

Beratung und Verkauf von Pauschalreisen (FORBV4)

Code des Moduls	FORBV4
Leistungsbaustein	Organisation von Pauschalreisen (VOYFO)
Festgelegte Bewertungsmethoden	2
Beruf / Tätigkeit	Agent de voyages
Diplom / Zertifikat	Diplôme d'aptitude professionnelle
Bewertungsmethoden	Fachgespräch, Gesprächssimulation, Modulbegleitende Kompetenzfeststellung, Portfolio

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

1	<p>Der Auszubildende ist in der Lage, die Kundenwünsche situationsorientiert zu ermitteln.</p> <p>Ausgewählt</p>
<p>Indikatoren</p> <p>Die Fragetechniken zur Bedarfsermittlung des Kunden sind bekannt und werden angewandt. Kundenprofile (Familie, kleine Kinder, Single, 50+, Gruppen, ...) sowie Reisemotive (Erholung, Erlebnis, Prestige / Luxus, Sport und Wellness, Kultur und Sprache, ...) sind bekannt und werden zugeordnet.</p>	
<p>Sockel</p> <p>Die Fragetechniken (offene -, geschlossene-, Alternativ-fragen...) werden erfolgreich angewandt. Die Informationen liegen vor. Die verschiedenen Kundenprofile sowie Reisemotive sind korrekt zugeordnet. Der Kundenwunsch ist aufgrund der vorhandenen Informationen ermittelt.</p>	

2

Der Auszubildende ist in der Lage, Destinationskenntnisse und Reisetemen anhand verschiedener Informationsquellen kundenorientiert zu erarbeiten und aufzubereiten.

Ausgewählt

Indikatoren

Destinationskenntnisse (z.B. Währungsumrechnung, Klima, Zielgebiete, Unterkunftsmöglichkeiten, ...) und Reisetemen werden erarbeitet.

Die verschiedenen Informationsquellen (Kataloge, Reservierungssysteme, Internet, Erfahrungsberichte, Informationsmappe, Reiseführer, Fachzeitschriften, ...) sind bekannt und werden situationsbezogen angewandt.

Die Informationen werden gemäß dem Kundenwunsch aufbereitet.

Sockel

Die erarbeiteten Informationen über Destinationen und Reisetemen liegen vor.

Die passenden Informationsquellen wurden zielorientiert benutzt.

Die Informationen sind korrekt und vollständig.

3

Der Auszubildende ist in der Lage, die Kundendatenbank auftragsbezogen in das Beratungsgespräch einzubeziehen.

Ausgewählt

Indikatoren

Die innerbetrieblichen Regelungen zur Anwendung der Kundendatenbank sind bekannt.

Die für das Beratungsgespräch notwendigen Informationen werden erfasst und einbezogen.

Sockel

Die Anwendung der Kundendatenbank erfolgt den Vorgaben gemäß korrekt.

Die Informationen liegen vor und werden in der Beratung berücksichtigt.

4

Der Auszubildende ist in der Lage, den Preis für verschiedene Angebote zu berechnen, ihn dem Kunden zu erläutern und dabei die gängigen Verkaufstechniken anzuwenden.

Ausgewählt

Indikatoren

Die Preise für verschiedene Angebote werden berechnet.

Die Angebote sowie Preisbestandteile werden dem Kunden erläutert.

Die Verkaufstechniken zur Angebotsdarstellung sind bekannt und werden angewandt.

Sockel

Die Preisberechnungen liegen vor und sind korrekt.

Die Angebote und deren Preisbestandteile werden adressatengerecht präsentiert.

Das Preis / Leistungsverhältnis wird vom Kunden verstanden.

5

Der Auszubildende ist in der Lage, ein Berichtsheft ordentlich, übersichtlich und regelmäßig zu führen und die in der Ausbildung behandelten Themen darin in korrektem Deutsch oder Französisch festzuhalten.

Ausgewählt

Indikatoren

Der Auszubildende nimmt regelmäßige Eintragungen zu den in der Ausbildung behandelten Themen vor.

Er fasst die Eintragungen verständlich und nachvollziehbar in deutscher oder französischer Sprache.

Er gebraucht die richtigen Fachbegriffe.

Er bereichert die Berichte durch themenbezogene Dokumente an.

Er rekapituliert Schwierigkeiten / Probleme, die bei der Behandlung der Durchführung der Aufgaben entstanden sind und vermerkt sie.

Sockel

Das Berichtsheft ist ordentlich, übersichtlich und regelmäßig geführt.

Alle wesentlichen Angaben zu Themen in den entsprechenden Ausbildungsabschnitten sind festgehalten.

Die Fachbegriffe werden korrekt angewandt.

Beigefügte Dokumente stimmen mit den Berichten überein.

Der Auszubildende fasst drei Berichte pro Semester.

6

Der Auszubildende ist in der Lage, sich kundenorientiert zu verhalten und angemessen im Kundengespräch zu kommunizieren.

Ausgewählt

Sozial und persönlich

Indikatoren

Die Reaktion des Kunden wird erkannt und entsprechende Handlungsschritte (Option/Vorreservierung, Buchung, Alternativangebot) werden vorgenommen Die Prinzipien der verbalen und nonverbalen Kommunikation sind bekannt und werden umgesetzt.

Sockel

Die Kundenreaktion wird richtig erkannt.
Die Handlung ist der Kundenreaktion angepasst.
Dem Kunden wird aufmerksam zugehört.
Der Kunde fühlt sich gut beraten.

7

Der Auszubildende ist in der Lage, die verschiedenen Reservierungssysteme selbstständig zu benutzen.

Ausgewählt

Sozial und persönlich

Indikatoren

Die Reservierungssysteme werden verantwortungsbewusst angewandt.

Sockel

Die Reservierungssysteme sind korrekt und selbstständig angewandt.

Der Auszubildende ist in der Lage, das erstellte Angebot zu überprüfen und zu bewerten.

Ausgewählt

Sozial und persönlich

Indikatoren

Das erstellte Angebot wird überprüft auf Übereinstimmung mit dem Kundenwunsch, Preis-Leistungs-Verhältnis und Kundenzufriedenheit.

Das erstellte Angebot wird bewertet (Zeitaufwand, Hilfestellungen der Kollegen, Alternativvorschläge, mögliche Problemvermeidung...)

Sockel

Das überprüfte Angebot liegt vollständig vor.

Die Selbsteinschätzung des erstellten Angebotes ist angemessen und nachvollziehbar.

Anzahl der zu evaluierenden ausgewählten Kompetenzen 2 / 8

Anzahl der zu evaluierenden obligatorischen Kompetenzen 0