



kaufmännische grundbildung
formation commerciale initiale
formazione di base commerciale

Name Kandidatin/Kandidat

Datum

Anhänge (persönliches Portfolio):

- Kompetenzraster
- Werke
- Optional: Dispositionscheck
- Optional: weitere eigene Beilagen



Vorlage **Vertiefungsarbeit** Position 1 (HKB A)

Nullserie 1.1
Kaufleute EBA
2023

Das erwartet mich

- | | |
|---|---|
| 1 | Das mache ich:
Meine Rolle und Aufgaben |
| 2 | Das lernte ich:
Meine Entwicklung |
| 3 | Das bin ich:
Meine Einstellungen, Haltungen oder Verhaltensweisen |
| 4 | Das kann ich:
Meine Kompetenzen |
| 5 | Das hat sich mir gezeigt:
Meine Erkenntnis |

1

Das mache ich: Meine Rolle und Aufgaben

In diesem Kapitel haben Sie die Möglichkeit, sich selbst als Berufsperson sowie als Mitglied der Gesellschaft darzustellen. Was wird von Ihnen erwartet? Was sind Ihre wichtigsten Aufgaben? Es geht um Ihre Rolle und Ihre Aufgaben als Kauffrau/Kaufmann EBA und als Privatperson.

Meine Rolle

Das erwartet
der Betrieb von mir:

Erwartung

Konkretes Beispiel

Das erwartet
die Gesellschaft von mir:

Erwartung

Konkretes Beispiel

Meine Aufgaben

Das ist meine wichtigste
Aufgabe im Betrieb:

Aufgabe

Warum ist diese
Aufgabe so wichtig?

Das ist meine wichtigste
Aufgabe als Mitglied der
Gesellschaft:

Aufgabe

Warum ist diese
Aufgabe so wichtig?

2

Das lernte ich: Meine Entwicklung

In diesem Kapitel haben Sie die Möglichkeit, auf die vielen Erfahrungen, die Sie während Ihrer Ausbildung, aber auch in Ihrem Privatleben gesammelt haben, zurückzublicken. Bei der Bearbeitung dieses Kapitels helfen Ihnen Ihre Werke sicher weiter!

Meine Entwicklung als Berufsperson

In dieser Tätigkeit habe
ich mich während meiner
Grundbildung am meisten
entwickelt:

Beschreibung

So habe ich es
früher gemacht:

Beschreibung

Und so mache
ich es heute:

Beschreibung

Meine Entwicklung als Privatperson und Mitglied der Gesellschaft

Denken Sie zum Beispiel daran,

- wie Sie Ihre Finanzen verwalten (Lohn, Versicherungen, Vorsorge, Steuern usw.)
- wie Sie mit Medien umgehen (Woher beziehen Sie Ihre Informationen? Welchen Informationen vertrauen Sie?, usw.)
- wie Sie soziale Kontakte aufbauen und pflegen
- wie Sie Ihre Wohnsituation gestalten
- wie Sie zu aktuellen gesellschaftlichen und politischen Themen stehen
- usw.

In diesem Bereich habe
ich mich während meiner
Grundbildung am meisten
entwickelt:

Konkretes Beispiel

So habe ich es
früher gemacht:

Konkretes Beispiel

Und so mache
ich es heute:

Konkretes Beispiel

3

Das bin ich: Meine Einstellungen, Haltungen oder Verhaltensweisen

Unsere Einstellungen und Haltungen prägen unser Handeln – sowohl im Berufsalltag als auch im Privatleben. Wer seine persönlichen Einstellungen und Haltungen gut kennt, kann das eigene Handeln besser verstehen und lenken. Nehmen Sie dazu unter die Lupe, was Ihr Handeln als Kauffrau/Kaufmann EBA, als Mitglied der Gesellschaft und als Privatperson prägt.

Einstellungen, Haltungen oder Verhaltensweisen, die mich im Berufsalltag auszeichnen

Einstellung/Haltung/
Verhaltensweise:
Wie zeigt sich diese in
meinem Berufsalltag?

Konkrete Beispiele

Einstellung/Haltung/
Verhaltensweise:
Wie zeigt sich diese in
meinem Berufsalltag?

Konkrete Beispiele

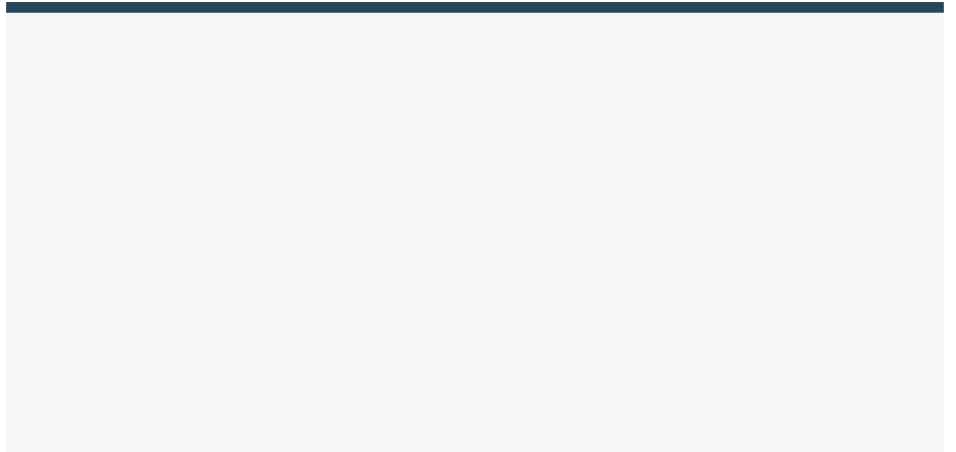
In welchen beruflichen
Situationen komme ich
mit dieser Einstellung/
Haltung/Verhaltensweise
an meine Grenzen?

Konkrete Beispiele

Einstellungen, Haltungen oder Verhaltensweisen, die mich im Privatleben und als Mitglied der Gesellschaft auszeichnen

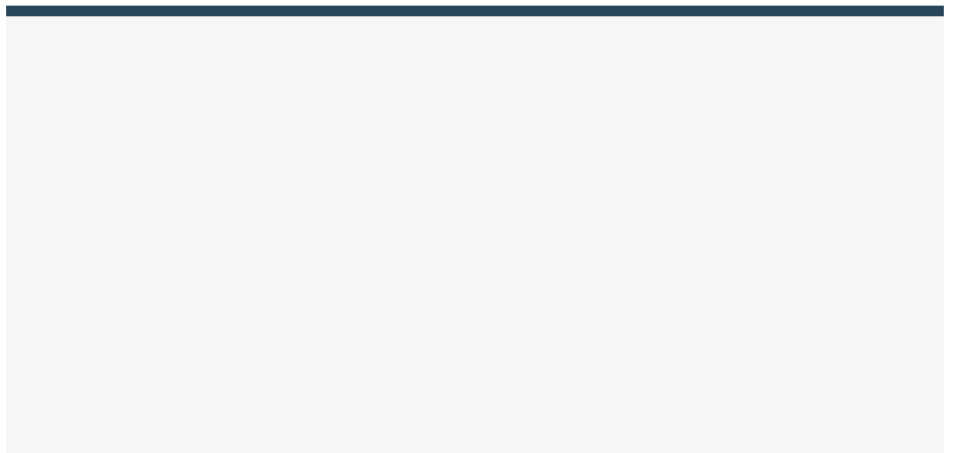
Einstellung/Haltung/
Verhaltensweise:
Wie zeigt sich diese in
meinem Alltag?

Konkrete Beispiele



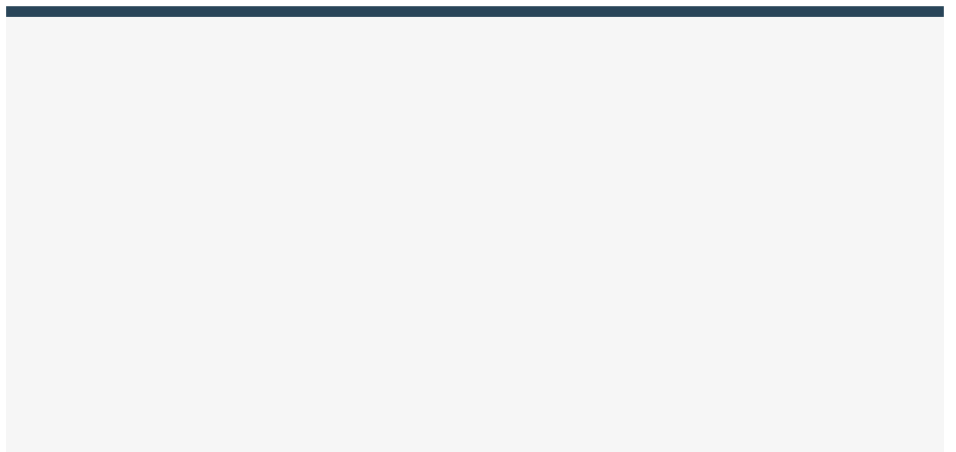
In welchen Situationen ist
die Einstellung/Haltung/
Verhaltensweise hilfreich?

Konkrete Beispiele



In welchen Situationen
ist die Einstellung/Haltung/
Verhaltensweise hinderlich?

Konkrete Beispiele



4

Das kann ich: Meine Kompetenzen

Sie haben sich während Ihrer Ausbildung, aber auch in Ihrem Privatleben zahlreiche Kompetenzen angeeignet. Überlegen Sie nun, was Ihnen schon gut gelingt und in welchen Bereichen Sie sich weiterentwickeln wollen. Nutzen Sie dieses Kapitel, um Ihre Fähigkeiten realistisch und konkret darzustellen. Dies hilft Ihnen später, sich vor einem zukünftigen Arbeitgeber optimal zu präsentieren. Orientieren Sie sich bei der Ausarbeitung an den Einschätzungen anhand des Kompetenzrasters.

Stärken und Entwicklungsbereiche im Berufsleben

In dieser beruflichen Aufgabe
bin ich besonders stark:

Aufgabe

Konkrete Beispiele für
meine Stärke (Was mache ich
konkret so gut?)

In dieser beruflichen Aufgabe
habe ich oft noch Schwierigkeiten
in der Umsetzung:

Aufgabe

Wie kann ich mich verbessern?

Stärken und Entwicklungsbereiche im Privatleben und als Mitglied der Gesellschaft

In dieser Aufgabe als
Mitglied der Gesellschaft
bin ich besonders stark:

Aufgabe

Konkrete Beispiele für
meine Stärke (Was mache ich
konkret so gut?)

In dieser Aufgabe als
Mitglied der Gesellschaft
bin ich besonders stark:

Aufgabe

Wie kann ich mich verbessern?

5

Das hat sich mir gezeigt: Meine Erkenntnis

Sie haben sich nun umfassend mit sich selbst als Berufsperson, als Mitglied der Gesellschaft und als Privatperson auseinandergesetzt. Werfen Sie nun noch einmal einen Blick auf Ihre bisherigen Ausarbeitungen. Überlegen Sie sich, was Ihnen diese Auseinandersetzung gezeigt hat.

Stärken und Entwicklungsbereiche im Privatleben und als Mitglied der Gesellschaft

Diese zentrale Erkenntnis
habe ich über mich als
Berufsperson gewonnen:

Berufliche Erkenntnis

Diese zentrale Erkenntnis
habe ich über mich als
Mitglied der Gesellschaft,
bzw. Privatperson gewonnen:

Gesellschaftliche, bzw. private Erkenntnis
