Moduldetails konsultieren

Tätigkeiten in der Verkaufsstelle - FORVE2

Code des Moduls:	FORVE2
Leistungsbaustein:	Handelsformen und Präsentation der Ware (COMMA)
Beruf / **Tätigkeit:**	Commis de vente
Diplom / **Zertifikat:**	Certificat de capacité professionnelle
Bewertungsmethoden:	Betrieblicher Auftrag, Fachgespräch, Modulbegleitende Kompetenzfeststellung

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

1

Der Auszubildende ist unter Anleitung in der Lage, an der Ermittlung von Beständen (Inventur) teilzunehmen.

Maximale Punktzahl: 12

INDIKATOREN

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.

SOCKEL

Die Anweisungen sind genau befolgt.
Die Inventurlisten sind genau ausgefüllt.
Aufnahmegeräte sind gemäss Anleitung eingesetzt.

2

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

Maximale Punktzahl: 12

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 präsentieren.

Maximale Punktzahl: 18

INDIKATOREN

Der Auszubildende unterscheidet: • Markenartikel • Handelsmarken • Eigenmarken • No-Name – Produkte • Leader-Produkte • 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.

4

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

Maximale Punktzahl: 12

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 erfolgt in einer situationsangepassten Sprache.
Die Begrüßung und Verabschiedung sind höflich und zuvorkommend.

5

Der Auszubildende ist in der Lage, dem Kunden durch Blickkontakt verstehen zu geben, dass er ihm zur Verfügung steht.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende hat den Kunden wahrgenommen.
Der Auszubildende sucht den Blickkontakt mit dem Kunden.

SOCKEL

Der Kunde wurde gesehen.
Der Blickkontakt ist hergestellt.