

<b>Code des Moduls:</b>	PROIN
<b>Leistungsbaustein:</b>	Projet intégré et stage(s) (PROST)
<b>Beruf / Tätigkeit:</b>	Agent de voyages
<b>Diplom / Zertifikat:</b>	Diplôme d'aptitude professionnelle
<b>Bewertungsmethoden:</b>	Gesprächssimulation, Schriftliche Aufgabe

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

<b>1</b>	<p>Informationen recherchieren, auswählen und zusammenstellen Der Auszubildende ist in der Lage, das Kundenprofil und damit verbundenen Arbeitsauftrag zu identifizieren und auftragsbezogene Informationen zusammenzustellen.</p> <p>Maximale Punktzahl: 6</p>
	<p><b>INDIKATOREN</b></p> <p>Der gesamte Auftrag wird analysiert. Das Kundenprofil wird identifiziert. Notwendige Informationen im Rahmen der Kundenprofilsermittlung werden nachgefragt. Die auftragsbezogenen Informationen werden zusammengestellt.</p> <p><b>SOCKEL</b></p> <p>Die Arbeitsaufgabe wurde hinreichend verstanden. Wichtige auftragsbezogene Informationen sind erfasst. Das Kundenprofil wurde korrekt ermittelt.</p>

2

Arbeitsschritte zur Bewältigung einer Aufgabe planen Der Auszubildende ist in der Lage seine Arbeitsschritte unter Berücksichtigung des vorgegebenen Zeitfensters zu planen.

Maximale Punktzahl: 6

#### INDIKATOREN

Die Planung ermöglicht eine strukturierte Erledigung der gesamten Arbeitsaufgabe.  
Das vorgegebene Zeitfenster wird berücksichtigt.

#### SOCKEL

Eine Struktur in der Planung ist erkennbar.  
Die Planung ist sachgerecht erstellt.  
Die Zeit ist berücksichtigt.

3

Entscheidungen zwischen Alternativen treffen Der Auszubildende ist in der Lage, sich für das dem Kunden am besten passende Angebot zu entscheiden und die getroffene Entscheidung zu begründen.

Maximale Punktzahl: 6

#### INDIKATOREN

Die erstellten Angebote werden verglichen.  
Die getroffene Entscheidung wird begründet und ist dem Kundenprofil angepasst.

#### SOCKEL

Die Begründung ist verständlich und überzeugend dargestellt.  
Die Entscheidung ist nachvollziehbar.

4

Planung umsetzen und Aufgabenlösung durchführen Der Auszubildende ist in der Lage, die geplanten Arbeitsschritte selbstständig durchzuführen und die Aufgabenlösung sachgerecht und schriftlich festzuhalten.

Maximale Punktzahl: 24

#### INDIKATOREN

Die Gliederung des Angebotes wird erstellt.  
Das Angebot wird unter Berücksichtigung des Kundenprofils und mittels des Textbearbeitungsprogramms erstellt.  
Das Angebot wird vollständig ausgearbeitet.

#### SOCKEL

Das Angebot ist strukturiert und wird fachgerecht vorgezeigt.  
Das Kundenprofil ist hinreichend berücksichtigt.  
Das schriftliche Angebot ist inhaltlich korrekt und liegt vollständig vor.

5

Planung umsetzen und Aufgabenlösung durchführen Der Auszubildende ist in der Lage, das ausgewählte Angebot kundengerecht zu unterbreiten.

Maximale Punktzahl: 12

#### INDIKATOREN

Das Kundengespräch wird vorbereitet.  
Das ausgewählte Angebot wird dem Kunden adressatengerecht dargestellt.

#### SOCKEL

Das Kundengespräch ist strukturiert und verläuft inhaltlich schlüssig.  
Das Kundenprofil ist hinreichend berücksichtigt.  
Das Kundengespräch verläuft höflich und kundenorientiert.

6

Vorgehen bewerten und begründen Der Auszubildende ist in der Lage, die erzielten Arbeitsergebnisse zu bewerten.

Maximale Punktzahl: 6

#### INDIKATOREN

Die Bewertung der Arbeitsergebnisse erfolgt anhand des erstellten Angebotes.  
Das Kundengespräch wird reflektiert. Mögliche Verbesserungsvorschläge werden reflektiert.

#### SOCKEL

Die Einschätzung der Kundenzufriedenheit ist angemessen und begründet.  
Die Selbsteinschätzung der Aufgabe ist angemessen.  
Kritik wird angemessen angenommen.