

Intro E-Learning

YES, unser E-Learning Angebot

Was ist E-Learning?

Mit den digitalen Lerneinheiten von YES können Sie unsere Programme auch in einer anderen Art und Weise in Ihr Schulzimmer oder zu den Schülerinnen und Schülern nach Hause bringen. Mithilfe unserer interaktiven Lerneinheiten, wird der Lernstoff spielerisch durch Audioaufnahmen, Aufgaben und Videos übermittelt. Dabei kann das Lerntempo selbst gewählt werden.

Wie kann ich mir das genau vorstellen?

Dieses [Einführungsvideo](#) bietet einen Einblick in eine Lerneinheit.

YES bietet die folgenden Lerneinheiten an:



Unsere Gemeinde (Primarstufe)

Für die 3. bis 4. Primarstufe bieten wir vier Lerneinheiten zu den Aufgaben, Rollen und Verantwortungsbereichen in einer Gemeinde an.



Pintolino (Primarstufe)

Für die 4. bis 6. Primarstufe bieten wir eine Lerneinheit zur Erstellung einer Website an.



Fit für die Wirtschaft (Sekundarstufe I)

Für die Sekundarstufe I: sieben Lerneinheiten rund um den Bewerbungsprozess – von einem Überblick über das Schweizer Bildungssystem bis hin zu einem Beispielvideo eines Bewerbungsgesprächs.



Jugend debattiert (Sekundarstufe I & II)

Für die Sekundarstufe I und II: sieben Lerneinheiten Basislevel und zusätzliche neun Lerneinheiten Ausbaulevel rund um das Thema Debattieren.



Company Programme (Sekundarstufe II)

Für die Sekundarstufe II stehen 35 Lerneinheiten im Bereich Soft Skills, digitale Kompetenzen und Entscheidungen zur Verfügung.

Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie einen Überblick über alle Lerneinheiten.

Wie kann ich teilnehmen?

Möchten Sie von unserem Angebot profitieren? Melden Sie sich gerne bei uns unter admin.lms@yes.swiss. Anschliessend können wir die Profile für Ihre Schülerinnen und Schüler erstellen und ihnen die gewünschten Lerneinheit zuweisen. Natürlich können Sie die E-Learnings auch selbst unverbindlich ausprobieren.

Good to Know:

Zertifikate

Nach erfolgreichem Abschluss eines E-Learning Paketes können die Lernenden auf ihr persönliches Zertifikat zugreifen. Dieses kann beispielsweise bei Bewerbungen beigelegt werden.

Reporting

Als Lehrperson können Sie jederzeit und eigenständig den Fortschritt Ihrer Schülerinnen und Schüler einsehen.

Deadlines

Für jede Lerneinheit kann eine Deadline festgelegt werden. Somit können Sie die Durchführung durch die Lernenden terminieren.

Support

Bei Fragen oder Unklarheiten zum Angebot oder der Bestellung können Sie sich bei uns melden.

YES ist der führende Anbieter von praxisorientierten Wirtschafts- und Meinungsbildungsprogrammen für Schulen in der Schweiz. Kinder und Jugendliche erleben und erfahren unsere Wirtschaft, erkennen gesellschaftliche Zusammenhänge und bilden sich eine Meinung. Sie entwickeln ihre Potenziale, vernetzen sich und finden ihre Rolle in der Arbeitswelt. Allein im Schuljahr 2024/2025 nutzten schweizweit 9'800 Jugendliche, 650 Lehrpersonen und 650 Volunteers unsere fünf Programme: Unsere Gemeinde und Pintolino (Primarstufe), Fit für die Wirtschaft (Sekundarstufe I), Jugend debattiert (Sekundarstufe I und II) sowie das Company Programme (Sekundarstufe II).

E-Learning Katalog

Folgende Lerneinheiten werden auf Primar – Sekundarstufe II angeboten



Unsere Gemeinde (3. – 4. Primarstufe)

- **Unsere Gemeinde 1 (DE)**
Thema: Berufe und Geschäfte
 - **Unsere Gemeinde 2 (DE)**
Thema: Produktionsformen
 - **Unsere Gemeinde 3 (DE)**
Thema: Gemeindverwaltung und Steuern
 - **Unsere Gemeinde 4 (DE)**
Thema: Abstimmung neues Geschäft
-
- **Our Community 1 (UKR)**
Theme: Communities at Work
 - **Our Community 2 (UKR)**
Theme: People at Work
 - **Our Community 3 (UKR)**
Theme: Money at Work
 - **Our Community 4 (UKR)**
Theme: Votes Count
 - **Our Community 5 (UKR)**
Theme: Making Choices



Pintolino (Primarstufe)

- **Wie erstelle ich eine Website? (DE)**
Thema: Tipps und Tricks zum Erstellen der eigenen Website.



Bewerbungsprozess (Sekundarstufe I)

- **Bewerbungsprozess 1 (DE)**
Thema: Einführung Bewerbungsprozess
- **Bewerbungsprozess 2 (DE)**
Thema: Reise ins Ich, sich selbst besser kennenlernen
- **Bewerbungsprozess 3 (DE)**
Thema: Schweizer Bildungssystem
- **Bewerbungsprozess 4 (DE)**
Thema: Lehrstellensuche und Bewerbungsablauf
- **Bewerbungsprozess 5 (DE)**
Thema: Lebenslauf und Motivationsschreiben
- **Bewerbungsprozess 6 (DE)**
Thema: Bewerbungsgespräch
- **Bewerbungsprozess 7 (DE)**
Thema: Bewerbungsgespräch anhand eines praktischen Beispiels



Jugend debattiert (Sekundarstufe I & II)

- **Basismodul 1 (DE, FR)**
Thema: Grundelemente Debatten
- **Basismodul 2 (DE, FR)**
Thema: Debattenfragen
- **Basismodul 3 (DE, FR)**
Thema: Frage-Antwort-Prinzip
- **Basismodul 4 (DE, FR)**
Thema: Anknüpfen an Argumente
- **Basismodul 5 (DE, FR)**
Thema: Bewertung Debatten
- **Basismodul 6 (DE, FR)**
Thema: Zusammenfassung Lerneinheiten 1 – 5
- **Basismodul 6.1 (DE, FR)**
Thema: Beurteilung Debatte
- **Ausbaumodul 7 (DE, FR)**
Thema: Eröffnungsrede
- **Ausbaumodul 8 (DE, FR)**
Thema: Fragen klären und Recherche
- **Ausbaumodul 9 (DE, FR)**
Thema: Analysieren
- **Ausbaumodul 10 (DE, FR)**
Thema: Argumentieren
- **Ausbaumodul 11 (DE, FR)**
Thema: Schlussrunde Debatte
- **Ausbaumodul 12 (DE, FR)**
Thema: Rhetorik und Überblick im Gespräch
- **Ausbaumodul 13 (DE, FR)**
Thema: Auftreten und Präsentieren
- **Ausbaumodul 14 (DE, FR)**
Thema: Detaillierte Beurteilung von Debatten
- **Ausbaumodul 15 (DE, FR)**
Thema: Bewertung aus Jurysicht



Company Programme (Sekundarstufe II)

- **Klimaschutz im Miniunternehmen (DE, FR, IT, EN)**
Klimaschutz im Unternehmen
Ökobilanzierung
Klimafreundliche Lebensmittel
Klimakommunikation
- **Unternehmerische Grundlagen – Marketing (DE, FR, IT)**
Einführung (Marketing mix)
Product
Price
Promotion
Placement
Corporate Identity

- **Unternehmerische Grundlagen – Reality Check (DE, FR, IT)**
 - Online-Marketing
 - Zielgruppendefinition
 - SWOT-Analyse
 - Lagerbestandsplanung
 - Break-Even-Analyse
 - Geistiges Eigentum
 - Basics zur Nachhaltigkeit
- **Unternehmerische Grundlagen – Sales (DE, FR, IT)**
 - Einleitung und Begrüssung
 - Die sechs Prinzipien des Verkaufs
 - Vorbereitung und Zielgruppenanalyse (Verkaufsprozess I)
 - Der Elevator Pitch (Verkaufsprozess II)
 - Zusatzverkaufsmöglichkeiten und Nachbereitung (Verkaufsprozess III)
- **Foundations (DE, EN, UKR)**
 - Aktives Zuhören
 - Arbeitsgedächtnis
 - Mythos Multitasking
 - Dich selbst kennen
 - Digitale Ethik
 - Digitale Kompetenz
 - Digitale Werkzeuge verwenden
 - Entdecke mehrere Wege
 - Entscheiden, was das Beste für die Gruppe ist
 - Entscheidungen und Konsequenzen
 - Kenne deine Aspirationen
 - Kreative Lösungen finden
 - Optimiere dein Personal Branding
 - Probleme als Rätsel
 - Sich dem Ziel verpflichten
- **Economics for Success (Personal Economics) (EN,UKR)**
 - Getting to Know Me
 - My Career Exploration
 - My Transferable Skills
 - My Career Goals
 - Managing My Money
 - Paying for My Wants and Needs
 - My Credit and Spending
 - My Ride on the Financial Roller Coaster
 - My Income and Expenses
 - Planning for My Future Income