

### Berufsprüfung (BP)

### Tätigkeiten

**Kundenberaterinnen und Kundenberater im Uhrenverkauf beraten die Kundschaft zu Fragen im Zusammenhang mit elektronischen und mechanischen Zeitmessern sowie deren Veredelungen. Sie erklären die Handhabung der Uhren und geben Auskunft über Design, Edelmetalle, Edelsteine und Schmuck.**

Im Verkaufsgeschäft zeigen Kundenberater im Uhrenverkauf der Kundschaft geeignete Uhrenmodelle aus verschiedenen Epochen wie der Moderne, der Gegenwart oder solche im Art-Deco-Stil. Sie informieren die Kundschaft über geschichtliche Hintergründe der Uhrenindustrie, prominente Uhrenerfinder oder wichtige Entwicklungen in der Geschichte der Zeitmesser.

Kundenberaterinnen im Uhrenverkauf geben kompetent Auskunft über die Ausstattung von Uhren und die verwendeten Materialien wie Titan, Gold und Messing. Ausserdem informieren sie die Interessentinnen und Interessenten über die unterschiedlichen Herstellungstechniken und Veredelungsmöglichkeiten wie zum Beispiel die maschinelle oder manuelle Gravur oder den Genfer Schliff.

Kundenberater im Uhrenverkauf verfügen über ein umfangreiches Wissen über die verschiedenen Uhrwerkstechniken. Sie kennen das Prinzip und die Funktion von automatischen Uhrwerken, die Eigenschaften von Tages- und Monatskalendern oder die verschiedenen Typen der Mondphase, Schlagwerke und Chronographen. Dieses Wissen können sie an die Kundschaft weitergeben. Sie zeigen ihr, wie die Geräte eingestellt oder ein kompliziertes Uhrwerk gerichtet werden kann.

Die Berufsleute erkennen an Uhren einfache Defekte, die zum Beispiel durch Staub, Eindringen von Wasser, durch Parfums oder durch eine Alterung der Schmiermittel entstehen. Ausserdem ersetzen sie Batterien und Armbänder.

Weiter kennen die Kundenberaterinnen im Uhrenverkauf die Qualitätsmerkmale von Schmuck, Diamanten und Farbsteinen sowie die entsprechenden Einfassungstechniken.

Im Unternehmen erledigen die Berufsleute auch betriebswirtschaftliche Aufgaben. Sie nehmen zum Beispiel Stellung zu rechtlichen Fragen bei Kaufverträgen und schlagen bei Kundenreklamationen eine Lösung vor, die sowohl kunden- als auch unternehmenskonform ist.

### Berufsfeld 16

Verkauf, Einkauf



### Ausbildung

#### Grundlage

Eidg. genehmigte Prüfungsordnung vom 1.10.2007

#### Prüfungsvorbereitung

Die für die Prüfung erforderlichen Qualifikationen werden in Vorbereitungskursen erworben. Prüfungsordnung und Begleitung sind beim Prüfungssekretariat der Association des fournisseurs d'horlogerie, marché suisse AMS erhältlich.

#### Bildungsangebote

Die Watch Sales Academy in Le Locle bietet Vorbereitungskurse in Deutsch und Französisch an.

#### Dauer

2 Jahre (42 Kurstage, verteilt auf 3 Tage pro Woche und 7 Monate pro Jahr). Die Ausbildung kann auch in Modulen über eine längere Dauer absolviert werden.

#### Geprüfte Fächer

- Betriebswirtschaftslehre
- Wirtschaftsrecht
- Verkaufstechniken
- Kundendienst und Handhabung der Uhren
- Geschichte der Uhrenindustrie, grosse Uhrenerfinder, wesentliche technische Entwicklungen
- Uhrentechnik
- Design
- Schmuck und Steine
- Edelmetalle

#### Abschluss

"Kundenberater/in im Uhrenverkauf mit eidg. Fachausweis"

---

## Voraussetzungen

Bei Prüfungsantritt erforderlich:

- Abschluss einer beruflichen Grundbildung als Detailhandelsfachmann/-frau EFZ, Kaufmann/-frau EFZ oder gleichwertiger Ausweis
  - mind. 2 aufeinanderfolgende Jahre Berufspraxis im Bereich des Uhrengewerbes
- oder
- 4 Jahre Berufspraxis im Bereich des Uhrengewerbes

---

## Weiterbildung

### Kurse

Angebote von diversen Weiterbildungszentren

### Höhere Fachprüfung (HFP)

Dipl. Detailhandelsmanager/in, dipl. Verkaufsleiter/in usw.

### Höhere Fachschule

Z. B. dipl. Betriebswirtschafter/in HF

### Fachhochschule

Z. B. Bachelor of Science (FH) in Betriebsökonomie. Je nach Fachhochschule gelten unterschiedliche Zulassungsbedingungen.

---

## Berufsverhältnisse

Kundenberaterinnen und Kundenberater im Uhrenverkauf arbeiten in grösseren Uhren-Verkaufsgeschäften. Sie können aufgrund ihrer Ausbildung auch eine Vorgesetztenfunktion übernehmen.

---

## Weitere Informationen

Watch Sales Academy  
Rue de l'Hôtel-de-ville 3  
2400 Le Locle  
Telefon: 032 931 80 00  
[www.watchsalesacademy.ch](http://www.watchsalesacademy.ch)

Allgemeine Informationen:  
[www.berufsberatung.ch](http://www.berufsberatung.ch)

---

## Verwandte Berufe

Berufsfeld / SD

Detailhandelsspezialist/in (BP)	16 / 0.613.15.0
Einkaufsfachmann/-frau (BP)	16 / 0.613.39.0
Verkaufsfachmann/-frau (BP)	16 / 0.613.30.0