



## NQR OdA BuG, Stufe 2: Fortgeschrittener Anfänger: Kompetenzprofil

Das vorliegende Dokument der OdA BuG ist urheberrechtlich geschützt und nur zur Nutzung für die Einstufungen der Ausbildungsangebote der Bewegungsbranche vorgesehen. Eine Weitergabe des Dokumentes, auch auszugsweise, ist ohne Genehmigung der OdA BuG nicht zulässig. Ausdruck, Tauschgeschäfte, Kopierung, Vervielfältigung oder Überspielung, Sendung oder sonstige Nutzung oder deren Duldung sind untersagt und werden zivil- und strafrechtlich verfolgt.

Fortgeschrittener Anfänger		
A. Tätigkeiten Trainings-/Bewegungsraum		
Arbeitssituation	Kritische Erfolgsfaktoren	Kompetenzdimensionen
<p><b>A.1 Zu ergänzenden Trainingsmöglichkeiten / über das Bewegungsangebot informieren</b></p> <p>Während ihrer Aufsicht im Fitness-/Bewegungsunternehmen (=Unternehmen), geht die Berufsperson aktiv auf Kund/innen zu, die im Bewegungsbereich oder individuell im Geräteraum trainieren. Die Berufsperson informiert die Kund/innen auf Wunsch über mögliche ergänzende Trainings- und Bewegungsvarianten sowohl zum Kursangebot als auch über zusätzliche einzelne Trainingsgeräte oder Hilfsmittel, Hilfs- oder Handgeräte. Die Information der Kund/innen basiert auf den vorgängig erfassten Kundendaten, die durch die Berufsperson studiert und interpretiert werden. Die Berufsperson weiss, wo die Grenze ihres Kompetenzbereiches liegt und leitet Anliegen rechtzeitig an den/die zuständige Kolleg/en bzw. holt sich bei ihm/ihr Rat.</p>	<p>Freude am Umgang mit den Kund/innen</p> <p>bereit, proaktiv und engagiert auf Kund/innen zuzugehen</p> <p>Kommunikationsfähigkeit</p> <p>Verantwortung gegenüber den Kund/innen wahrnehmen</p> <p>Dienstleistungsorientierung</p> <p>freundlich, höflich, offen sowie motivierend sein im Umgang mit den Kund/innen</p> <p>nicht aufdringlich wirken</p> <p>Detailliertere Kenntnisse der einzelnen Trainingsangebote und diese unterscheiden können</p> <p>Sich auf einem aktuellen Stand zu allfällige neue Trainings- / Bewegungsmethoden und -geräte, Hilfsmittel und Handgeräte halten</p> <p>Geräte-, Hilfsmittel- und Handgerä-</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, auf Kund/innen aktiv zuzugehen und auf Wunsch über die ergänzenden Trainings-/Bewegungsmöglichkeiten und das Bewegungsangebot zu informieren.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über Kenntnisse der betrieblichen Trainingsangebote.</p> <p>Die Berufspersonen haben das nötige Wissen im Bereich der Dienstleistungsorientierung und Kommunikation.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über das nötige Wissen an aktuellen Trainings-/Bewegungsmethoden sowie der betrieblichen Geräte, Hilfsmittel und Handgeräte.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind bestrebt, proaktiv und engagiert auf Kund/innen zuzugehen und ihnen unaufdringlich und hilfsbereit zu begegnen.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, Kundendaten zu analysieren und darauf abgestimmt ergänzende Trai-</p>



	tekenntnisse	ningsmöglichkeiten und Bewegungsangebote abzuleiten.
<p><b>A.2 Komplexe Geräte und Hilfsmittel bedienen</b></p> <p>Die Berufsperson stellt auf Wunsch eines/r Kund/in komplex geführte Geräte, – das heisst Geräte, die Bewegungsabläufe über mehrere Gelenke erfordern – oder komplexe Hilfsmittel und Handgeräte (z.B. Pilatesrolle, Sitzball, Hanteln etc.) entsprechend den Kundenbedürfnissen ein und bedient diese korrekt und sachgemäss. Hierzu nimmt die Berufsperson vorgängig eine Einschätzung des/r Kundin, hinsichtlich der körperlichen Voraussetzungen vor und stellt – im Falle bedienter Geräte – dieses anschliessend entsprechend ein. Wünscht der/die Kund/in eine Instruktion auf dem Gerät resp. mit dem Hilfsmittel oder Handgerät, nimmt die Berufsperson diese vor. Ebenfalls auf Kundenwunsch zeigt die Berufsperson die entsprechende/n Übung/en auf dem Gerät resp. mit dem Hilfsmittel oder Handgerät vor und erläutert dessen korrekte und sachgemässe Bedienung. Sie weist dabei auf mögliche Risiken und Gefahren hin, die bei unsachgemässer Bedienung oder Handhabung sowie falscher Bewegungsabläufe entstehen können. Beim Einstellen, Instruieren und/oder Vorzeigen des Gerätes, Hilfsmittels oder Handgeräts, ist es ebenfalls Aufgabe der Berufsperson, allfällige Befürchtungen des/r Kund/in aufzufangen und ihn/sie zum Training auf dem Gerät resp. der Bewegung mit dem Hilfsmittel oder Handgerät zu motivieren und anzuleiten. Die Berufsperson weiss, wo die Grenze ihres Kompetenzbereiches liegt und leitet Anliegen rechtzeitig an den/die zuständige Kolleg/en, bzw. holt sich bei ihm/ihr Rat.</p>	<p>Die Technik und Bedienung komplex geführter Geräte, komplexer Hilfsmittel oder Handgeräte kennen</p> <p>über erweiterte Kommunikationsfähigkeit verfügen</p> <p>Verantwortung gegenüber den Kund/innen wahrnehmen</p> <p>Einfache Kenntnisse biomechanischer Vorgänge</p> <p>Technisches Verständnis</p> <p>Sich hilfsbereit und motivierend zeigen</p> <p>Den Kund/innen auf Augenhöhe begegnen</p> <p>Sich bewusst sein, wo die Grenze der eigenen Zuständigkeit/Kompetenz liegt</p> <p>gute allgemeine Gerätekenntnisse besitzen</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, komplexe geführte Geräte, Hilfsmittel und Handgeräte kundengerecht einzustellen, sachgemäss zu bedienen und Kund/innen in der Bedienung zu instruieren.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über die nötigen Gerätekenntnisse sowie Kenntnisse zu deren Bedienung.</p> <p>Die Berufspersonen haben erweiterte Kenntnisse biomechanischer Vorgänge.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über die nötigen Fachkenntnisse in der Kommunikation.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über die nötigen theoretischen und praktischen Fachkenntnisse.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind bestrebt, Kund/innen bei der Handhabung der Geräte auf allfällige Risiken aufmerksam zu machen.</p> <p>Die Berufspersonen sind darum bemüht, Befürchtungen der Kund/innen im Umgang mit den Geräten aufzufangen.</p> <p>Die Berufspersonen sind bereit, sich durch genaues Beobachten und selber Anwenden aktiv mit der eigenen Ausführung von komplexen Bewegungsabläufen auseinanderzusetzen.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, Kund/innen hinsichtlich körperlicher Voraussetzungen einzuschätzen und daraus die korrekte und sachgemässe Einstellung der</p>



<p><b>A.3 Kund/innen am Cardiogerät instruieren</b></p> <p>Auf Wunsch eines/r Kund/in nimmt die Berufsperson detaillierte Einstellungen am Cardiogerät vor. Um abschätzen zu können, welches Trainingsprogramm (Bsp. Intervalltraining) für den/die jeweilige/n Kund/in geeignet ist, interpretiert die Berufsperson vorgängig das entsprechende Kundendatenblatt. Zusätzlich erkundigt sie sich bei dem/der Kund/in über besondere Wünsche bezüglich das Cardiotraining. Hat die Berufsperson die entsprechenden Einstellungen vorgenommen, instruiert sie bei Bedarf den/die Kund/in im korrekten und sachgemässen Bedienen des Gerätes, erklärt dabei sowohl das korrekte Einstellen des gewünschten Programms, die Funktionsweise des Bildschirms und sachgemässe Bedienung der einzelnen Elemente. Die Berufsperson stellt sicher, dass der/die Kund/in selbstständig das gewünschte Training am Cardiogerät absolvieren kann.</p>	<p>Die Technik und Bedienung von Cardiogeräten kennen</p> <p>über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit verfügen</p> <p>Verantwortung gegenüber den Kund/innen wahrnehmen</p> <p>Einfache Kenntnisse biomechanischer Vorgänge</p> <p>Technisches Verständnis</p> <p>Fachwissen zu Funktionsweise eines Cardiogerätes</p> <p>Kardiologische Grundkenntnisse (Bsp.: Was ist ein gesunder Ruhepuls?)</p> <p>Sich hilfsbereit und motivierend zeigen</p> <p>Den Kund/innen auf Augenhöhe begegnen</p> <p>Sich bewusst sein, wo die Grenze der eigenen Zuständigkeit/Kompetenz liegt</p> <p>Kundendaten korrekt interpretieren können</p>	<p>komplexen Geräte/Hilfsmittel/Handgeräte abzuleiten.</p> <p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, Cardiogeräte sachgemäss und korrekt einzustellen und bei Bedarf Kund/innen über die Einstellung, Funktionsweise und Bedienung der Cardiogeräte zu instruieren.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über das nötige Fachwissen zur Funktionsweise eines Cardiogerätes.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über die nötigen theoretischen und praktischen Fachkenntnisse.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind bestrebt, sicherzustellen, dass die Kund/innen das gewünschte Training am Cardiogerät selbständig absolvieren können.</p> <p>Die Berufspersonen sind motiviert, Kund/innen hilfsbereit und motivierend zu begegnen.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, die Kundendaten zu analysieren und darauf abgestimmt das geeignete Trainingsprogramm am Cardiogerät abzuleiten.</p>
<p><b>A.4 Einfache Trainings- oder Bewegungsabläufe der Kund/innen beurteilen</b></p> <p>Die Berufsperson beobachtet und beurteilt die Kund/innen aufmerksam bei deren Ausübung von einfachen Trainingseinheiten resp. Bewegungsabläufen. Sie beurteilt die Bewegungsabläufe hinsichtlich der korrekten Ausführung, bezüglich (Trainings-) Effekt und Sicherheit. Die Berufsperson erkennt dabei offensichtliche, grundlegende Fehlbewegungen, die entweder keinen oder den falschen (Trainings-) Effekt bewirken und/oder gar Risiken</p>	<p>Biomechanische Fachkenntnisse</p> <p>über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit verfügen</p> <p>Verantwortung gegenüber den Kund/innen wahrnehmen</p> <p>sich seiner Aufsichtsfunktion bewusst sein</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, einfache Trainings- oder Bewegungsabläufe der Kund/innen zu beurteilen.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über gute allgemeine Gerätekenntnisse.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über Kenntnisse im Bereich</p>



<p>hinsichtlich einer Verletzung bergen. In diesem Falle korrigiert die Berufsperson die entsprechenden Fehlbewegungen adäquat und begründet dabei jeweils ihr Handeln gegenüber des/r Kund/in. Die Berufsperson weiss, wo die Grenze ihres Kompetenzbereiches liegt und leitet Anliegen rechtzeitig an den/die zuständige Kolleg/en, bzw. holt sich bei ihm/ihr Rat.</p>	<p>sich gegenüber den Kund/innen zugänglich, nahbar und kontaktfreudig zeigen, gerne in Kontakt mit anderen Menschen treten</p> <p>Interesse an anderen Menschen haben und zeigen, aber nicht aufdringlich wirken</p> <p>einfache Bewegungsabläufe kennen</p> <p>gute allgemeine Gerätekenntnisse besitzen</p>	<p>einfacher Bewegungsabläufe und Trainingseffekte.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über die nötigen theoretischen und praktischen Fachkenntnisse.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind bestrebt, Kund/innen in der Ausübung einfacher Trainingseinheiten resp. Bewegungsabläufe aufmerksam zu beobachten und Fehlbewegungen zu beurteilen.</p> <p>Die Berufspersonen sind bereit, ihre Verantwortung gegenüber den Kund/innen wahrzunehmen sie auf Fehlbewegungen und mögliche Risiken aufmerksam zu machen.</p> <p>Die Berufspersonen sind sich der Wichtigkeit ihrer Rolle als Aufsichts- und Ansprechperson bewusst.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, offensichtliche grundlegende Fehlbewegungen zu erkennen und begründete Korrekturen abzuleiten.</p>
<p><b>A.5 Einfache individuelle Basistrainings- oder Bewegungsprogramme erstellen</b></p> <p>Auf Wunsch des/r Kund/in, stellt die Berufsperson im Rahmen eines 1:1-Coachings, ein Basis-Trainings- resp. Bewegungsprogramm zusammen. Anhand des Kundendatenblattes erkennt die Berufsperson, ob der/die Kund/in beschwerdefrei ist. Ist dies der Fall, stellt die Berufsperson mithilfe dieser Daten ein einfaches, auf den/die Kund/in individuell abgestimmtes Trainings- oder Bewegungsprogramm, bestehend aus circa 6 bis 8 einfachen Standard-Grundübungen, zusammen. Dieses wird ausschliesslich an einfach geführten Geräten oder unabhängig von Geräten als Bewegungsablauf absolviert. Nachdem die Berufsperson das Basis-Trainings-/Bewegungsprogramm für den/die einzelne/n Kund/in zusammengestellt hat, instruiert sie den/die Kund/in in den einzelnen Übungs- und Bewegungsabläufen. Dabei zeigt sie die einzelnen Bewegungsabläufe verständlich und exemplarisch vor. Die Berufsperson stellt sicher, dass die/der</p>	<p>Kenntnisse grundlegender einfacher Trainingseinheiten haben</p> <p>über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit verfügen</p> <p>Kenntnisse über die Zusammenstellung und Instruktion einfacher Trainingsprogramme haben</p> <p>Kundendaten korrekt interpretieren können</p> <p>Methodisch-didaktisches Basiswissen zum Anleiten von Einzelpersonen</p> <p>Basiskonntnisse Anatomie</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, einfache individuelle Basistrainings- oder Bewegungsprogramme zu erstellen und Kund/innen korrekt und verständlich zu instruieren.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über Grundkenntnisse im Zusammenstellen und Instruieren einfacher Trainingsprogramme.</p> <p>Die Berufspersonen haben ein Basis Handlungswissen im Bereich Methodik-Didaktik.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über die nötigen theoretischen und praktischen Fachkenntnisse.</p>



<p>Kund/in die Bewegungsabläufe der einzelnen Übungen verstanden und selbstständig korrekt umsetzen kann. Tauchen zu einem späteren Zeitpunkt Fragen oder Unklarheiten seitens des/r Kund/in zum Trainings- resp. Bewegungsprogramm auf, berät und unterstützt die Berufsperson die Kund/innen entsprechend. Die Berufsperson weiss, wo die Grenze ihres Kompetenzbereiches liegt und leitet Anliegen rechtzeitig an den/die zuständige Kolleg/en, bzw. holt sich bei ihm/ihr Rat.</p>	<p>Freude im Umgang mit den Kund/innen</p> <p>Offener, höflicher, angenehmer Umgangston gegenüber den Kund/innen</p> <p>Den Kund/innen auf Augenhöhe begegnen</p> <p>Freude daran, andere Menschen für Bewegung zu motivieren und begeistern</p>	<p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind bereit, im Rahmen eines 1:1 Coachings unter Berücksichtigung der Informationen aus dem Kundendatenblatt Basis Trainings- resp. Bewegungsprogramme zusammenzustellen.</p> <p>Die Berufspersonen sind motiviert, Kund/innen an den einfachen Geräten zu instruieren sowie die einzelnen Bewegungsabläufe verständlich und exemplarisch vorzuzeigen.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, Kundendaten hinsichtlich Beschwerden zu analysieren und bei Bedarf dafür ausgebildete Mitarbeitende beizuziehen.</p>
<p><b>A.6 Standardisierte Bewegungs-/Gruppenkurse oder Einzeltrainings (nicht gerätegestützt) unterrichten</b></p> <p>Die Berufsperson leitet selbstständig standardisierte Bewegungskurse (Gruppenkurse oder Einzeltrainings, die nicht gerätegestützt sind) für beschwerdefreie Kund/innen. Das standardisierte Bewegungsprogramm ist ein vollständig vorchoreografiertes Programm (z.B. Group-Fitness-Programm mit Musik sowie die dazu vorchoreographierte Bewegungsabläufe). Die Berufsperson konditioniert die entsprechenden Bewegungsabläufe durch Assistieren in Lektionen von Kolleg/, um es später selbstständig mit einer eigenen Gruppe oder im Einzeltraining zu absolvieren. In den jeweiligen Bewegungsprogrammen weiss die Berufsperson die für das Training benötigten Hilfsmittel adäquat und professionell einzusetzen (Mini-Trampolin, Yogamatte, Pilatesrolle). Sie führt die Bewegungen sorgfältig und exemplarisch vor und beobachtet derweil die Kund/innen bei der Ausführung des Programms. Die Berufsperson reagiert bei einfachen Bewegungsfehlern und korrigiert den/die Kund/in. Sie weiss, wo die Grenze ihres Kompetenzbereiches liegt und leitet Anliegen rechtzeitig an den/die zuständige Kolleg/en, bzw. holt sich bei ihm/ihr Rat.</p>	<p>Methodisch-didaktisches Basiswissen zum Anleiten von Gruppen und Einzelpersonen</p> <p>über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit verfügen</p> <p>Kennen Sozialgefüge in der Gruppe, Gruppendynamik</p> <p>Basiskonzepte Anatomie</p> <p>Kenntnisse grundlegender einfacher Bewegungsprogramme und Bewegungsabläufe haben</p> <p>Kenntnisse über die Zusammenstellung und Instruktion einfacher Bewegungsprogramme haben</p> <p>Freude im Umgang mit den Kund/innen</p> <p>Offener, höflicher, angenehmer Umgangston gegenüber den Kund/innen</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, standardisierte Bewegungs-/Gruppenkurse oder Einzeltrainings (nicht gerätegestützt) für beschwerdefreie Kund/innen selbstständig zusammenzustellen und zu unterrichten.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über Grundkenntnisse im Zusammenstellen und Instruieren standardisierter Trainings- und Bewegungsprogramme.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über die nötigen theoretischen und praktischen Fachkenntnisse.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind bei der Ausführung ihrer Programme bestrebt, die Übungen sorgfältig und exemplarisch vorzuzeigen.</p> <p>Die Berufspersonen sind motiviert, die standardisierten Bewegungsbausteine zu konditionieren und die benötigten</p>



	<p>Freude daran, andere Menschen für Bewegung zu motivieren und begeistern</p>	<p>Hilfsmittel adäquat einzusetzen.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, Kund/innen bei der Ausführung der Programme zu beobachten und bei einfachen Bewegungsfehlern korrigierende Massnahmen abzuleiten.</p>
<p><b>A.7 Einfache nicht standardisierte Kurselemente im Gruppenunterricht durchführen</b></p> <p>Durch das Assistieren und Beobachten in den Bewegungskursen und/oder anhand von Bildern lernt die Berufsperson eigene kleinere Teilbereiche von Bewegungslektionen kennen (Bsp.: ein Warm-up oder den Ausklang einer Lektion). Sie führt diese selbstständig mit Gruppen durch oder übernimmt die Teilbereiche während der Lektion vom/von der Kursleiter/in. Sie führt die Bewegungen sorgfältig und exemplarisch vor und beobachtet derweil die Teilnehmenden bei der Ausführung der Bewegungsabläufe. Die Berufsperson reagiert bei einfachen Bewegungsfehlern und korrigiert den/die Kund/in. Sie weiss, wo die Grenze ihres Kompetenzbereiches liegt und leitet Anliegen rechtzeitig an den/die zuständige Kolleg/en bzw. holt sich bei ihm/ihr Rat.</p>	<p>Methodisch-didaktisches Basiswissen zum Anleiten von Gruppen</p> <p>Kennen Sozialgefüge in der Gruppe, Gruppendynamik</p> <p>Kenntnisse einfacher Bewegungsabläufe</p> <p>Basiskenntnisse Anatomie</p> <p>Lernfähig sein durch Beobachtung</p> <p>Rasche motorische Auffassungsgabe besitzen</p> <p>sich gegenüber den Teilnehmenden zugänglich, nahbar und kontaktfreudig zeigen, gerne in Kontakt mit anderen Menschen treten</p> <p>einfache Bewegungsabläufe und korrekte Bedienung einfacher Trainingsgeräte und Hilfsmittel (Bsp.: Mini-Trampolin) kennen</p> <p>grobmotorische Bewegungsabläufe und einfache Atmungsregeln beherrschen</p> <p>Freude daran, andere Menschen für Bewegung zu motivieren und begeistern</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, einfache, nicht standardisierte Kurselemente oder kleinere Teilbereiche von Bewegungslektionen im Gruppenunterricht selbstständig durchzuführen.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über die nötigen theoretischen und praktischen Fachkenntnisse.</p> <p>Die Berufspersonen haben die nötigen methodisch-didaktischen und gruppendynamischen Kenntnisse.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind bestrebt, andere Menschen für Bewegung zu motivieren und zu begeistern.</p> <p>Die Berufspersonen sind motiviert, einfache nicht standardisierte Kurselemente selbstständig anzuleiten oder kleinere Teilbereiche zu übernehmen und durchzuführen.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, einfache Bewegungsfehler zu erkennen und Korrekturen abzuleiten.</p>



<b>B.2 Tätigkeiten Kundenbetreuung</b>		
<b>Arbeitssituation</b>	<b>Kritische Erfolgsfaktoren</b>	<b>Kompetenzdimensionen</b>
<p><b>B.1 Einfache Verkaufs- und Beratungsgespräche führen</b></p> <p>Die Berufsperson führt telefonisch oder persönlich einfache Verkaufsgespräche nach dem standardisierten betrieblichen Verfahren. Ziel des Verkaufsgesprächs ist es einerseits, neue Kund/innen zu gewinnen und/oder bestehende Kund/innen zu behalten. Die Berufsperson kennt hierzu das Trainings-, Bewegungs- und Kursangebot des Unternehmens und kann auf Anfragen von Kund/innen entsprechend informieren. Sie gibt Auskunft zu Einzellektionen und Bewegungskurse, über die Ausstattung der Räumlichkeiten und Geräte, über allfällige weitere Angebote (Bsp.: Massage-Angebote, Angebote für Kinder) und sie spricht einfache Empfehlungen an Kund/innen aus. Die Berufsperson weiss Bescheid über laufende aktuelle oder kommende Aktionen des Unternehmens und kann die Kund/innen entsprechend informieren. Die Berufsperson kennt die Homepage des Unternehmens und weiss Bescheid über sich aktuell in Umlauf befindlichen Flyer und/oder Broschüren. Die Berufsperson verschafft sich regelmässig einen Überblick darüber, auf welchen Social-Media-Kanälen das Unternehmen in welcher Form präsent ist und nimmt im Auftrag der zuständigen Person allfällige Aktualisierungen und/oder Ergänzungen der entsprechenden Webinhalte vor.</p>	<p>Freude im Umgang mit Kund/innen</p> <p>über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit verfügen</p> <p>Ausgeprägte Dienstleistungsorientierung</p> <p>Einfache Verkaufskennntnisse</p> <p>Kenntnisse des Trainingsangebotes des Centers</p> <p>Offener, höflicher, angenehmer Umgangston gegenüber den Kund/innen</p> <p>Kenntnisse im Umgang mit digitalen Medien</p> <p>Interesse an digitalen Medien</p> <p>Einfache Informatikkenntnisse</p> <p>Verantwortung gegenüber den Kund/innen wahrnehmen</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, einfache Verkaufsgespräche zur Akquisition von Neukund/innen und einfache Beratungsgespräche zum Erhalt von Kund/innen nach standardisiertem betrieblichen Verfahren selbstständig zu führen.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über Dienstleistungsorientierung und Kommunikationsfähigkeit.</p> <p>Die Berufspersonen haben einfache Verkaufs- und Informatikkenntnisse.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über ein breites Wissen der betrieblichen Trainings-, Bewegungs- und Kursangebote.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind sich der Wichtigkeit telefonisch oder persönlich geführter Verkaufsgespräche bewusst.</p> <p>Die Berufspersonen sind bestrebt den eigenen Wissensstand über laufende und kommende Aktionen des Unternehmens aktuell zu halten.</p> <p>Die Berufspersonen sind motiviert, sich eigeninitiativ regelmässig einen Überblick über das Werbematerial, den Social-Media und Homepage Auftritt zu verschaffen.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, potentielle Kund/innen zu erkennen und einfache Empfehlungen auszusprechen.</p>



<p><b>B.2 Trainingsrelevante Kundendaten erfassen</b></p> <p>Meldet sich ein/e Kund/in neu im Unternehmen an, erfasst die Berufsperson die relevanten Kundendaten zu Adresse, Alter, Gewicht, allfälligen Beschwerden und Angaben zu sportlichen Aktivitäten und Gewohnheiten. Die gesammelten Angaben trägt die Berufsperson manuell oder via Computer im entsprechenden Formular ein. Sie speichert, bzw. legt das ausgefüllte Formular korrekt ab, damit es von den übrigen Mitarbeitenden jederzeit zur Hand genommen und ergänzt oder aktualisiert werden kann. Erhält die Berufsperson ihrerseits Informationen zu Ergänzungen oder Korrekturen zu den Daten eines/r Kund/in (Bsp.: Adressänderung), trägt sie die Angaben im entsprechenden Formular/in der dafür zuständigen Datenbank ein.</p>	<p>Kenntnisse in den geltenden Datenschutzbestimmungen</p> <p>Kenntnisse in grundlegenden Computerprogrammen (Word, Excel)</p> <p>Effiziente, sorgfältige und genaue Arbeitsweise, insbesondere im Umgang mit persönlichen Kundendaten</p> <p>Offener, höflicher, angenehmer Umgangston gegenüber den (potenziellen) Kund/innen</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, trainingsrelevante Kundendaten von Neukund/innen zu erfassen und korrekt im entsprechenden Formular oder System einzugeben oder zu korrigieren und ergänzen.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über grundlegende Kenntnisse im Bereich der gängigen Computerprogramme.</p> <p>Die Berufspersonen haben ein gutes Verständnis der geltenden Datenschutzbestimmungen.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind motiviert, Kund/innen gegenüber offen, höflich und mit einem angenehmen Umgangston zu begegnen.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, ergänzende Informationen in Bezug auf Relevanz einzuschätzen und daraus nötige Korrekturen oder Anpassungen in den Kundendaten abzuleiten.</p>
<p><b>B.3 Einfache Beratungsgespräche im Verkaufsbereich führen</b></p> <p>Aufgrund der Angaben auf dem Kundendatenblatt spricht die Berufsperson einzelnen Kund/innen auf Wunsch einfache Empfehlungen aus, im Hinblick auf passende und geeignete Produkte aus dem Ausschank und Food-Bereich des Unternehmens. Ebenfalls aufgrund der Kundendaten, berät die Berufsperson einzelne Kund/innen hinsichtlich einfache Trainingshilfsmittel für den Alltag (Bsp.: Handhabung Pilatesrolle oder Bandagen für Kickbox-Lektion).</p>	<p>Freude im Umgang mit Kund/innen</p> <p>Ausgeprägte Dienstleistungsorientierung</p> <p>Kenntnisse des Trainings-, Bewegungs- und Kursangebots des Unternehmens</p> <p>Offener, höflicher, angenehmer Umgangston gegenüber den Kund/innen</p> <p>Grundkenntnisse in Anatomie und Lebensmittelkunde</p> <p>Verantwortung gegenüber den</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, Kund/innen hinsichtlich passender Produkte aus dem Ausschank und Food-Bereich des Unternehmens oder einfacher Trainingshilfsmittel für den Alltag zu beraten und zu verkaufen.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über gute Kenntnisse der betrieblichen Auswahl an Trainingshilfsmitteln für den Alltag, spezifischen Produkte im Ausschank und Food-Bereich.</p>



	Kund/innen wahrnehmen	<p>Die Berufspersonen haben das nötige Handlungswissen in der Dienstleistungsorientierung.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über die nötigen theoretischen und praktischen Fachkenntnisse.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind motiviert, Kund/innen gegenüber offen, höflich und mit einem angenehmen Umgangston zu begegnen.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, Kundendaten zu analysieren und daraus kundenspezifische Empfehlungen im Verkauf abzuleiten.</p>
<p><b>B.4 Einfache Reklamationen behandeln</b></p> <p>Die Berufsperson nimmt einfache Reklamationen entgegen, bietet – sofern es in ihrem Kompetenzbereich liegt – dem/r betroffenen Kund/in eine Problemlösungen an und handelt entsprechend. Liegt die mögliche Problemlösung nicht in der Kompetenz der Berufsperson, zeigt sie Verständnis für den/die Kund/in und nimmt das Anliegen auf. Anschliessend stellt sie sicher, dass die Reklamation zeitnah an die Entscheidungsträger des jeweiligen Bereichs weitergeleitet wird.</p>	<p>Ausgeprägte Dienstleistungsorientierung</p> <p>über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit verfügen</p> <p>Problemlösungsorientierte und respektvolle Haltung gegenüber Kund/innen</p> <p>Kenntnisse der einzelnen Zuständigkeitsbereiche innerhalb des Unternehmens</p> <p>Fähig, im Konfliktfall rasch und effizient zu handeln</p> <p>Fähig, drohende Konfliktsituationen zu entschärfen</p> <p>Verantwortung gegenüber den Kund/innen wahrnehmen</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, einfache Reklamationen zu behandeln.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über gute Kenntnisse der einzelnen Zuständigkeitsbereiche innerhalb des Unternehmens.</p> <p>Die Berufspersonen haben die nötigen Kenntnisse im Umgang mit Konflikten.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind bestrebt, entschärfende Konfliktmassnahmen zu ergreifen.</p> <p>Die Berufspersonen sind bestrebt, einfache Reklamationen selbstständig und lösungsorientiert mit einer respektvollen und verständnisvollen Haltung anzugehen.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, das Ausmass einer</p>



		Reklamation zu erkennen und zeitnah an die zuständigen Entscheidungsträger weiterzuleiten.
<b>C. Unterhalt</b>		
<b>Arbeitssituation</b>	<b>Kritische Erfolgsfaktoren</b>	<b>Kompetenzdimensionen</b>
<b>C.1 Lagerbestände des Fitness- und Bewegungsunternehmens kontrollieren</b>  Die Berufsperson kontrolliert in regelmässigen Abständen die Lagerbestände des Unternehmens unter Verwendung der betriebseigenen Hilfsmittel (Bsp. Checkliste). Stellt sie dabei fest, dass einzelne Produkte nachbestellt werden müssen, leitet sie die entsprechende Information zeitnah an die zuständige Bereichsleiter innerhalb des Unternehmens weiter.	Kenntnisse der Produktpalette des Unternehmens  Kenntnisse der einzelnen Zuständigkeitsbereiche innerhalb des Unternehmens  Einfache Informatikkenntnisse	<b>Umsetzungspotential</b>  Die Berufspersonen sind in der Lage, die Lagerbestände des Unternehmens regelmässig zu kontrollieren, zu erfassen und fehlende Produktbestände an den zuständigen Bereichsleiter zeitnah weiterzuleiten.  <b>Wissen, Verständnis</b>  Die Berufspersonen verfügen über gute Kenntnisse der einzelnen Zuständigkeitsbereiche innerhalb des Unternehmens.  Die Berufspersonen verfügen über gute Kenntnisse der Soll/Ist Produktpalette des Unternehmens.  <b>Einstellungen, Werte, Motivation</b>  Die Berufspersonen sind bereit, die Lagerbestände regelmässig anhand der betriebseigenen Hilfsmitteln zu kontrollieren und zu erfassen.
<b>C.2 Musikanlagen (Mikrofon) und Multimedia-Geräte bedienen</b>  Die Berufsperson bedient die Musikanlagen inklusive des Mikrofons sowie digitale Medien innerhalb des Unternehmens korrekt und sachgemäss und trägt ihnen entsprechend Sorge. Sie schaltet die Musikanlage und/oder digitale Einrichtung zu Beginn bzw. am Ende einer Trainings-, Einzellektion oder eines Kurses korrekt ein und aus. Sie programmiert Musikabläufe gemäss Auftrag, stellt die jeweiligen Einstellungen für die einzelnen Einheiten (Training, Kurs oder Lektion) korrekt ein.	sich mitverantwortlich fühlen, dass die technischen Geräte des Unternehmens eine möglichst lange Lebensdauer aufweisen  Technische Kenntnisse der internen Musikanlagen des Unternehmens  Einfache Informatikkenntnisse	<b>Umsetzungspotential</b>  Die Berufspersonen sind in der Lage, Musikanlagen (Mikrofon) und Multimedia-Geräte sachgemäss und korrekt zu bedienen.  <b>Wissen, Verständnis</b>  Die Berufspersonen verfügen über solide Anwenderkenntnisse der Musikanlagen und Multimedia-Geräte des Unternehmens.



		<p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind bereit, Musikabläufe gemäss Auftrag korrekt zu programmieren.</p>
<p><b>C.3 Fitnessgeräte, Hilfsmittel und Kleingeräte warten</b></p> <p>Die Berufsperson pflegt und wartet die Fitnessgeräte, einfachen Hilfsmittel sowie Kleingeräte des Unternehmens. Die Fitnessgeräte werden hierzu in regelmässigen Abständen mit dem dafür geeigneten Reinigungsmittel gereinigt. Die Berufsperson wartet die Geräte regelmässig, d.h. sie überprüft diese in regelmässigen Abständen auf ihre Funktionstüchtigkeit und Beweglichkeit. Gegebenenfalls wird ein Gerät an die zuständige Person zur Instandsetzung weitergereicht.</p>	<p>sich mitverantwortlich fühlen, dass die Fitness-Geräte, Hilfsmittel und Kleingeräte des Unternehmens eine möglichst lange Lebensdauer aufweisen</p> <p>Kenntnisse der einzelnen Zuständigkeitsbereiche innerhalb des Unternehmens</p> <p>Kenntnisse zu Funktion und Handhabung der unterschiedlichen Reinigungsmittel</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, Fitnessgeräte, einfache Hilfsmittel und Kleingeräte regelmässig zu warten und zu reinigen.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über gute Kenntnisse der einzelnen Zuständigkeitsbereiche innerhalb des Unternehmens.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über gute Anwenderkenntnisse der unterschiedlichen Reinigungsmittel.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über gute technische Grundkenntnisse im Bereich der Funktionstüchtigkeit und Beweglichkeit der Fitnessgeräte, einfachen Hilfsmittel und Kleingeräte.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind bereit, Fitnessgeräte sachgerecht mit dem dafür geeigneten Reinigungsmittel zu reinigen.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, Geräte regelmässig auf ihre Funktionstüchtigkeit und Beweglichkeit zu prüfen und ggf. zur Instandsetzung an die zuständige Person weiterzureichen.</p>



<p><b>C.4 Das Center öffnen und schliessen</b></p> <p>Die Berufsperson bedient eigenständig die Schliessanlage des Centers und öffnet und schliesst dieses selbstständig, wenn sie morgens als Erste kommt, bzw. als Letzte das Center verlässt. Sie bedient die Alarmanlage des Centers.</p>	<p>sich mitverantwortlich fühlen, dass das Center jeweils korrekt geschlossen ist</p> <p>Einfaches technisches Verständnis für Schliess- und Alarmanlagen</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, das Center eigenständig zu öffnen und zu schliessen und dabei die Alarmanlage korrekt zu bedienen.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über ein einfaches Verständnis für Schliess- und Alarmanlagen.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind sich der Wichtigkeit ihrer Rolle beim Öffnen und Schliessen des Centers bewusst.</p>
<p><b>D. Administration</b></p>		
<p><b>Arbeitssituation</b></p>	<p><b>Kritische Erfolgsfaktoren</b></p>	<p><b>Kompetenzdimensionen</b></p>
<p><b>D.1 Dokumenten- und Werbeunterlagen des Fitness-/Bewegungsunternehmens zusammenstellen</b></p> <p>Die Berufsperson stellt selbstständig Dokumentenmappen und Werbeunterlagen des Unternehmens zusammen, um sie an Kund/innen auszuhändigen oder per Mail oder Post zu versenden.</p>	<p>Einfache Informatikkenntnisse</p> <p>Kenntnisse über Dokumente und Werbeunterlagen des Unternehmens</p>	<p><b>Umsetzungspotential</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, Dokumenten- und Werbeunterlagen des Unternehmens selbstständig zusammenzustellen und an die Kund/innen auszuhändigen oder zu verschicken.</p> <p><b>Wissen, Verständnis</b></p> <p>Die Berufspersonen verfügen über Grundlagenkenntnisse im Postversand.</p> <p>Die Berufspersonen verfügen über gute Kenntnisse der aktuellen Dokumente und Werbeunterlagen des Unternehmens.</p> <p><b>Einstellungen, Werte, Motivation</b></p> <p>Die Berufspersonen sind bestrebt, optisch ansprechende und den Vorgaben des Unternehmens entsprechende Dokumentenmappen und Werbeunterlagen zusammenzu-</p>



		<p>stellen.</p> <p><b>Metakognition</b></p> <p>Die Berufspersonen sind in der Lage, die Dokumentenmappe und Werbeunterlagen auf Vollständigkeit hin zu überprüfen und ggf. fehlerhafte Dokumente zu ergänzen.</p>
--	--	---