Moduldetails konsultieren

Integriertes Zwischenprojekt - PROIN

Code des Moduls:	PROIN
Leistungsbaustein:	Projet intégré et stage(s) (PROST)
Beruf / **Tätigkeit:**	Agent de voyages
Diplom / **Zertifikat:**	Diplôme d'aptitude professionnelle
Bewertungsmethoden:	Gesprächssimulation, Schriftliche Aufgabe

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

1	Informationen recherchieren, auswählen und zusammenstellen Der Auszubildende ist in der Lage, das Kundenprofil un damit verbundenen Arbeitsauftrag zu identifizieren und auftragsbezogene Informationen zusammenzustellen.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der gesamte Auftrag wird analysiert.
Das Kundenprofil wird identifiziert.
Notwendige Informationen im Rahmen der Kundenprofilsermittlung werden nachgefragt.
Die auftragsbezogenen Informationen werden zusammengestellt.

SOCKEL

Die Arbeitsaufgabe wurde hinreichend verstanden.
Wichtige auftragsbezogene Informationen sind erfasst.
Das Kundenprofil wurde korrekt ermittelt.

2

Arbeitsschritte zur Bewältigung einer Aufgabe planen Der Auszubildende ist in der Lage seine Arbeitsschritte unter Berücksichtigung des vorgegebenen Zeitfensters zu planen.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Die Planung ermöglicht eine strukturierte Erledigung der gesamten Arbeitsaufgabe.
Das vorgegebene Zeitfenster wird berücksichtigt.

SOCKEL

Eine Struktur in der Planung ist erkennbar.
Die Planung ist sachgerecht erstellt.
Die Zeit ist berücksichtigt.

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.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Die erstellten Angebote werden verglichen.
Die getroffene Entscheidung wird begründet und ist dem Kundenprofil angepasst.

SOCKEL

Die Begründung ist verständlich und überzeugend dargestellt.
Die Entscheidung ist nachvollziehbar.

4

Planung umsetzen und Aufgabenlösung durchführen Der Auszubildende ist in der Lage, die geplanten Arbeitsschritte selbständig durchzuführen und die Aufgabenlösung sachgerecht und schriftlich festzuhalten.

Maximale Punktzahl: 24

INDIKATOREN

Die Gliederung des Angebotes wird erstellt.
Das Angebot wird unter Berücksichtigung des Kundenprofils und mittels des Textbearbeitungsprogramms erstellt.
Das Angebot wird vollständig ausgearbeitet.

SOCKEL

Das Angebot ist strukturiert und wird fachgerecht vorgezeigt.
Das Kundenprofil ist hinreichend berücksichtigt.
Das schriftliche Angebot ist inhaltlich korrekt und liegt vollständig vor.

5

Planung umsetzen und Aufgabenlösung durchführen Der Auszubildende ist in der Lage, das ausgewählte Angebot kundengerecht zu unterbreiten.

Maximale Punktzahl: 12

INDIKATOREN

Das Kundengespräch wird vorbereitet.
Das ausgewählte Angebot wird dem Kunden adressatengerecht dargestellt.

SOCKEL

Das Kundengespräch ist strukturiert und verläuft inhaltlich schlüssig.
Das Kundenprofil ist hinreichend berücksichtigt.
Das Kundengespräch verläuft höflich und kundenorientiert.

6

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

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

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

SOCKEL

Die Einschätzung der Kundenzufriedenheit ist angemessen und begründet.
Die Selbsteinschätzung der Aufgabe ist angemessen.
Kritik wird angemessen angenommen.