Moduldetails konsultieren

Das Geschäft im Alltag verwalten - FORVE2

Code des Moduls:	FORVE2
Leistungsbaustein:	Das Geschäft im Alltag verwalten (GECOM)
Beruf / **Tätigkeit:**	Vente et gestion
Diplom / **Zertifikat:**	Diplôme de technicien
Bewertungsmethoden:	Modulbegleitende Kompetenzfeststellung

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

1	Der Auszubildende ist in der Lage, ein Angebot für Waren oder Dienstleistungen anzufragen. Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende verfasst eine Angebotsanfrage und beherrscht ihre wesentlichen Elemente (Adressen, Preise, Produktbeschreibung, Lieferzeiten, Liefer- und Zahlungsbedingungen, Gültigkeit des Angebots usw.).

SOCKEL

Die Angebotsanfrage ist vollständig und klar und präzise verfasst.

2

Der Auszubildende ist in der Lage, die Lieferantenbestellungen anhand eines im Voraus erstellten Zeitplans zu verwalten.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Ausgehend von einer konkreten Situation erstellt der Auszubildende einen Lagerverwaltungsplan und verwendet ihn in einer Tabellenkalkulation, um die Bestellungen und Lagerbestände (Reservierung und Verkaufsfläche) zu verwalten. Er nimmt die relevanten Indikatoren (Bestand, Absatz, Bestell- und Liefertermine, Häufigkeit usw.) darin auf.

SOCKEL

Die Tabellenkalkulation ist korrekt vorbereitet und ermöglicht die Verwaltung der Bestellungen. - Alle notwendigen Indikatoren sind im Lagerverwaltungsplan integriert.

3

Der Auszubildende ist in der Lage, die Lagerbestände zu verwalten.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Er verwaltet die Lagerbestände unter Einhaltung der Begriffe theoretischer Endbestand, tatsächlicher Endbestand sowie der Methoden FIFO, LIFO und FEFO.
Er löst die Probleme im Zusammenhang mit der Bestandsunterdeckung (Out of Stock) und den Überbeständen. Er berechnet den durchschnittlichen Lagerbestand und definiert die Bestandsreichweite.

SOCKEL

Bestandsunterdeckungen und Überbestände werden zufriedenstellend vermieden. Der durchschnittliche Bestand und die Bestandsdeckung sind genau ermittelt. Die geeigneten Methoden zur Bestandsverwaltung werden beherrscht.

4

Der Auszubildende ist in der Lage, eine Regalreihe zu analysieren, zu organisieren und zu optimieren, indem er die Re zur Produktplatzierung anwendet.

Maximale Punktzahl: 12

INDIKATOREN

Anhand eines konkreten Beispiels definiert der Auszubildende die Platzierung der Produkte entsprechend der Unternehmensstrategie und ihrer Typologie. Der Auszubildende platziert die Produkte entsprechend der Nomenklatur (Kategorie, Gruppe, Familie, Unterfamilie, …). Er berücksichtigt das Konzept des Produktlebenszyklus bei der Optimierung eines Sortiments.
Er analysiert, ob es zweckdienlich ist, eine Produktgruppe hinzuzufügen, zu entfernen oder zu ersetzen. Er schlägt Maßnahmen zur Optimierung der Regalreihen vor, um den Umsatz zu steigern und die Rentabilität zu verbessern.

SOCKEL

Die Regalreihe wurde analysiert und entsprechend der Typologie der Produkte und der Unternehmensstrategie optimiert.
Die Regeln für die Platzierung, das Referenzieren und das Dereferenzieren werden korrekt angewandt.

5

Der Auszubildende ist in der Lage, die Rentabilität einer Verkaufseinheit zu erkennen.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende unterscheidet die Begriffe Gewinn und Verlust sowie Bruttogewinn und Nettogewinn.
Er unterscheidet zwischen der theoretischen und der tatsächlichen Marge.
Er berücksichtigt die Verkäufe, die Käufe, die Verluste, die Kosten.
Er macht Verbesserungsvorschläge.

SOCKEL

Die Begriffe Gewinn und Verlust werden ausreichend und verständlich erklärt.
Die Analyse der Daten ist korrekt, und die Verbesserungsvorschläge sind kohärent.

6

Der Auszubildende ist in der Lage, im Rahmen einer Werbeaktion eine Übersichtstabelle zur Überwachung der Vertriebsleistung zu entwickeln.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende ermittelt die Indikatoren zur Überwachung der Vertriebsleistung und formatiert sie in einer Tabellenkalkulation, indem er die notwendigen Berechnungsformeln integriert.
Er analysiert und interpretiert die Übersichtstabelle, um Verbesserungsvorschläge zu machen.

SOCKEL

Die Übersichtstabelle enthält die notwendigen Indikatoren und ermöglicht die Überwachung der Vertriebsleistung im Rahmen einer Werbeaktion.

7

Der Auszubildende ist in der Lage, einen Werbeaktionsplan zu erstellen.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende erstellt auf der Grundlage der bereitgestellten Daten einen Werbeaktionsplan und legt genaue Ziele fest.
Er integriert die wesentlichen Elemente und stellt sie in einer Tabelle dar: • Bezeichnung und Beschreibung der Aktionen • Verantwortliche Akteure • Beginn- und Enddatum • Zurückbehaltene Bereiche und Produkte/Dienstleistungen • Betroffene Jahreszeiten, Feiertage, Ereignisse • Ziele, Erfolgskriterien Mittel zur Umsetzung: Budget, Material usw.

SOCKEL

Der Aktionsplan ist korrekt erstellt, und die wesentlichen Kriterien wurden korrekt integriert und angewandt.
Die Ziele sind klar definiert.

8

Der Auszubildende ist in der Lage, ein Berichtsheft regelmäßig und kohärent zu verwalten. Im Rahmen der Erstellung d Berichtsheftes ist der Auszubildende in der Lage, ein Verbesserungsvorhaben in seinem Tätigkeitsbereich auszuwähler durchzuführen und einen Bericht darüber zu verfassen.

Maximale Punktzahl: 12

INDIKATOREN

- Er wählt aus einer vorgeschlagenen Auswahl ein Verbesserungsvorhaben in seinem Tätigkeitsbereich aus, das er unter Anleitung seines Ausbildungsbetreuers und unter der Kontrolle seines Ausbildungsberaters durchführt.
- Er verfasst den Bericht verständlich und kohärent auf Französisch oder Deutsch.
- Er verwendet die angemessenen Fachbegriffe.

Er ergänzt seine Berichte mit Bildern und Diagrammen zum Thema.

SOCKEL

- Der Auszubildende hat aus einer vorgeschlagenen Auswahl ein geeignetes Verbesserungsvorhaben ausgewählt.
- Er hat das Verbesserungsvorhaben angemessen durchgeführt.
- Er hat regelmäßig und stichhaltig an der Entwicklung dieses Berichts gearbeitet.
- Er hat die wesentlichen Daten zu den in den verschiedenen Phasen seines Vorhabens durchgeführten Aktivitäten eingegeben.
- Er hat die Fachbegriffe korrekt verwendet.

Er hat seinen Bericht mit relevanten Bildern und Diagrammen ergänzt.