



Lehrjahr 3

Berufliches Netzwerk nutzen und pflegen

Praxisauftrag

Handlungskompetenz a2: Netzwerke im kaufmännischen Bereich aufbauen und nutzen

Ausgangslage

Ob in deinem Betrieb, in der Berufsfachschule oder im ÜK: Als lernende Person lernst du immer wieder neue Leute kennen. Damit das erste Kennenlernen nicht im Sande verläuft, ist es wichtig, den Kontakt zu nutzen und zu pflegen. Denn oft ist es hilfreich, sich mit Berufskolleginnen und Berufskollegen zu Themen, Aktualitäten und Fragen auszutauschen.

Je nach Person kann das unterschiedlich aussehen; vom Telefonanruf hin zum Like auf einem Social-Media-Profil liegt ziemlich alles drin. Natürlich wohldosiert und der Situation angemessen.

Mit diesem Praxisauftrag machst du den ersten Schritt, um dein berufliches Netzwerk zu pflegen!

Aufgabenstellung

Teilaufgabe 1

Blicke auf deine bisherige Ausbildung zurück: Welche beruflichen Bekanntschaften hast du bis anhin gemacht und waren dir sympathisch?

Das kann jemand aus einem anderen Team, einer anderen Abteilung oder auch von der Berufsfachschule oder ÜK sein.

Such dir mindestens eine Person, mit der du vertieft in Kontakt treten möchtest.

Teilaufgabe 2

Such dir mögliche Themen, um mit der Person aus Teilaufgabe 1 in Kontakt zu treten, z.B.

- Nach Neuigkeiten fragen
- Hilfestellung erhalten
- Fachlichen Input erhalten
- Informationen über Weiterbildung einholen
- Berufliche Pläne besprechen

Formuliere einen Einstieg, um mit der Person in Kontakt zu treten. Überleg dir vorab, wie du dein Thema einbringen kannst.

Teilaufgabe 3

Sprich oder schreib die Person an. Bringe dein Thema ein.

Teilaufgabe 4

Dokumentiere und reflektiere deine Ergebnisse in deiner digitalen Lerndokumentation.



Kauffrau/Kaufmann EFZ Dienstleistung und Administration (DA)
Employé-e de commerce CFC Services et administration (SA)
Impiegata/impiegato di commercio AFC Servizi e amministrazione (SA)

Hinweis zur Lösung

Im Handlungsbaustein «Netzwerke im kaufmännischen Bereich aufbauen und nutzen» findest du weitere Inspirationen, wie du deine Kontakte nutzen und pflegen kannst.

Organisation

Führe deinen Praxisauftrag direkt in deinem Arbeitsalltag anhand eines konkreten Falls oder einer konkreten Situation aus der Praxis aus.

Für die Dokumentation deines Vorgehens benötigst du je nach Aufwand zwischen 30 und 90 Minuten.