Moduldetails konsultieren

Integrierte Abschlussprüfung - PROFI

Code des Moduls:	PROFI
Leistungsbaustein:	Integriertes Projekt und Praktikum/Praktika (PROST)
Beruf / **Tätigkeit:**	Commis de vente
Diplom / **Zertifikat:**	Certificat de capacité professionnelle
Bewertungsmethoden:	Arbeitsprobe / Arbeitsaufgabe, Betrieblicher Auftrag, Fachgespräch, Gesprächssimulation, Modulbegleitende Kompetenzfeststellung, Schriftliche Aufgabe

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

1	Der Auszubildende ist in der Lage, nach Informationen zu suchen. Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende analysiert den Auftrag. Der Auszubildende sammelt die Informationen entsprechend dem Auftrag.

SOCKEL

Der Auszubildende hat die Anweisungen zum Auftrag ausreichend verstanden.
Der Auszubildende hat die wesentlichen Informationen, welche eine Grundlage für die angemessene Planung bildeten, verstanden.

2

Der Auszubildende ist in der Lage, die Arbeitsschritte zur Erfüllung eines einfachen Arbeitsauftrags zu planen.

Maximale Punktzahl: 12

INDIKATOREN

Der Auszubildende erstellt eine Planung für ein einfaches Verkaufsgespräch, in der er die für die Durchführung der zu erledigenden Arbeiten erforderlichen Schritte in Form von Notizen angibt.
Der Auszubildende berücksichtigt die wesentlichen Schritte, die zur Erfüllung des Arbeitsauftrags erforderlich sind.
Der Auszubildende berücksichtigt die zur Vorbereitung vorgegebenen Fristen.

SOCKEL

Die Planung war angemessen und vollständig.
Der Auszubildende hat die wesentlichen Schritte zur Durchführung eines einfachen Verkaufsgesprächs angegeben.
Der Auszubildende hat die vorgegebenen Fristen eingehalten.

3

Der Auszubildende ist in der Lage, sich zwischen zwei Alternativen zu entscheiden.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende entscheidet sich für eine alternative Methode.
Der Auszubildende begründet seine Entscheidung für eine Alternative.

SOCKEL

Der Auszubildende hat die alternative Methode kohärent benannt. Die Rechtfertigung war verständlich.

4

Der Auszubildende ist in der Lage, die Planung zu befolgen und den Auftrag zu erfüllen.

Maximale Punktzahl: 24

INDIKATOREN

Der Auszubildende erfüllt den ihm anvertrauten praktischen Auftrag.
Der Auszubildende führt entsprechend den geplanten Arbeitsschritten ein einfaches Verkaufsgespräch.
Der Auszubildende hält die vorgegebenen Fristen ein.

SOCKEL

Der Auszubildende hat den Auftrag angemessen erfüllt.
Der Auszubildende hat das einfache Verkaufsgespräch angemessen geführt und dabei die Planung eingehalten.
Der Auszubildende hat die vorgegebenen Fristen eingehalten.

5

Der Auszubildende ist in der Lage, die Ergebnisse und die Planung zu vergleichen und einer Kontrolle zu unterziehen.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende prüft, inwieweit er die vorgesehenen Arbeitsschritte in dem einfachen Verkaufsgespräch tatsächlich eingehalten hat.

SOCKEL

Der Auszubildende hat die Planung und das Ergebnis verglichen.

6

Der Auszubildende ist in der Lage, seine Methode in einem Fachgespräch mit einfachen Worten zu bewerten und zu begründen.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende bewertet und begründet die Methode, die er zur Durchführung des einfachen Verkaufsgesprächs im Rahmen des Fachgesprächs angewendet hat.

SOCKEL

Die Beschreibung war kohärent und vom Ausdruck her grundsätzlich angemessen.
Der Auszubildende hat seine Methode angemessen bewertet.