

Integriertes Abschlussprojekt - PROFI

Code des Moduls:	PROFI
Leistungsbaustein:	Projet intégré et stage(s) (PROST)
Festgelegte Bewertungsmethoden:	3
Beruf / Tätigkeit:	Agent de voyages
Diplom / Zertifikat:	Diplôme d'aptitude professionnelle
Bewertungsmethoden:	Fachgespräch, Gesprächssimulation, Schriftliche Aufgabe

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

1	<p>Informationen recherchieren, auswählen und zusammenstellen</p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Ausgewählt</p>
---	---

2	<p>Der Auszubildende ist in der Lage, sich über den Auftrag zu informieren und das notwendige Arbeitsmaterial (z. B. Kata ...) zusammenzustellen.</p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Ausgewählt</p>
<p>INDIKATOREN</p> <p>Der gesamte Auftrag wird analysiert. Das auftragsbezogene Arbeitsmaterial wird vorbereitet.</p> <p>SOCKEL</p> <p>Die Arbeitsaufgabe wurde hinreichend verstanden. Das für die Ausführung des Auftrages notwendige Material liegt vor.</p>	

3

Arbeitsschritte zur Bewältigung einer Aufgabe planen

Obligatorisch

4

Der Auszubildende ist in der Lage, den Verlauf des Verkaufsgespräches unter Berücksichtigung des vorgegebenen Zeitfensters zu planen.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Die zu erledigenden Arbeitsschritte werden selbständig geplant und schriftlich festgehalten.

SOCKEL

Die Planung ist sachgerecht erstellt.

Die wesentlichen Informationen für den Verlauf des Verkaufsgespräches sind notiert.

Das vorgegeben Zeitfenster wurde eingehalten.

5

Entscheidungen zwischen Alternativen treffen

Ausgewählt

6

Der Auszubildende ist in der Lage, die angemessenen Fragen zu stellen und entsprechende Entscheidungen zur Gestaltung des Verkaufsgespräches zu treffen.

Ausgewählt

INDIKATOREN

Er entscheidet sich für die angepasste Frageform und stellt diese zum korrekten Zeitpunkt.

SOCKEL

Die gestellten Fragen erlauben den optimalen Verlauf des Verkaufsgesprächs.

7

Planung umsetzen und Aufgabenlösung durchführen

Obligatorisch

8

Der Auszubildende ist in der Lage, die Planung selbständig durchzuführen und die zur Verfügung stehende Zeit zu berücksichtigen.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Die Wünsche des Kunden werden ermittelt.

Das Angebot wird unter Berücksichtigung der Kundenwünsche und mittels des vorhandenen Buchungsprogrammes erstellt.

Die optionale Buchung wird durchgeführt und auf Übereinstimmung mit den Kundendaten überprüft.

SOCKEL

Die ermittelten Kundenwünsche erlauben im Wesentlichen das Erstellen eines Angebotes.

Das Angebot liegt ausgedruckt vor.

Die Kundenwünsche wurden hinreichend berücksichtigt.

Die Darstellung und Erörterung des Angebotes ist fachgerecht und inhaltlich schlüssig.

Die Optionsbestätigung liegt ausgedruckt vor.

Alle Daten wurden gemeinsam mit den Kunden auf Richtigkeit überprüft.

9

Der Auszubildende ist in der Lage, das erstellte Angebot kundengerecht und überzeugend zu unterbreiten.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Das erstellte Angebot wird dem Kunden präsentiert.

SOCKEL

Das Verkaufsgespräch verläuft höflich und kundenorientiert.

10

Aufgabenlösung mit Planung vergleichen und kontrollieren

Ausgewählt

11

Der Auszubildende ist in der Lage, das erfolgte Kundengespräch mit seiner Planung zu vergleichen.

Ausgewählt

INDIKATOREN

Er kontrolliert, inwiefern er die einzelnen Schritte, die er für das Verkaufsgespräch vorgesehen hatte, auch tatsächlich eingesetzt hat.

Er begründet die Abweichungen.

SOCKEL

Ein Vergleich zwischen Planung und Durchführung ist erfolgt.

Die tatsächlichen Unterschiede zwischen Planung und Durchführung sind festgestellt und begründet.

12

Vorgehen bewerten und begründen

Obligatorisch

INDIKATOREN

Das Kundengespräch wird reflektiert.

Der Umgang mit dem Buchungssystem wird eingeschätzt. Mögliche Verbesserungsvorschläge werden unterbreitet.

SOCKEL

Die Eigenbewertung ist angemessen.

Die Einschätzung der Kundenzufriedenheit ist schlüssig begründet.

13

Der Auszubildende ist in der Lage, sein Vorgehen zu erläutern und zu bewerten.

Obligatorisch