

a) DEKRET DES LANDESHAUPTMANNNS vom 10. Dezember 1999, Nr. 67<sup>1)</sup>

**Prüfungsprogramme für die Lehrabschluß- bzw. Gesellenprüfungen für die Lehrberufe: Schönheitspfleger und - Masseur, Fußpfleger, Sägewerker, Trockenreiniger, Pelznäher, Kürschner, Präparator, Stricker, Weber, Sticker, Näher, Bildhauer, Holzschnitzer, Fassmaler, Metzger, Kaminkehrer, Bäcker, Konditor, Grafiker, Fotosetzer, Druckformenhersteller, Reprolithografen, Siebdrucker, Buchbinder, Elektromechaniker, Elektriker, Heizungs- und Sanitärinstallateur, Karosseriebauer, KFZ-Mechaniker, Herrenfriseur, Damenfriseur, KFZ-Elektriker, Lagerverwalter, Lagerhalter, Bürofachkraft, Gemischtwarenverkäufer, Textilverkäufer, Lebensmittelverkäufer, Handel allgemein, Drogist, Servierfachkraft und Koch/Köchin**

1) Kundgemacht im Beibl. Nr. 2 zum A.Bl. vom 25. Jänner 2000.

## Drogist

---

Die Lehrabschlußprüfung wird in Form eines Fachgespräches abgehalten.

Zum Fachgespräch ist zugelassen, wer die Abschlußklasse positiv abgeschlossen und die Lehrzeit beendet hat. Mit jedem Kandidaten wird in Anwesenheit aller Kommissionsmitglieder über fachbezogene und praxisbezogene Inhalte ein Gespräch geführt. Dabei wird natürlich auch auf den Lehrbetrieb Bezug genommen. Es wird vor allem darauf geachtet, daß der Kandidat das Grundwissen (laut Berufsbild und Lehrplan) hat. Ebenso wird die nötige Fachkompetenz, die ihn als Fachkraft befähigt neben sich einen Lehrling auszubilden, bewertet.

Der Kandidat muß systematische Warenkenntnisse besitzen. Er muß die verkaufsbedeutsamen Eigenschaften der Waren erkennen, sich professionell ausdrücken und beides im Fachgespräch einsetzen können. Er muß Fähigkeit und Kenntnisse besitzen, um die Tätigkeit im Einkauf, in der Lagerung und im Verkauf fachgemäß ausüben können.

Das Prüfungsprogramm für Drogisten enthält laut Lehrplan folgende Themenbereiche (nähere Angaben siehe Lehrplan):

Botanik/Drogenkunde:

Verkauf \* Aufbewahrung und Zubereitung von Drogen \* wichtige Blatt,- Blüten,- Frucht,- Samen,- Rinden - und Wurzeldrogen \* Krautdrogen \* Kryptogamdrogen \* Teemischungen \* ätherische Öle \* Balsame \* Harze + Wachse \* Fette \* Öle \* pflanzliche Stärke + Baumwollwatte \* Rauschmittel und Suchtgifte

Chemikalienkunde:

Säuren \* Basen \* PH-Wert \* Salze \* Wasser \* Wasserstoff \* Wasserhärte \* Alkane \* Alkene \* Alkohol \* Ether \* Aldehyde \* Ketone

Kosmetik/Körperpflege

Die Haut: Bau und Aufgaben \* Hautpflege \* dekorative Kosmetik \* Haare \* Nägel

Verkaufskunde:

über den Verkäufer \* die Ware \* den Laden \* den Kunden \* den Verkauf ohne Schwierigkeiten \* Kundeneinwände \* den aktiven Verkauf \* schwierige Verkaufsfälle \* moderne Verkaufskunde

Werbetechniken

über Plakatschriften \* Geschmackskunde \* Mensch und Farbe \* Arten und Formen der Werbung \* die Bedeutung des Schaufensters und der Zeitungsanzeige.

Dabei wird das Zusammenwirken mit Beispielen aus Warenkunde und aktuellen Vorkommnissen vom eigenen Lehrbetrieb bewertet.