



**Modulbeschreibung**

**Marketing & Betriebsführung  
(2.5 Tage)**

**Description du module**

**Marketing et administration  
(2.5 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>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- in Ausbildung zum / zur Bergführer/in oder Wanderleiter/in oder Kletterlehrer/in</li> <li>- Bezahlung des Kursgeldes</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- en formation pour devenir guide de montagne ou accompagnateur-trice en montagne ou professeur-e d'escalade</li> <li>- Avoir payé les frais d'inscription et de cours</li> </ul> |

|  |  |
|--|--|
| <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 den Ausbildungen (strafbare Handlungen, Vertrag mit Gästen, Versicherungen, kantonale und nationale Gesetze)</li> </ul> | <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, dispositions légales cantonales et fédérales)</li> </ul> |

|  |  |
|--|--|
| <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, 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, kantonale und nationale Gesetzgebungen)</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 de montagne, de professeur-e d'escalade (questions d'assurances, bases juridiques de ses rapports avec un / une client-e, conséquences juridiques d'un accident de montagne, dispositions légales cantonales et fédérales),</li> <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>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>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>- Hinweise auf nationale und kantonale Gesetze</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>Droit :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Bases juridiques en droit civil et en droit pénal ;</i></li> <li>- <i>Etudes de cas en rapport avec les professions libérales</i></li> <li>- <i>Références aux lois nationales et cantonales</i></li> </ul> <p><b>Structures de l'association :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Charte et organigramme de l'ASGM ;</i></li> <li>- <i>Sections et association régionales</i></li> <li>- <i>Collaboration internationale ;</i></li> <li>- <i>Perspectives d'avenir</i></li> </ul> |
|--|---|

|   |   |
|---|---|
| <b>Modul-Lernzielkontrolle</b>                          | <b>Contrôle des compétences</b>                                 |
| - Der Referent kann eine Lernzielkontrolle durchführen. | - <i>Le référent peut conduire un contrôle des compétences.</i> |

|  |   |
|--|---|
| <b>Wiederholung</b>  | <b>Répétition</b>   |
| Wer das Modul Marketing & Betriebsführung<br>- nicht vollständig besucht hat oder die <b>fakultative Theorieprüfung</b> nicht besteht, kann im darauffolgenden Jahr zur Wiederholung der Theorieprüfung zugelassen werden. | <i>Celui qui lors du module marketing &amp; administration:</i><br>- <i>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.</i> |