Moduldetails konsultieren

Integriertes Zwischenprojekt - PROIN

Code des Moduls:	PROIN
Leistungsbaustein:	Projet et stage(s) (PROST)
Beruf / **Tätigkeit:**	Conseiller en vente
Diplom / **Zertifikat:**	Diplôme d'aptitude professionnelle
Bewertungsmethoden:	Arbeitsprobe / Arbeitsaufgabe, Betrieblicher Auftrag, Fachgespräch, Gesprächssimulation, Schriftliche Aufgabe

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

1	Der Auszubildende ist in der Lage Informationen zu recherchieren, auszuwählen und zusammenzustellen Maximale Punktzahl: 6

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 Arbeitsaufgabe zu planen.

Maximale Punktzahl: 12

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 überprüft die Planung auf Stimmigkeit und Vollständigkeit.
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.
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.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende erläutert alternative Lösungsoptionen.
Er begründet die Entscheidung für die gewählte Alternative.

SOCKEL

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.

Maximale Punktzahl: 24

INDIKATOREN

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.

SOCKEL

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.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

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.

SOCKEL

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.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

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.

SOCKEL

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