



Modulidentifikation

Modulnummer	343	
Titel	Planungsergebnisse zu GKM-Systemen präsentieren und begründen	
Kompetenz	Präsentiert einem Auftraggeber die erstellten Planungsunterlagen zu GKM-Systemen und begründet diese nachvollziehbar.	
Handlungsziele	1.	Führt Gespräche mit Auftraggebenden adressaten- und situationsgerecht.
	2.	Bereitet eine Präsentation mit geeigneten Methoden und Hilfsmitteln vor.
	3.	Präsentiert die Planungsergebnisse dem Auftraggeber mit überzeugenden Argumenten und geeigneten Präsentationshilfsmitteln.
	4.	Reagiert angemessen in kritischen Gesprächssituationen.
	5.	Überarbeitet die Planungsergebnisse anhand von Rückmeldungen eines Auftraggebers.
Kompetenzfeld	System Management	
Objekt	Präsentation von Planungsergebnissen von GKM-Systemen (z.B. Einfamilienhaus mit Heimserver, Video-Gegensprechanlage, Multimediaanlage und Sicherheitsanlagen) im Umfang von 5 min bis 15 min.	
Nachweis		
Lehrjahr	4	
Niveau		
Voraussetzungen	Modul 342	
Arbeitsaufwand	40	
Lektionen		
Anerkennung	EFZ	
Handlungskompetenzen	b4: Vernetzung von GKM-Systemen visualisieren und präsentieren	
Gebäudeinformatiker/in		
EFZ		



Handlungsnotwendige Kenntnisse

Handlungsnotwendige Kenntnisse beschreiben Wissen, das die kompetente Ausführung der Handlungen eines Moduls unterstützt. Diese Kenntnisse dienen der Orientierung und sind nicht abschliessend definiert. Die daraus folgende Konkretisierung der Lernziele und das Festlegen des Lernwegs für den Kompetenzerwerb sind Sache der Bildungsanbieter.

Modulnummer	343		
Titel	Planungsergebnisse zu GKM-Systemen präsentieren und begründen		
Kompetenzfeld	System Management		
Handlungsziele und handlungsnotwendige Kenntnisse	1	1.1	Kennt das Kommunikationsmodell nach Schulz von Thun.
		1.2	Kennt die Kommunikationsebenen und den Unterschied zwischen verbaler und nonverbaler Kommunikation.
		1.3	Kennt geeignete Techniken, um in verschiedenen Situationen adressatengerecht zu kommunizieren.
		1.4	Kennt verschiedene Arten von Fragetechniken.
		1.5	Kennt die Vorgehensweise, um sich über den Auftraggeber zu informieren.
		1.6	Kennt die Arten wie Kontakt mit dem Auftraggeber hergestellt wird.
		1.7	Kennt die korrekten Verhaltensregeln im Umgang mit dem Auftraggeber.
		1.8	Kennt die Grundsätze einer zielgerichteten Gesprächsführung.
		1.9	Kennt die psychologischen Grundsätze für eine angenehme Gesprächs- und Präsentationsatmosphäre.
	2	2.1	Kennt verschiedene Gefässe (z.B. Workshop, Referat, Fachgespräch) für die Präsentation von Planungsergebnissen sowie deren Vor- und Nachteile.
		2.2	Kennt geeignete Hilfsmittel und Tools (z.B. Präsentations- und Visualisierungsanwendungen, Mindmaps, Flipchartposter, Tabellen) für eine professionelle Präsentation.
		2.3	Kennt die Vorgehensweise, um eine Präsentation zu erstellen.
	3	3.1	Kennt die Grundsätze, um professionell und der Situation angepasst zu präsentieren (z.B. das Erscheinungsbild, die Sprache oder die Kleidung).
		3.2	Kennt Argumentationsweisen, um Planungsergebnisse zu begründen und zu rechtfertigen.
		3.3	Kennt typische Einsatzzwecke der gängigen Präsentationshilfsmitteln (z.B. Beamer, Flipchart, Handout, PowerPoint) sowie deren Vor- und Nachteile in verschiedenen Gesprächssituationen.
	4	4.1	Kennt die Vorgehensweise zum Umgang mit kritischen Fragen und Rückmeldungen.
		4.2	Kennt die gängigen Fragentechniken zur Identifizierung von Einwänden und Rückmeldungen.
	5	5.1	Kennt Arbeitsmethoden, um die Planungsergebnisse zu überarbeiten (z.B. Protokoll, Versionenverlauf, Pendenzen, Auswirkungen auf andere Planungsergebnisse).
		5.2	Kennt die Möglichkeiten, um die überarbeiteten Planungsergebnisse dem Auftraggeber erneut vorzustellen (z.B. zweite Präsentation, mündliche oder schriftliche Korrespondenz).