

Berufsorientierung KV-Lehre in einer Anwaltskanzlei

Für Schülerinnen und Schüler vom 8. September 2026



Themen

Organisation und Ablauf der Lehre

Arbeitsalltag in einer Kanzlei

- Erfahrungen von unseren Lernenden
- Tipps zum Lehrbeginn
- Herausforderung «Schule – Betrieb – ÜK»
- Chancen nach der Lehre

Workshops

- Bewerbungsunterlagen
- Vorstellungsgespräch
- Bewerbungs-Knigge
- Schnuppern in einer Anwaltskanzlei



Team Berufsbildende an Berufsorientierung

Name	Rolle	Kanzlei
Iris Geiger	Office Managerin Zürich Baar	MLL Legal
Bianca d'Agostini	Assistentin & Berufsbildnerin	Barbier Habegger Rödl Rechtsanwälte AG
Mirjam Zopfi	Berufsbildungskoordinatorin	Zürcher Anwaltsverband

Team Lernende an Berufsorientierung

Name	Rolle	Kanzlei
Fiona Spörri	Lernende 3. Lehrjahr	Schellenberg Wittmer
Adina Stark	Lernende 2. Lehrjahr	Blum & Grob
Alexis Peter	Lernender 2. Lehrjahr	Walder Wyss Rechtsanwälte
Pascal Nabholz	Lernender 2. Lehrjahr	Walder Wyss Rechtsanwälte
Anik Duraku	ICT-Lernender 2. Lehrjahr	Walder Wyss Rechtsanwälte

Organisation und Ablauf der Lehre

- Ausbildung
«Kaufrau/Kaufmann EFZ DA – Betriebsgruppe Advokatur»
- Schweiz hat 19 akkreditierte kaufmännische Ausbildungs- und Prüfungsbranchen wie z.B. Bank, Versicherung, Notariat und Treuhand
- DA (Dienstleistung & Administration) ist die grösste kaufmännische Branche
- Betriebsgruppe = offizielle Untergruppe von DA

Vorteile und Nutzen für Lernende

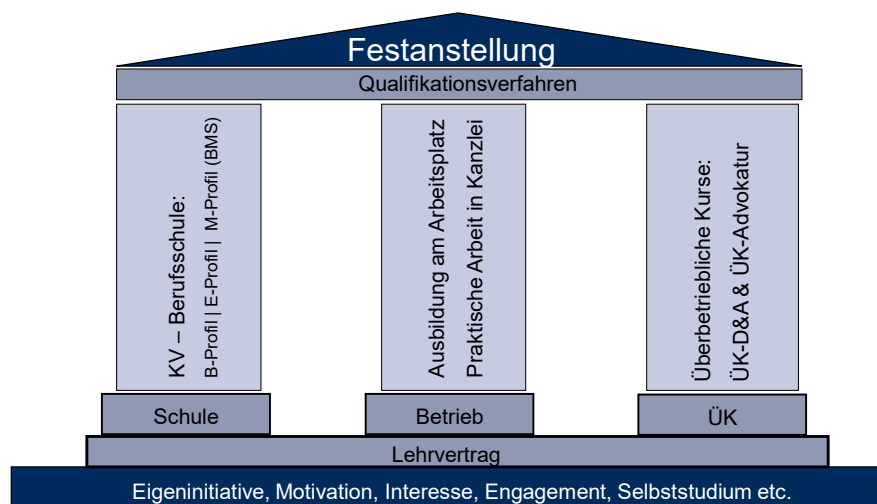
- Fokussierung auf Branche Advokatur
- Überbetriebliche Kurse «ÜK-Advokatur»
- E-Testzertifikate Advokatur
- Zusätzliches Abschluss-Testat



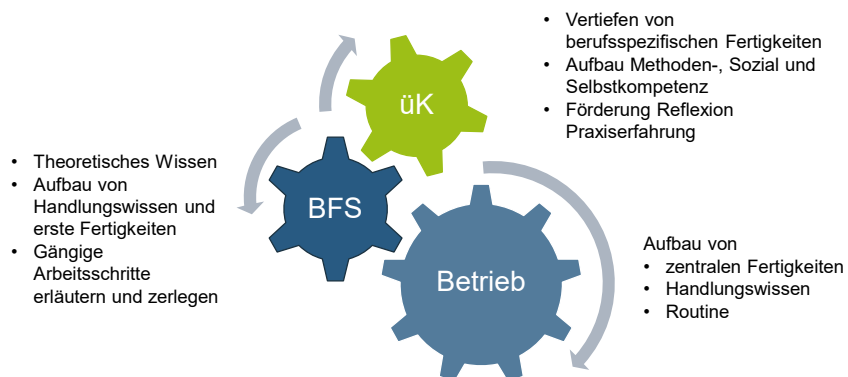
Voraussetzungen für KV-Lehre in einer Kanzlei

- Interesse an kaufmännischen Aufgaben wie zum Beispiel:
 - Korrespondenz
 - Arbeiten am Computer
 - Aktenablage
- Verantwortungsbewusstsein
- Genauigkeit und Diskretion
- Freude an Neuem und Flexibilität
- Teamwork
- Leistungsbereitschaft und selbständiges Arbeiten
- Freude und Talent an Sprachen

Aufbau KV-Lehre mit 3 Lernorten



Zusammenspiel der drei Lernorte



03.09.2026

Ausbildung Kauffrau/Kaufmann EFZ DA – Betriebsgruppe Advokatur

9

Definition Handlungskompetent

«Handlungskompetent ist, wer berufliche Aufgaben und Tätigkeiten eigeninitiativ, zielorientiert, fachgerecht und flexibel ausführt.»

Definition Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI)



03.09.2026

Ausbildung Kauffrau/Kaufmann EFZ DA – Betriebsgruppe Advokatur

10

Handlungskompetenzen Kauffrau/Kaufmann EFZ

Handlungs-kompetenzbereiche	Handlungskompetenzen					
a Handeln in agilen Arbeits- und Organisationsformen	a1: Kaufmännische Kompetenzentwicklung überprüfen und weiterentwickeln	a2: Netzwerke im kaufmännischen Bereich aufbauen und nutzen	a3: Kaufmännische Aufträge entgegennehmen und bearbeiten	a4: Als selbstverantwortliche Person in der Gesellschaft handeln	a5: Politische Themen und kulturelles Bewusstsein im Handeln einbeziehen	
b Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld	b1: In unterschiedlichen Teams zur Bearbeitung kaufmännischer Aufträge zusammenarbeiten und kommunizieren	b2: Schnittstellen in betrieblichen Prozessen koordinieren	b3: In wirtschaftlichen Fachdiskussionen miteinreden	b4: Kaufmännische Projektmanagementaufgaben ausführen und Teilprojekte bearbeiten	b5: Betriebliche Veränderungsprozesse mitgestalten	
c Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen	c1: Aufgaben und Ressourcen im kaufmännischen Arbeitsbereich planen, koordinieren und optimieren	c2: Kaufmännische Unterstützungsprozesse koordinieren und umsetzen	c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen	c4: Marketing- und Kommunikationsaktivitäten umsetzen	c5: Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	c6: Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen bearbeiten (Option «Finanz»)»
d Gestalten von Kunden- oder Lieferantenbeziehungen	d1: Anliegen von Kunden oder Lieferanten entgegennehmen	d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen	d3: Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen	d4: Beziehungen mit Kunden oder Lieferanten pflegen	d5: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Landessprache gestalten (Option «Kommunikation in der Landessprache»)»	d6: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Fremdsprache gestalten (Option «Kommunikation in der Fremdsprache»)»
e Einsetzen von Technologien der digitalen Arbeitswelt	e1: Applikationen im kaufmännischen Bereich anwenden	e2: Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren und auswerten	e3: Markt- und betriebsbezogene Statistiken und Daten auswerten und aufbereiten	e4: Betriebsbezogene Inhalte multimedial aufbereiten	e5: Technologien im kaufmännischen Bereich einrichten und betreuen (Option «Technologies»)»	e6: Grosse Datenmengen im Unternehmen auftragsbezogen auswerten (Option «Technologies»)»

03.09.2026

Ausbildung Kauffrau/Kaufmann EFZ DA – Betriebsgruppe Advokatur

11

Arbeitsprozess ist der zentrale Lernort

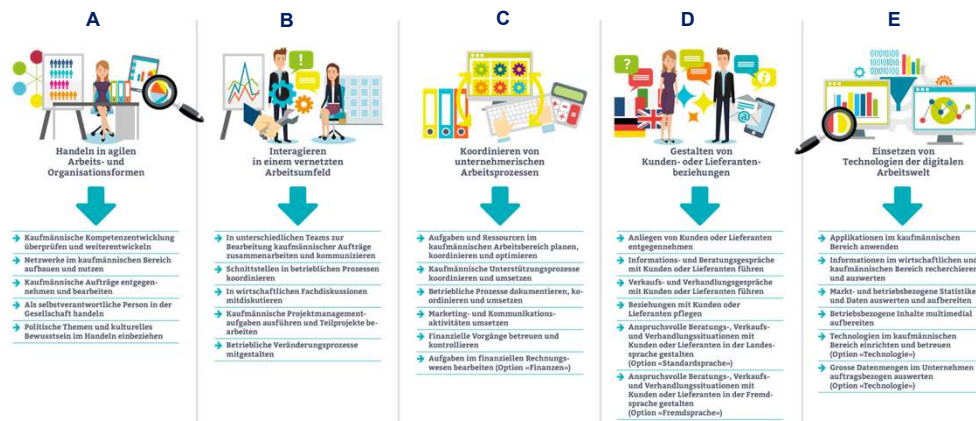


3. September 2026

Ausbildung Kauffrau/Kaufmann EFZ D&A – Betriebsgruppe Advokatur

12

Handlungskompetenzen Kauffrau/-mann EFZ



03.09.2026

Ausbildung Kauffrau/Kaufmann EFZ D&A – Betriebsgruppe Advokatur 13

Ausbildung in der Kanzlei

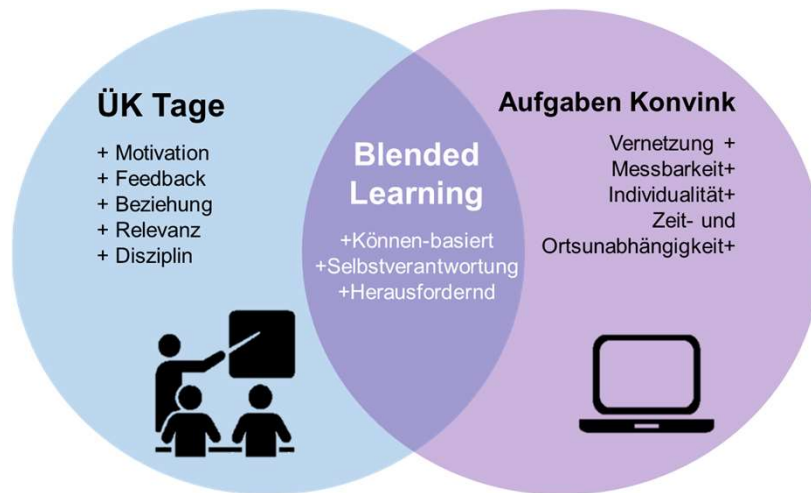
- Grundlagen sind:
 - Kaufmännische Handlungskompetenzen
 - Arbeits- und Lernplattform KONVINK
 - Lehrmittel zum ÜK-Advokatur
- Überbetriebliche Kurse ergänzen die Ausbildung:
 - 10 Kurstage ÜK-DA
 - 3 Kurstage ÜK-Advokatur
- Dokumente zur Ausbildungsplanung und -kontrolle

03.09.2026

Ausbildung Kauffrau/Kaufmann EFZ DA – Betriebsgruppe Advokatur

14

ÜK-DA | Blended-Konzept



Schulische Ausbildung am KV

Bei der Ausbildung als Kauffrau/Kaufmann EFZ kann zwischen zwei sogenannten Wahlpflichtbereichen gewählt werden:

- A Wahlpflichtbereich a: «Zweite Fremdsprache»
- B Wahlpflichtbereich b: «Individuelle Projektarbeit»
- Wahlpflichtbereich wird mit der Kanzlei bei der Schulanmeldung der Lernenden besprochen

Im dritten Lehrjahr wählen die Lernenden in Absprache mit dem Lehrbetrieb eine der folgenden Optionen:

- Finanzen
- Kommunikation mit Anspruchsgruppen in der Landessprache
- Kommunikation mit Anspruchsgruppen in der Fremdsprache
- Technologie

Teil der Lernenden «Arbeitsalltag in der Kanzlei»

- Erfahrungen als Lernende
- Auftreten & Verhalten
- Herausforderung Schule & Betrieb
- Chancen nach der Lehre

Workshops zu «Bewerbung & Lehrstellensuche»

- **Gruppe 1: Bewerbungs-Knigge**
Bianca d'Agostini, Barbier Habegger Rödl Rechtsanwälte AG
- **Gruppe 2: Bewerbungsunterlagen**
Mirjam Zopfi, Züricher Anwaltsverband
- **Gruppe 3: Vorstellungsgespräch**
Iris Geiger, MLL Legal

Schnuppern in Kanzlei

Mirjam Zopfi, Züricher Anwaltsverband