

Projet intégré final - PROFI

Code du module:	PROFI
Unité capitalisable:	Projet intégré et stage(s) (PROST)
Méthodes d'évaluations fixés:	3
Profession:	Agent de voyages
Diplôme / Certificat:	Diplôme d'aptitude professionnelle
Méthodes d'évaluation:	Entretien professionnel, Simulation d'entretien, Epreuve écrite

Grille d'évaluation du module en entreprise

1	<p>Informations rechercher, auswählen und zusammenstellen</p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Sélective</p>
----------	--

2	<p>Der Auszubildende ist in der Lage, sich über den Auftrag zu informieren und das notwendige Arbeitsmaterial (z. B. Kata ...) zusammenzustellen.</p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Sélective</p>
	<p>INDICATEURS</p> <p>Der gesamte Auftrag wird analysiert. Das auftragsbezogene Arbeitsmaterial wird vorbereitet.</p> <p>SOCLES</p> <p>Die Arbeitsaufgabe wurde hinreichend verstanden. Das für die Ausführung des Auftrages notwendige Material liegt vor.</p>

3

Arbeitsschritte zur Bewältigung einer Aufgabe planen

Obligatoire

4

Der Auszubildende ist in der Lage, den Verlauf des Verkaufsgespräches unter Berücksichtigung des vorgegebenen Zeitfensters zu planen.

Obligatoire

INDICATEURS

Die zu erledigenden Arbeitsschritte werden selbständig geplant und schriftlich festgehalten.

SOCLES

Die Planung ist sachgerecht erstellt.
Die wesentlichen Informationen für den Verlauf des Verkaufsgespräches sind notiert.
Das vorgegeben Zeitfenster wurde eingehalten.

5

Entscheidungen zwischen Alternativen treffen

Sélective

6

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

Sélective

INDICATEURS

Er entscheidet sich für die angepasste Frageform und stellt diese zum korrekten Zeitpunkt.

SOCLES

Die gestellten Fragen erlauben den optimalen Verlauf des Verkaufsgesprächs.

7

Planung umsetzen und Aufgabenlösung durchführen

Obligatoire

8

Der Auszubildende ist in der Lage, die Planung selbständig durchzuführen und die zur Verfügung stehende Zeit zu berücksichtigen.

Obligatoire

INDICATEURS

Die Wünsche des Kunden werden ermittelt.

Das Angebot wird unter Berücksichtigung der Kundenwünsche und mittels des vorhandenen Buchungsprogrammes erstellt.

Die optionale Buchung wird durchgeführt und auf Übereinstimmung mit den Kundendaten überprüft.

SOCLES

Die ermittelten Kundenwünsche erlauben im Wesentlichen das Erstellen eines Angebotes.

Das Angebot liegt ausgedruckt vor.

Die Kundenwünsche wurden hinreichend berücksichtigt.

Die Darstellung und Erörterung des Angebotes ist fachgerecht und inhaltlich schlüssig.

Die Optionsbestätigung liegt ausgedruckt vor.

Alle Daten wurden gemeinsam mit den Kunden auf Richtigkeit überprüft.

9

Der Auszubildende ist in der Lage, das erstellte Angebot kundengerecht und überzeugend zu unterbreiten.

Obligatoire

INDICATEURS

Das erstellte Angebot wird dem Kunden präsentiert.

SOCLES

Das Verkaufsgespräch verläuft höflich und kundenorientiert.

10

Aufgabenlösung mit Planung vergleichen und kontrollieren

Sélective

11

Der Auszubildende ist in der Lage, das erfolgte Kundengespräch mit seiner Planung zu vergleichen.

Sélective

INDICATEURS

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

SOCLES

Ein Vergleich zwischen Planung und Durchführung ist erfolgt.
Die tatsächlichen Unterschiede zwischen Planung und Durchführung sind festgestellt und begründet.

12

Vorgehen bewerten und begründen

Obligatoire

INDICATEURS

Das Kundengespräch wird reflektiert.
Der Umgang mit dem Buchungssystem wird eingeschätzt. Mögliche Verbesserungsvorschläge werden unterbreitet.

SOCLES

Die Eigenbewertung ist angemessen.
Die Einschätzung der Kundenzufriedenheit ist schlüssig begründet.

13

Der Auszubildende ist in der Lage, sein Vorgehen zu erläutern und zu bewerten.

Obligatoire