

# Arbeiten im Verkaufsraum (FORVE3)

<b>Code des Moduls</b>	FORVE3
<b>Leistungsbaustein</b>	Anwendung grundlegender Einzelhandelsprozesse (COMMA)
<b>Festgelegte Bewertungsmethoden</b>	2
<b>Beruf / Tätigkeit</b>	Commis de vente
<b>Diplom / Zertifikat</b>	Certificat de capacité professionnelle
<b>Bewertungsmethoden</b>	Fachgespräch, Modulbegleitende Kompetenzfeststellung

## Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

1	<p><b>Der Auszubildende ist unter Anleitung in der Lage, an der Ermittlung von Beständen (Inventur) teilzunehmen.</b></p> <p><b>Obligatorisch</b></p>
<p><b>Indikatoren</b></p> <p>Der Auszubildende kennt und befolgt die Organisationsanweisungen. Der Auszubildende kennt die Inventurlisten und füllt diese gewissenhaft aus. Der Auszubildende kennt und benutzt (elektronische) Aufnahmegeräte, sofern solche zur Verfügung stehen.</p>	
<p><b>Sockel</b></p> <p>Die Anweisungen sind genau befolgt. Die Inventurlisten sind genau ausgefüllt. Aufnahmegeräte sind gemäss Anleitung eingesetzt.</p>	

2

**Der Auszubildende ist in der Lage, Zählfehler selbstständig zu erkennen und nach betrieblichen Regeln zu verbessern.**

**Ausgewählt**

**Indikatoren**

Der Auszubildende kennt die internen Regeln zur Verbesserung der Zählfehler.

**Sockel**

Die Verbesserung sind betriebsgerecht durchgeführt.

3

**Der Auszubildende ist unter Anleitung in der Lage, ein Warensortiment gemäß vorgegebenen Kriterien verkaufswirksam zu präsentieren.**

**Obligatorisch**

**Indikatoren**

Der Auszubildende unterscheidet: o Markenartikel o Handelsmarken o Eigenmarken o No-Name – Produkte o Leader-Produkte o Exklusiv-Produkte und kann diese nach vorgegebenen betrieblichen Regeln präsentieren.

Die notwendigen Arbeitsschritte werden geplant.

**Sockel**

Alle vorgegebenen Kriterien werden bei der Präsentation beachtet und sind sorgfältig umgesetzt.

Die Präsentation ist ansprechend.

Die Ideen sind auftragsgerecht und sorgfältig umgesetzt.

4

**Der Auszubildende ist in der Lage, sich im Kontakt mit Kunden freundlich und höflich auf Luxemburgisch und Deutsch oder Französisch auszudrücken.**

**Obligatorisch**

**Professionell**

#### Indikatoren

Der Auszubildende kennt die Regeln der Ansprache beim Empfang und der Verabschiedung des Kunden und wendet sie an.

Der Auszubildende kann die Grundlagen des höflichen und zuvorkommenden Umgangs anwenden [Formulierungen, Mimik, Gestik].

Der Auszubildende kann sich beim Empfang und der Verabschiedung in den landesüblichen Sprachen [L,F,D] verständigen und die passenden Formulierungen in der Anrede des Kunden einsetzen.

#### Sockel

Die Anrede des Kunden ist situationsangemessen.

Die Anrede erfolgt in einer situationsangepassten Sprache.

Die Begrüßung und Verabschiedung sind höflich und zuvorkommend.

5

**Der Auszubildende ist in der Lage, den Kunden visuell zu erfassen und ihm durch Blickkontakt zu erkennen zu geben, dass er ihm zur Verfügung steht.**

**Obligatorisch**

**Sozial und persönlich**

#### Indikatoren

Der Auszubildende hat den Kunden wahrgenommen.

Der Auszubildende sucht den Blickkontakt mit dem Kunden.

#### Sockel

Der Kunde wurde gesehen.

Blickkontakt ist hergestellt.

6	<p><b>Der Auszubildende ist in der Lage, Mängel und Unstimmigkeiten im Verkaufsraum zu erkennen und zu melden.</b></p> <p>Ausgewählt Sozial und persönlich</p>
<p>Indikatoren</p> <p>Mängel und Unstimmigkeiten im Verkaufsraum werden erkannt.  Mögliche Ursachen der Mängel und Unstimmigkeiten im Verkaufsraum werden geprüft.  Mängel und Unstimmigkeiten im Verkaufsraum I werden Kollegen/Vorgesetzten gemeldet und geschildert.</p>	
<p>Sockel</p> <p>Offensichtliche Mängel und Unstimmigkeiten im Verkaufsraum sind erkannt und gemeldet.</p>	

7	<p><b>Der Auszubildende ist fähig, für Sauberkeit und Ordnung im Verkaufsraum zu sorgen und beachtet dabei die betrieblichen Hygieneregeln.</b></p> <p>Ausgewählt Sozial und persönlich</p>
<p>Indikatoren</p> <p>Der Auszubildende nimmt an den täglich anfallenden Raumpflegearbeiten absprachegemäß teil.  Der Auszubildende hält den Verkaufsraum sauber und ordentlich.  Die betrieblichen Ordnungs- und Hygienevorschriften sind bekannt und werden beachtet.  Gegenstände, welche nicht in den Verkaufsraum gehören, sind beseitigt.</p>	
<p>Sockel</p> <p>Der Verkaufsraum ist sauber und ordentlich.  Die Hygieneregeln sind beachtet.</p>	

Anzahl der zu evaluierenden ausgewählten Kompetenzen	2/3
Anzahl der zu evaluierenden obligatorischen Kompetenzen	4

