

Projet intégré intermédiaire - PROIN

Code du module:	PROIN
Unité capitalisable:	Projet intégré et stage(s) (PROST)
Méthodes d'évaluations fixés:	3
Profession:	Agent de voyages
Diplôme / Certificat:	Diplôme d'aptitude professionnelle

Grille d'évaluation du module en entreprise

1	<p>Informations rechercher, auswählen und zusammenstellen . Der Auszubildende ist in der Lage, die Kundenwünsche damit verbundenen Arbeitsauftrag zu identifizieren und auftragsbezogene Informationen zusammenzustellen.</p> <p style="text-align: center;">Sélective</p>
<p>INDICATEURS</p> <p>Der gesamte Auftrag wird analysiert. Die Kundenwünsche werden identifiziert. Die auftragsbezogenen Informationen werden zusammengestellt.</p> <p>SOCLES</p> <p>Die Arbeitsaufgabe wurde hinreichend verstanden. Die Zusammenstellung der auftragsbezogenen Informationen ist sachgerecht.</p>	

2	<p>Arbeitsschritte zur Bewältigung einer Aufgabe planen Der Auszubildende ist in der Lage, seine Arbeitsschritte unter Berücksichtigung des vorgegebenen Zeitfensters zu planen. Der Auszubildende ist in der Lage, die Planung seiner Arbeitsschritte auf Vollständigkeit zu überprüfen.</p> <p style="text-align: center;">Obligatoire</p>
<p>INDICATEURS</p> <p>Die zu erledigenden Arbeitsschritte werden selbständig geplant und schriftlich festgehalten. Die Planung wird auf Vollständigkeit überprüft.</p> <p>SOCLES</p> <p>Die Planung ist sachgerecht erstellt. Die Planung enthält keine Lücken.</p>	

3

Entscheidungen zwischen Alternativen treffen Der Auszubildende ist in der Lage, sich für das dem Kunden am besten passende Angebot zu entscheiden und die getroffene Entscheidung zu begründen.

Sélective

INDICATEURS

Die erstellten Angebote werden verglichen.
Die getroffene Entscheidung wird begründet.

SOCLES

Die Begründung ist verständlich und überzeugend dargestellt.

4

Planung umsetzen und Aufgabenlösung durchführen Der Auszubildende ist in der Lage, die geplanten Arbeitsschritte selbstständig durchzuführen und dabei die zur Verfügung stehende Zeit zu berücksichtigen. Der Auszubildende ist in der Lage, das ausgewählte Angebot kundengerecht zu unterbreiten.

Obligatoire

INDICATEURS

Die Gliederung des Angebotes wird erstellt.
Die Angebote werden unter Berücksichtigung der Kundenwünsche und mittels des Textbearbeitungsprogramms erstellt.
Das Verkaufsgespräch wird vorbereitet.
Das ausgewählte Angebot wird dem Kunden dargestellt.
Das vorgegebene Zeitfenster wird eingehalten.

SOCLES

Die Gliederung des Angebotes ist schlüssig und nachvollziehbar.
Die Angebote sind klar strukturiert sowie ordentlich und vollständig erstellt.
Die Kundenwünsche wurden hinreichend berücksichtigt.
Das Verkaufsgespräch verläuft höflich und kundenorientiert.
Die Darstellung und Erörterung des Angebotes ist fachgerecht und inhaltlich schlüssig.

5

Vorgehen bewerten und begründen Der Auszubildende ist in der Lage, die erzielten Arbeitsergebnisse zu bewerten.

Sélective

INDICATEURS

Die Bewertung der Arbeitsergebnisse erfolgt anhand des erstellten Angebotes.
Das Kundengespräch wird reflektiert.
Mögliche Verbesserungsvorschläge werden unterbreitet.

SOCLES

Die Bewertung der Arbeitsergebnisse ist transparent.
Die Einschätzung der Kundenzufriedenheit ist angemessen.