

► **Medienkompetenz** (6 Lektionen)

Für die öffentliche Kommunikation mit der Kundschaft, können Quereinsteiger/-innen verschiedene Instrumente einsetzen und sie befassen sich mit ihrem eigenen Medienkonsum und mit Literaturkritik.

- Werbetexte für den Verkauf und den Berufsalltag.
- Schreiben einer Buchbesprechung

► **Literaturkunde** (22 Lektionen)

Für den Austausch im Branchenumfeld und die Beratung der Kundschaft sind literarische Kenntnisse wichtig.

- Kurzübersicht der literarischen Epochen
- Gegenwartsliteratur und wichtige Autoren und Autorinnen aus dem deutschsprachigen Raum

► **Die Schweizer Buchbranche** (2 Lektionen)

Für die Kommunikation innerhalb der Branche ist es zentral, dass Quereinsteiger/-innen sich mit dem Branchenumfeld identifizieren können.

- Buchbranche in Zahlen
- Organisationen im Buchhandel Schweiz und Deutschland
- Branchenentwicklung und Branchenmedien

► **Abschlussarbeit - freiwillig**

Die Ausbildung ‚Branchenwissen Buchhandel‘ wird mit einer selbständigen Einzelarbeit zu einem branchenbezogenen Thema abgeschlossen

- schriftliche Arbeit – mindestens vier A4 Seiten
- mündliche Präsentation 10 Minuten

Anmeldung	
Firma	
Name	
Strasse	
PLZ/ Ort	
E-Mail/Telefon	
Unterschrift	
per Post an: SBVV, Schweizer Buchhändler- und Verleger Verband, Geschäftsstelle, Limmatstrasse 111, Postfach, 8031 Zürich oder per Internet: www.sbv.ch / Weiterbildung / Anmeldeschluss 3.9.2018 Fragen richten Sie bitte per Mail an: susanne.weibel@sbvv.ch oder Telefon 044 421 36 06	

Ausschreibung

Branchenwissen Buchhandel 2019/2020

21. Oktober 2019 bis 12. Mai 2020
eine Ausbildung für Quereinsteigerinnen
und Quereinsteiger in den Buchhandel

Kursorganisation

SBVV, Schweizer Buchhändler- und Verleger-Verband,
Geschäftsstelle, Limmatstrasse 111, Postfach, 8031 Zürich

Zielgruppe

- Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger, die bereits in einer Buchhandlung arbeiten
- Personen, die eine Buchhandlung gründen oder übernehmen möchten
- Interessierte, die bereits eine Grundausbildung vorweisen können oder über 25 Jahre alt sind und noch keine Stelle im Buchhandel haben.

Referent/-innen

Fachleute aus der Branche

Zertifizierung

Die Kursteilnehmer/-innen verfassen eine Abschlussarbeit zu einer Problemstellung aus dem Buchhandel (max. 15 Seiten). Wer 80 % im Kurs präsent ist und dessen Abschlussarbeit angenommen worden ist, erhält ein Zertifikat oder eine Kursbestätigung des SBVV.

Kosten

Mitglieder SBVV oder syndicom CHF 3200.00 (zzgl. 7.7% Mwst)

Nichtmitglieder SBVV/syndicom CHF 3700.00 (zzgl. 7.7% Mwst)

Finanzierungshilfe: Die **Stiftung Stipendienkasse der syndicom und des SBVV** richtet Ausbildungshilfen u. a. an Seiteneinsteigerinnen aus. Antragsstellende müssen Mitglieder der syndicom sein oder die akute Arbeitgeberin ist ein ordentliches Mitglied des SBVV.

Daten	Kursort	Zeit
Modul 1 21./22. Oktober 2019	Schule für Gestaltung, Zürich	09.00 – 17.30 Uhr
Modul 2 11./12. November 2019	Schule für Gestaltung, Zürich	09.00 – 17.30 Uhr
Modul 3 2. Dezember 2019	Schule für Gestaltung, Zürich	09.00 – 17.30 Uhr
Modul 4 9. Dezember 2019	Schule für Gestaltung, Zürich	09.00 – 17.30 Uhr
Modul 5 13./14. Januar 2020	Schule für Gestaltung, Zürich	09.00 – 17.30 Uhr
Modul 6 3./4. Februar 2020	Schule für Gestaltung, Zürich	09.00 – 17.30 Uhr
Modul 7 09./10./11. März 2020	Schule für Gestaltung, Zürich	09.00 – 17.30 Uhr
Modul 8 20./21. April 2020	Schule für Gestaltung, Zürich	09.00 bis 17.30 Uhr
Modul 9 11./12. Mai 2020	Schule für Gestaltung, Zürich	09.00 bis 17.30 Uhr

Zeitaufwand

Selbststudium ca.

Informationsabend

133 Stunde

ca. 20- 30 Stunden

Schule für Gestaltung, Zürich

**Donnerstag, 27. Juni 2019
18.00 bis 19.15 Uhr**

Kursinhalt

Leit- und Leistungsziele

► Das Buch und seine Hersteller (16 Lektionen)

Beim Einkauf und beim Verkauf brauchen Quereinsteiger/-innen Einblick in wichtige Gebiete der Buchproduktion.

- Verlagsgeschichte, Verlagsprofile
- Aufbau und Funktion von Verlagen
- Urheberrecht und Lizenzen
- Materielle Bestandteile des Buches

► Die Handelskette des Gesamtbuchhandels (31 Lektionen)

Für die Zusammenarbeit mit den Handelspartnern können Quereinsteiger/-innen die Abläufe in der Handelskette überblicken und die dafür notwendigen Fachbegriffe richtig anwenden.

- Unterschiede Klein- und Grossbuchhandel
- Funktion und Aufgaben des Zwischenbuchhandels
- Kennen von Warenwirtschaftssystemen, Bestellmöglichkeiten, Konditionen

► Sortimentgestaltung (8 Lektionen)

Quereinsteiger/-innen können verschiedene Produkte wie beispielsweise Ratgeber, Comics, Reiseliteratur, Sachbücher und wissenschaftliche Bücher unterscheiden und sie können verschiedene Nonbooks charakterisieren.

► Recherche und Bibliographieren (16 Lektionen)

Die Informationsbeschaffung stellt eine wichtige Kompetenz dar, weil sie hilft, auf die Kundenbedürfnisse einzugehen. Quereinsteiger/-innen nutzen die gängigen und branchenspezifischen Informationsquellen und entwickeln Selbständigkeit und Effizienz bei ihren Suchstrategien.

- VLB und andere Buchkataloge
- Suchmaschinen und Suchstrategien

► Verkauf und Marketing (32 Lektionen)

Um die Motivation und Dienstleistungsbereitschaft lange zu erhalten, trainieren Quereinsteiger/-innen den Umgang mit Kundinnen und Kunden sowohl im direkten Kontakt wie auch indirekt über Produktmarketing und Öffentlichkeitsarbeit.

- Marketingmix
- Verkaufspsychologie, Kundentypen
- Verkaufsgespräche im Laden, am Telefon
- Umgang mit Einwänden und Reklamationen
- Eigene Motivation
- Ladeneinrichtung und Warenpräsentation
- Online Buchhandel und Internet-Marketing-Massnahmen