



**Modulbeschreibung**

**Marketing & Betriebsführung**

(3 Tage)

**Description du module**

**Marketing et administration**

(3 jours)

Anhang zur Wegleitung zur Berufsprüfung für Bergführerin / Bergführer (Ziff.4.1)	Annexe aux directives de l'examen fédéral de guide de montagne (Chapitre 4.1)
--	---

<b>Anbieter</b>	<b>Prestataire</b>
Schweizer Bergführerverband SBV	Association Suisse des Guides de Montagne ASGM

<b>Voraussetzungen zur Zulassung</b>	<b>Conditions d'admission</b>
- in Ausbildung zum / zur Bergführer/in - Bezahlung des Kursgeldes	- en formation pour devenir guide de montagne - Avoir payé les frais d'inscription et de cours

<b>Handlungskompetenz</b>	<b>Compétences pratiques</b>
<p>Der / Die Teilnehmer/in</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ist in der Lage, sich als Bergführer oder Wanderleiter oder Kletterlehrer zu organisieren und zu vermarkten (Marketing, Ressourcenplanung, Rechnungsführung, Steuererklärung, AHV-Abrechnung)</li> <li>- kennt die Rechte und Pflichten während und nach der Ausbildung (strafbare Handlungen, Vertrag mit Gästen, Versicherungen, RiskG/RiskV)</li> </ul> <p>Der / Die Teilnehmer/in erreicht mit diesem Modulabschluss den Status Bergführeraspirant/in im Sinne von Art. 5 RiskV Er / Sie ist damit berechtigt</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- gewisse Aktivitäten selbständig und in eigener Verantwortung zu führen (Ziff. 9.5 des Reglements für die Bergführerausbildung i.V mit Art. 3 RiskV)</li> <li>- gewisse Aktivitäten unter indirekter Aufsicht und Mitverantwortung durch einen Bergführer mit eidg. FA zu führen (Ziff. 9.4 des Reglements für die Bergführerausbildung i.V. mit Art. 5 RiskV)</li> <li>- alle Aktivitäten unter direkter Aufsicht und Mitverantwortung durch einen Bergführer mit eidg. FA zu führen (Ziff. 9.3 des Reglements für die Bergführerausbildung i.V. mit Art. 5 RiskV)</li> </ul> <p>Der Aspirantenausweis wird erst nach bestandener Sprachprüfung ausgestellt.</p>	<p>Le / La participante :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- est capable d'organiser et de commercialiser son activité de guide ou d'accompagnateur-trice en montagne ou de professeur-e d'escalade (marketing, planification des ressources, comptabilité, déclaration d'impôts, décompte de l'AVS) ;</li> <li>- connaît les droits et les devoirs pendant et après les formations (agissements punissables, contrat avec les clients, assurances, ORisque/LRisque)</li> </ul> <p>Le/la participant(e) obtient par la réussite de ce module le statut d'aspirant(e) guide de montagne au sens de l'art. 5 ORisque.</p> <p>Il / elle est ainsi autorisé(e)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de mener certaines activités de manière autonome et sous sa propre responsabilité (point 9.5 du règlement de la formation des guides de montagne en relation avec l'art. 3 ORisque)</li> <li>- de mener certaines activités sous la surveillance et la coresponsabilité d'un guide de montagne titulaire d'un brevet fédéral (point 9.4 du règlement de la formation des guides de montagne en relation avec l'art. 5 ORisque)</li> <li>- toutes les activités placées sous la surveillance et la coresponsabilité par un guide de montagne avec brevet fédéral.(Chiffre 9.3 du règlement de la formation des guides de montagne en relation avec l'art. 5 ORisque)</li> </ul> <p>La carte d'aspirant-e guide ne sera établie qu'après la réussite de l'examen de langue.</p>

<b>Lernziele</b>	<b>Objectifs pédagogiques</b>
<p>Der / Die Teilnehmer/in</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- kennt die Grundbegriffe der Betriebsführung (Unternehmensformen, einfache Rechnungsführung) und weiss, was bedeutet es, ein selbständigerwerbender Einzelunternehmer zu sein</li> <li>- kann einen einfachen „Businessplan“ erstellen</li> <li>- kennt die Grundbegriffe des Marketings und ist sich der Bedeutung des Marketings für den Erfolg des Unternehmens bewusst</li> <li>- kennt die Zusammenhänge zwischen dem Unternehmen „Bergführer“, „Wanderleiter“, „Kletterlehrer“ und den Bereichen Tourismus und Volkswirtschaft</li> <li>- kennt die rechtlichen Aspekte des Berufes Bergführer, Wanderleiter, Kletterlehrer (Versicherungsfragen, rechtliche Grundlagen des Verhältnisses zum Gast, rechtliche Folgen eines Bergunfalls,RiskG/RiskV)</li> <li>- kennt die Verbandsstruktur des SBV</li> </ul>	<p>Le / La participant-e :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- connaît les notions de base de la gestion d'entreprise (formes de sociétés, comptabilité simple) et sait ce qu'implique la profession de guide indépendant en tant qu'entrepreneur individuel</li> <li>- est capable d'élaborer un business plan simple ;</li> <li>- connaît les notions de base du marketing et est conscient de l'importance du marketing pour son succès comme entrepreneur guide de montagne ;</li> <li>- connaît les liens entre son activité d'entrepreneur guide, accompagnateur-trice, professeur-e et les domaines du tourisme et de l'économie publique ;</li> <li>- connaît les aspects juridiques de la profession de guide de montagne, d'accompagnateur-trice en montagne, de professeur-e d'escalade (questions d'assurances, bases juridiques de ses rapports avec un / une client-e,</li> </ul>





	<p><i>conséquences juridiques d'un accident de montagne, loi et ordonnance sur les activités à risque</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- connaît les structures de l'ASGM</li> </ul>
--	--

<b>Modulinhalte</b>	<b>Matière du module</b>
<p><b>Unternehmensführung:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Schritte in die Selbständigkeit / Businessplan</li> <li>- Grundlagen einer einfachen Rechnungsführung, Steuern, AHV u.a.</li> <li>- Grundlagen Marketing</li> <li>- Praxisbeispiele</li> </ul> <p><b>Tourismus:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zusammenarbeit mit dem Tourismus</li> </ul> <p><b>Volkswirtschaft:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Einfache Grundbegriffe der Volkswirtschaftslehre</li> </ul> <p><b>Recht:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rechtliche Grundlagen aus Zivil- und Strafrecht</li> <li>- Fallbeispiele im Zusammenhang mit den Berufen</li> <li>- Regelungsmechanismen in RiskG/RiskV</li> </ul> <p><b>Verbandsstrukturen :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Leitbild und Organigramm SBV</li> <li>- Sektionen und Regionalverbände</li> <li>- Internationale Zusammenarbeit</li> <li>- Zukunftsaussichten</li> </ul>	<p><b>Gestion d'entreprise :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Démarches pour devenir indépendant-e / business plan ;</li> <li>- Bases d'une comptabilité simple, impôts, AVS, etc. ;</li> <li>- Bases de marketing ;</li> <li>- exemples de bonnes pratiques.</li> </ul> <p><b>Tourisme :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Collaboration avec le tourisme</li> </ul> <p><b>Economie politique :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Notions de base simples en économie politique.</li> </ul> <p><b>Droit :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bases juridiques en droit civil et en droit pénal ;</li> <li>- Etudes de cas en rapport avec les professions libérales</li> <li>- Mécanisme de réglementations selon l'ORisque et la LRisque</li> </ul> <p><b>Structures de l'association :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Charte et organigramme de l'ASGM ;</li> <li>- Sections et association régionales</li> <li>- Collaboration internationale ;</li> <li>- Perspectives d'avenir</li> </ul>

<b>Modul-Lernzielkontrolle</b>	<b>Contrôle des compétences</b>
<p>Die Referentin / Der Referent kann eine nicht selektive Lernzielkontrolle durchführen. Das Modul ist bestanden, wenn es vollständig besucht wurde.</p>	<p><i>L'intervenant(e) peut faire un contrôle non sélectif des compétences. Le module est réussi s'il a été suivi dans son intégralité.</i></p>

<b>Wiederholung</b>	<b>Répétition</b>
<p>Wer das Modul Marketing und Betriebsführung nicht vollständig besucht hat, muss das gesamte Modul wiederholen.</p>	<p><i>Celui qui lors du module marketing &amp; administration:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- n'a pas suivi tout le cours ou échoue à l'examen théorique peut être autorisé à se présenter une fois encore à cet examen théorique l'année suivante.</li> </ul>