

Code des Moduls:	FORVE3
Leistungsbaustein:	Anwendung grundlegender Einzelhandelsprozesse (COMMA)
Festgelegte Bewertungsmethoden:	2
Beruf / Tätigkeit:	
Diplom / Zertifikat:	Certificat de capacité professionnelle
Bewertungsmethoden:	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.
	Obligatorisch
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.

Ausgewählt

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.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Der Auszubildende unterscheidet: o Markenartikel o Handelsmarken o Eigenmarken o No-Name – Produkte o Leader-Produkte o 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.
Die Ideen sind auftragsgerecht und sorgfältig umgesetzt.

4

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

Obligatorisch

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 des Kunden ist situationsangemessen.
Die Anrede erfolgt in einer situationsangepassten Sprache.
Die Begrüßung und Verabschiedung sind höflich und zuvorkommend.

5

Der Auszubildende ist in der Lage, den Kunden visuell zu erfassen und ihm durch Blickkontakt zu erkennen zu geben, dass er ihm zur Verfügung steht.

Obligatorisch

INDIKATOREN

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

SOCKEL

Der Kunde wurde gesehen.
Blickkontakt ist hergestellt.

6

Der Auszubildende ist in der Lage, Mängel und Unstimmigkeiten im Verkaufsraum zu erkennen und zu melden.

Ausgewählt

INDIKATOREN

Mängel und Unstimmigkeiten im Verkaufsraum werden erkannt.
Mögliche Ursachen der Mängel und Unstimmigkeiten im Verkaufsraum werden geprüft.
Mängel und Unstimmigkeiten im Verkaufsraum werden Kollegen/Vorgesetzten gemeldet und geschildert.

SOCKEL

Offensichtliche Mängel und Unstimmigkeiten im Verkaufsraum sind erkannt und gemeldet.

7

Der Auszubildende ist fähig, für Sauberkeit und Ordnung im Verkaufsraum zu sorgen und beachtet dabei die betrieblichen Hygieneregeln.

Ausgewählt

INDIKATOREN

Der Auszubildende nimmt an den täglich anfallenden Raumpflegearbeiten absprachegemäß teil.
Der Auszubildende hält den Verkaufsraum sauber und ordentlich.
Die betrieblichen Ordnungs- und Hygienevorschriften sind bekannt und werden beachtet.
Gegenstände, welche nicht in den Verkaufsraum gehören, sind beseitigt.

SOCKEL

Der Verkaufsraum ist sauber und ordentlich.
Die Hygieneregeln sind beachtet.