Für jedes Modul wird eine Modulbeschreibung erstellt. Die Modulbeschreibungen bilden bei Prüfungen gemäss dem Modell „modulares System mit Abschlussprüfung“ einen integralen Bestandteil der Wegleitung. Die Modulbeschreibungen enthalten mindestens folgende Elemente: <ul style="list-style-type: none"> • Kurzer sachlicher Titel, der sich auf die Kompetenz des Moduls bezieht • Ziele, d.h. die zu erreichenden Kompetenzdimensionen • Beschreibung der Voraussetzungen, die nötig sind, um das Modul zu absolvieren • Kurze und prägnante Umschreibung der beruflichen Tätigkeiten, auf die sich das Modul bezieht • Definition der Art und Dauer des Kompetenznachweises (= Modulabschluss) • Laufzeit (Gültigkeit des Modulabschlusses für die Zulassung zur Abschlussprüfung)
Organisation der Arbeitswelt (OdA)	Als Organisationen der Arbeitswelt gelten Sozialpartner, Berufsverbände, andere zuständige Organisationen und andere Anbieter der Berufsbildung. Rein schulisch ausgerichtete Organisationen sind keine Organisationen der Arbeitswelt. Die Organisationen der Arbeitswelt bilden alleine oder gemeinsam mit anderen Organisationen der Arbeitswelt die Trägerschaft für eidgenössische Prüfungen.
Prüfungsexpertinnen und –experten	Die Prüfungsexperten/-expertinnen sind beauftragt, im Namen der Prüfungsträgerschaft Prüfungen oder Teile von Prüfungen vorzubereiten und durchzuführen. Es handelt sich um qualifizierte Fachleute.
Prüfungsordnung	Die Prüfungsordnung ist das rechtssetzende Dokument für eine eidgenössische Berufs- oder höhere Fachprüfung. Sie wird auf der Basis des Leittextes verfasst. Die Prüfungsordnung muss durch das SBFI genehmigt werden.
Rollenspiele	Das Rollenspiel ist eine Prüfungsmethode, bei der ein Gespräch aus dem beruflichen Kontext der Kandidatinnen und Kandidaten simuliert wird. Die Gesprächssituation kann sowohl konfrontativ als auch kooperativ sein. Der Kandidat bzw. die Kandidatin nimmt dabei stets die Rolle der Berufsperson ein.
Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI	Das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation ist die Bundesbehörde, welche Prüfungsordnungen genehmigt und die Aufsicht über die eidgenössischen Berufs- und höheren Fachprüfungen ausübt. Weitere Informationen unter www.sbfi.admin.ch .
Trägerschaft	Die Trägerschaft ist zuständig für die Entwicklung, Verteilung und regelmässige Aktualisierung der Prüfungsordnung und Wegleitung. Weiter ist sie zuständig für das Aufgebot und die Durchführung der eidgenössischen Prüfung. Die Trägerschaft setzt sich aus einer oder mehreren Organisationen der Arbeitswelt (OdA) zusammen und ist in der Regel gesamtschweizerisch und landesweit tätig.

Wegleitung

Die Wegleitung enthält weiterführende Informationen zur Prüfungsordnung. Sie wird von der Prüfungskommission bzw. der Qualitätssicherungskommission oder von der Trägerschaft erlassen. Sie soll unter anderem dazu dienen, den Kandidierenden die Prüfungsordnung näher zu erklären. Im Gegensatz zur Prüfungsordnung enthält die Wegleitung keine rechtssetzenden Bestimmungen. Die Wegleitung muss so verfasst sein, dass die Prüfung auch ohne vorgängigen Kursbesuch bestanden werden kann, d.h. die Beurteilungskriterien (bzw. die Leistungskriterien) für die einzelnen Prüfungsteile müssen festgelegt sein.
