



## Projet intégré intermédiaire (PROIN)

|                                     |                                       |
|-------------------------------------|---------------------------------------|
| <b>Code du module</b>               | PROIN                                 |
| <b>Unité capitalisable</b>          | Projet intégré et stage(s) 1 (PROST1) |
| <b>Méthodes d'évaluations fixés</b> | 3                                     |
| <b>Métier / Profession</b>          | Conseiller en vente - francophone     |
| <b>Diplôme / Certificat</b>         | Diplôme d'aptitude professionnelle    |

## Grille d'évaluation du module en entreprise

|   |   |
|---|---|
| 1 | <p><b>Der Auszubildende ist in der Lage Informationen zu recherchieren, auszuwählen und zusammenzustellen</b></p> <p><b>Sélective</b></p>   |
|   | <p><b>Indicateurs</b></p> <p>Der Auszubildende analysiert den Auftrag.<br/>Er stellt auftragsbezogene Informationen zusammen.</p>   |
|   | <p><b>Socles</b></p> <p>Die Aufgabenstellung wurde hinreichend verstanden.<br/>Die wesentlichen Informationen sind verstanden und stellen eine geeignete Planungsgrundlage dar.</p> |

2

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

Sélective

#### Indicateurs

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 überprüft die Planung auf Stimmigkeit und Vollständigkeit.

Er berücksichtigt die für die Vorbereitung vorgegebene Zeit.

#### Socles

Die Planung ist sachgerecht und vollständig.

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

Der Plan ist überprüft und Fehler sind korrigiert.

Die vorgegebene Zeit wurde eingehalten.

3

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

Sélective

#### Indicateurs

Der Auszubildende erläutert alternative Lösungsoptionen.

Er begründet die Entscheidung für die gewählte Alternative.

#### Socles

Die alternativen Lösungswege sind nachvollziehbar dargestellt.

Die Begründung ist verständlich und überzeugend dargestellt.

4

**Der Auszubildende ist in der Lage die Planung umzusetzen und die Aufgabenlösung durchzuführen. Der Auszubildende erledigt die ihm aufgetragene schriftliche oder/und praktische Aufgabe. Er führt ein einfaches Verkaufsgespräch im Einklang mit den geplanten Arbeitsschritten selbstständig aus. Er berücksichtigt das vorgegebene Zeitfenster. Die Aufgabe ist zufriedenstellend erledigt. Das einfache Verkaufsgespräch wurde entsprechend der Planung angemessen durchgeführt. Das vorgegebene Zeitfenster ist eingehalten.**

Sélective

#### Indicateurs

Der Auszubildende erledigt die ihm aufgetragene schriftliche oder/und praktische Aufgabe.  
Er führt ein einfaches Verkaufsgespräch im Einklang mit den geplanten Arbeitsschritten selbstständig aus.  
Er berücksichtigt das vorgegebene Zeitfenster.

#### Socles

Die Aufgabe ist zufriedenstellend erledigt.  
Das einfache Verkaufsgespräch wurde entsprechend der Planung angemessen durchgeführt.  
Das vorgegebene Zeitfenster ist eingehalten.

5

**Der Auszubildende ist in der Lage die Aufgabenlösung mit seiner Planung zu vergleichen und zu kontrollieren.**

Sélective

#### Indicateurs

Der Auszubildende kontrolliert inwiefern er die für das einfache Verkaufsgespräch vorgesehenen Schritte auch tatsächlich eingesetzt hat.  
Er berücksichtigt notwendige Korrekturen und nimmt die entsprechenden Änderungen vor.  
Er begründet Abweichungen.

#### Socles

Ein Vergleich zwischen der Planung und der Aufgabenlösung ist erfolgt.  
Die Abweichungen zwischen Planung und Ausführung sind festgestellt und begründet.  
Notwendige Korrekturen sind nach Absprache mit dem Prüfer vorgenommen.

6

**Der Auszubildende ist in der Lage während des Fachgesprächs sein Vorgehen zu bewerten und zu begründen.**

**Sélective**

#### Indicateurs

Während des Fachgesprächs bewertet der Auszubildende sein Vorgehen bei der Bewältigung der gestellten Aufgabe und der Durchführung des einfachen Verkaufsgesprächs.  
Er erläutert und begründet seine Vorgehensweise.

#### Socles

Die Beschreibung erfolgt im Wesentlichen in einer sprachlich angemessenen Art und Weise und ist nachvollziehbar.  
Die Bewertung der Vorgehensweise ist klar, verständlich und angemessen.

**Nombre de compétences sélectives à évaluer: 3 / 6**

**Nombre de compétences obligatoires à évaluer: 0**