

Code des Moduls:	PROFI
Leistungsbaustein:	Projet intégré et stage(s) (PROST)
Festgelegte Bewertungsmethoden:	3
Beruf / Tätigkeit:	Conseiller en vente - francophone
Diplom / Zertifikat:	Diplôme d'aptitude professionnelle

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

1	Informationen recherchieren, auswählen und zusammenstellen
	Ausgewählt

2	Der Auszubildende ist in der Lage, den Auftrag zu analysieren und auftragsbezogene Informationen zusammenzustellen.
	Ausgewählt
	<p>INDIKATOREN</p> <p>Die Aufgabenstellung sowie der Flyer werden analysiert. Die auftragsbezogenen Informationen werden zusammengestellt.</p> <p>SOCKEL</p> <p>Die Aufgabenstellung wurde hinreichend verstanden. Die wesentlichen Informationen sind verstanden und stellen eine geeignete Planungsgrundlage dar.</p>

3

Arbeitsritte zur Bewältigung einer Arbeitsaufgabe planen

Ausgewählt

4

Der/Die Auszubildende ist in der Lage, für die durchzuführenden Arbeiten eine Planung zu erstellen und die wesentlichen Schritte in Stichworten festzuhalten.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Er verschafft sich einen Überblick über die auf dem Flyer dargestellten Angebote und Preise. Er berücksichtigt die wesentlichen Schritte zum Ablauf des Verkaufsgesprächs. Er berücksichtigt die für die Vorbereitung vorgegebene Zeit.

SOCKEL

Der Flyer ist bekannt und verstanden. Die wesentlichen Schritte vom Verkaufsgespräch sind aufgeführt worden. Die vorgegebene Zeit wurde eingehalten.

5

Entscheidungen zwischen Alternativen treffen

Ausgewählt

6

Der/Die Auszubildende ist in der Lage, die angemessenen Fragen zur rechten Zeit zu stellen und entsprechende Entscheidungen für die Gestaltung des Verkaufsgesprächs zu treffen.

Ausgewählt

INDIKATOREN

Er erläutert unter welchen Umständen er im Verkaufsgespräch offene, geschlossene, Gegen- oder Kontrollfragen stellt. Er entscheidet sich für die angepasste Frageform und stellt sie zum korrekten Zeitpunkt.

SOCKEL

Die alternativen Frageformen sind verstanden und klar dargestellt. Die Entscheidung für die angebrachte Fragestellung erlaubt den optimalen Verlauf des Verkaufsgesprächs.

7

Planung umsetzen und Aufgabenlösung durchführen

Ausgewählt

8

Der/Die Auszubildende ist in der Lage, die geplanten Arbeitsschritte selbständig und eigen-verantwortlich durchzuführen.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Er geht auf den Kunden zu und begrüßt ihn auf luxemburgisch. Er erkennt den Kundentyp. Er erläutert dem Kunden die Vorzüge der Ware bzw. aus der Warengruppe und kann sich mit dem Kunden austauschen. Er empfiehlt dem Kunden Alternativangebote und empfiehlt zutreffendes Zubehör. Er gibt einen Rabatt von 10%. Er stellt die Rechnung ordnungsgemäß aus. Er behandelt die Reklamation in angemessener Form und wendet dabei die entsprechenden betrieblichen Vorgaben an. Er verabschiedet den Kunden auf luxemburgisch. Die vorgegebenen Zeiten wurden eingehalten.

SOCKEL

Die Begrüßung des Kunden erfolgt auf Luxemburgisch, ist angemessen und freundlich. Der kritische Kunde wurde erkannt. Die Ermittlung des Kunden-wunsches ist sprachlich angemessen und erfolgt in einer der drei Sprachen. Die Erläuterungen und der Austausch mit dem Kunden sind angemessen und kundengerecht. Die Grenze vom Rabatt wurde nicht überschritten. Die Berechnungen sind korrekt. Die Bearbeitung der Reklamation wurde korrekt abgewickelt. Die Verabschiedung des Kunden ist freundlich, sachgerecht und erfolgt auf Luxemburgisch. Das vorgegebene Zeitfenster wird eingehalten.

9

Aufgabenlösung mit Planung vergleichen und kontrollieren

Ausgewählt

10

Der/Die Auszubildende ist in der Lage die erfolgte Aufgabenlösung mit seiner Planung zu vergleichen.

Ausgewählt

INDIKATOREN

Er kontrolliert inwiefern er die einzelnen Schritte die er für das Verkaufsgespräch vorgesehen hatte auch tatsächlich eingesetzt hat Er begründet Abweichungen.

SOCKEL

Ein Vergleich zwischen der Planung und der Aufgabenlösung ist erfolgt. Die tatsächlichen Unterschiede zwischen Planung und Ausführung sind festgestellt und begründet.

11

Vorgehen bewerten und begründen

Ausgewählt

12

Der/Die Auszubildende ist in der Lage, sein Vorgehen zu erläutern und zu bewerten; seine warenspezifische Kenntnisse nutzen und dabei relevante Aspekte von Merchandising anzuwenden.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Der Auszubildende erläutert seine Vorgehensweise und begründet die Art und Weise der Bearbeitung. Er setzt seine Warenkenntnisse korrekt im Verkaufsgespräch ein. Er erläutert die Wirksamkeit des Flyers.

SOCKEL

Die Beschreibung erfolgt im Wesentlichen in einer sprachlich angemessenen Art und Weise ist nachvollziehbar, sachgerecht und inhaltlich schlüssig. Die Warenkenntnisse sind angemessen und in vergleichbare Beratungssituationen übertragen. Die Rabattformen/die Marken/Preislagen/ Qualitäten sind angemessen beschrieben worden.