

Berufliche Grundbildung

Tätigkeiten

Kaufleute Reisebüro verkaufen Ferien-, Geschäfts- oder Gruppenreisen. Sie beraten die Kundschaft, unterbreiten ihnen unterschiedliche Angebote und stellen die nötigen Reisedokumente zusammen.

Kaufleute Reisebüro offerieren der Kundschaft individuelle Vorschläge für Destinationen, Routen, Transportmittel und Unterkünfte. Sie erkennen die Wünsche der zu beratenden Personen rasch und wissen, welche Ziele und Reisearten für diese in Frage kommen könnten.

Freundlich und überzeugend können Kaufleute Reisebüro selbst bei ausgefallenen Reisewünschen ein optimales Angebot vorschlagen. Die Ansprüche an die Feriendestination und die Vorstellungen über die Art des Reisens können sich von Person zu Person stark unterscheiden. Das führt dazu, dass es einerseits Kunden gibt, die nur Auskünfte über ein bestimmtes Ziel möchten und den Rest selber planen und andererseits solche, die eine bis ins Detail vorbereitete Reise bevorzugen.

Kaufleute Reisebüro verfügen über ein umfassendes Fachwissen von Ländern und deren politischen Verhältnissen, von der Kultur und vom Brauchtum der verschiedenen Gebiete sowie über geeignete Ausflugsmöglichkeiten in den jeweiligen Regionen. Sie sind in der Lage, Auskünfte über Tarife von Flug-, Bahn-, Schiffsgesellschaften zu geben und die günstigen Angebote herauszufiltern. Sie buchen die passenden Unterkünfte sowie Veranstaltungen und regeln Zoll-, Visums- sowie Versicherungsangelegenheiten. Da jedes Detail in den Buchungen und in der Abrechnung stimmen muss, muss sehr sorgfältig gearbeitet werden.

Im lebhaften Betrieb eines Reisebüros arbeiten Kaufleute nicht nur am Schalter, sondern etwa auch bei einem Tour-Operator im sogenannten Backoffice. Dort sind sie Ansprechperson für die Reisebüros, buchen Flüge, reservieren Hotelbetten und stellen Pauschal- oder Katalogreisen für die nächste Saison zusammen. Im Bereich Commercial nehmen sie telefonische Reservierungen entgegen und verkaufen Geschäftsleuten komplette, individuell gestaltete Reisen.

Die Beratung der Kundschaft und der Verkauf von Reisen erfordert von Kaufleuten Reisebüro kundenorientiertes Denken, Sorgfalt, Fingerspitzengefühl und Ideenreichtum. Für die Kommunikation mit nationalen und internationalen Kunden und Partnern wenden Kaufleute Reisebüro ihre guten mündlichen und schriftlichen Fremdsprachenkenntnisse an.

Berufsfeld 17
Wirtschaft, Verwaltung



Ausbildung

Grundlage

Eidg. Verordnung vom
26.9.2011 (Stand am 1.5.2017)

Dauer

3 Jahre

Profile

- B-Profil: Basis-Grundbildung
- E-Profil: erweiterte Grundbildung
- E-Profil mit Berufsmaturität (BM)

Wechsel in das nächsthöhere
bzw. -tiefere Profil möglich

Bildung in beruflicher Praxis

In einem Reisebüro oder bei einem Reiseveranstalter

Schulische Bildung

- 1./2. Jahr: 2 Tage pro Woche an der Berufsfachschule
- 3. Jahr: 1 Tag pro Woche bzw. 2 Tage (Berufsmaturität)

Berufsbezogene Fächer

- Deutsch
- Fremdsprache (B-Profil) bzw. 2 Fremdsprachen (E-Profile)
- Wirtschaft/Gesellschaft
- Information/Kommunikation/Administration

Überbetriebliche Kurse

Zu verschiedenen Themen

Berufsmaturität

Im B- u. E-Profil möglich, wenn erweiterte Kenntnisse in Französisch bzw. Wirtschaft/Gesellschaft vorhanden sind

Abschluss

Eidg. Fähigkeitszeugnis
"Kaufmann/-frau EFZ"

Voraussetzungen

Vorbildung

- obligatorische Schule mit mittleren oder hohen Anforderungen abgeschlossen
- Besuch der Berufsmaturitätsschule mit bestandener BMS-Aufnahmeprüfung möglich
- Tastaturschreiben (Fertigkeit muss vor Lehrbeginn erworben werden)

Anforderungen

- Verkaufsflair
- mündliche und schriftliche Sprachgewandtheit
- Fremdsprachenkenntnisse
- gute Auffassungsgabe
- Zuverlässigkeit
- Kontaktfreude
- Organisationsfähigkeit
- Flair für Zahlen
- Verantwortungsbewusstsein
- Freude an Computerarbeit
- Selbstständigkeit

Weiterbildung

Kurse

Angebote der Internationalen Schule für Touristik, von Fach- und Berufsfachschulen sowie von Höheren Tourismusfachschulen

Berufsprüfung (BP)

Mit eidg. Fachausweis: Gästebetreuer/in im Tourismus, Marketingfachmann/-frau usw.

Höhere Fachprüfung (HFP)

Dipl. Manager/in öffentlicher Verkehr, dipl. Marketingleiter/in usw.

Höhere Fachschule

Dipl. Tourismusfachmann/-frau HF, dipl. Betriebswirtschafter/in HF, dipl. Marketingmanager/in HF usw.

Fachhochschule

Bachelor of Science (FH) in Tourismus, Bachelor of Science (FH) in Betriebsökonomie usw.

Berufsverhältnisse

Kaufleute Reisebüro haben nach der Ausbildung vielseitige Anstellungsmöglichkeiten wie zum Beispiel im Reisebüro- oder Tour-Operating-Bereich. Einsatzmöglichkeiten bestehen als Sachbearbeiter/in im Backoffice, als Reiseberater/in für Ferien-, Geschäfts- oder Gruppenreisen, als Reisedisponent/in, Product-Manager/in oder Einkäufer/in.

Weitere Informationen

Schweizer Reise-Verband SRV
Etzelstr. 42
Postfach
8038 Zürich
Telefon: +41 44 487 30 50
www.srv.ch

Allgemeine Informationen:
www.berufsberatung.ch

Lehrstellensuche:
www.berufsberatung.ch/lena

Verwandte Berufe

Berufsfeld / SD

Kaufmann/-frau EFZ Dienstleistung und Admini...	17 / 0.611.105.4
Kaufmann/-frau EFZ Hotel-Gastro-Tourismus HGT	17 / 0.611.105.6
Kaufmann/-frau EFZ Transport	17 / 0.611.105.20
Kaufmann/-frau EFZ Internationale Speditions...	17 / 0.611.105.8