

Integrierte Abschlussprüfung (PROFI)

Code des Moduls	PROFI
Leistungsbaustein	Projet intégré et stage(s) (PROST)
Beruf / Tätigkeit	Commis de vente
Diplom / Zertifikat	Certificat de capacité professionnelle

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

1	Der Auszubildende ist in der Lage Informationen zu recherchieren.
Indikatoren	
Der Auszubildende analysiert den Auftrag. Er stellt auftragsbezogene Informationen zusammen.	
Sockel	
Die Aufgabenstellung wurde hinreichend verstanden. Die wesentlichen Informationen sind verstanden und stellen eine geeignete Planungsgrundlage dar.	

2

Der Auszubildende ist in der Lage Arbeitsschritte zur Bewältigung einer einfachen Arbeitsaufgabe zu planen.

Indikatoren

Der Auszubildende erstellt eine Planung für ein einfaches Verkaufsgespräch worin er die notwendigen Schritte zur Ausführung der durchzuführenden Arbeiten in Stichworten festhält.

Er berücksichtigt die wesentlichen Schritte zum Ablauf der Arbeitsaufgabe.

Er berücksichtigt die für die Vorbereitung vorgegebene Zeit.

Sockel

Die Planung ist sachgerecht und vollständig.

Die wesentlichen Schritte zur Durchführung des einfachen Verkaufsgesprächs sind aufgeführt worden.

Die vorgegebene Zeit wurde eingehalten.

3

Der Auszubildende ist in der Lage Entscheidungen zwischen zwei Alternativen zu treffen.

Indikatoren

Der Auszubildende erläutert eine alternative Lösungsoption.

Er begründet die Entscheidung für die gewählte Alternative.

Sockel

Der alternative Lösungsweg ist nachvollziehbar dargestellt.

Die Begründung ist verständlich.

4	<p>Der Auszubildende ist in der Lage die Planung umzusetzen und die Aufgabenlösung durchzuführen.</p>
	<p>Indikatoren</p> <p>Der Auszubildende erledigt die ihm aufgetragene praktische Aufgabe. Er führt ein einfaches Verkaufsgespräch im Einklang mit den geplanten Arbeitsschritten aus. Er berücksichtigt das vorgegebene Zeitfenster.</p>
	<p>Sockel</p> <p>Die Aufgabe ist zufriedenstellend erledigt. Das einfache Verkaufsgespräch wurde entsprechend der Planung angemessen durchgeführt. Das vorgegebene Zeitfenster ist eingehalten.</p>
5	<p>Der Auszubildende ist in der Lage die Aufgabenlösung mit seiner Planung zu vergleichen und zu kontrollieren.</p>
	<p>Indikatoren</p> <p>Der Auszubildende kontrolliert inwiefern er die für das einfache Verkaufsgespräch vorgesehenen Schritte auch tatsächlich eingesetzt hat.</p>
	<p>Sockel</p> <p>Ein Vergleich zwischen der Planung und der Aufgabenlösung ist erfolgt.</p>
6	<p>Der Auszubildende ist in der Lage während des Fachgesprächs sein Vorgehen in einfachen Worten zu bewerten und zu begründen.</p>
	<p>Indikatoren</p> <p>Während des Fachgesprächs bewertet und begründet der Auszubildende sein Vorgehen bei der Durchführung des einfachen Verkaufsgesprächs.</p>
	<p>Sockel</p> <p>Die Beschreibung erfolgt im Wesentlichen in einer sprachlich angemessenen Art und Weise und ist nachvollziehbar. Die Bewertung der Vorgehensweise ist zufriedenstellend.</p>

Anzahl der zu evaluierenden ausgewählten Kompetenzen	0 / 6
---	--------------

Anzahl der zu evaluierenden obligatorischen Kompetenzen	0
--	----------