

Moduldetails konsultieren

Beratung und Verkauf von Individualreisen - FORBV5

Code des Moduls:	FORBV5
Leistungsbaustein:	Organisation de voyages à la carte (VOYCA)
Festgelegte Bewertungsmethoden:	0
Beruf / Tätigkeit:	Agent de voyages
Diplom / Zertifikat:	Diplôme d'aptitude professionnelle
Bewertungsmethoden:	Fachgespräch, Gesprächssimulation, Modulbegleitende Kompetenzfeststellung, Portfolio

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

1	<p>Der Auszubildende ist in der Lage, die Kundenwünsche situationsorientiert und adressatengerecht zu ermitteln und sie Übereinstimmung mit den geografischen und den klimatischen Gegebenheiten zu prüfen.</p> <p>Obligatorisch</p>
	<p>INDIKATOREN</p> <p>Die Fragetechniken zur Bedarfsermittlung des Kunden sind bekannt und werden adressatengerecht angewandt. Kundenprofile sowie Reismotive sind bekannt und werden zugeordnet. Kenntnisse bezüglich des Reiseziels, der Reisedauer, Reisesaison und Reiseroute werden mit den Vorstellungen und Wünschen des Kunden abgeglichen.</p> <p>SOCKEL</p> <p>Die passenden Fragetechniken (offene, geschlossene, Alternativfragen...) werden erfolgreich angewandt. Vertiefende Fragen werden gestellt. Die verschiedenen Kundenprofile sowie Reismotive sind korrekt zugeordnet. Der Kundenwunsch ist aufgrund der vorhandenen Informationen korrekt ermittelt.</p>

2

Der Auszubildende ist in der Lage, Destinationskenntnisse und Reisetemen anhand verschiedener Informationsquelle kundenorientiert zu erarbeiten und selbstständig aufzubereiten.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Destinationskenntnisse (z.B. Währungsumrechnung, Klima, Zielgebiete, Unterkunftsmöglichkeiten, Zeitzonen) und Reisetemen werden erarbeitet.

Die verschiedenen Informationsquellen wie Kataloge, Reservierungssysteme, Internet, Erfahrungsberichte, Informationsmappe, Reiseführer, Fachzeitschriften sind bekannt und werden angewandt.

SOCKEL

Die erarbeiteten Informationen über Destinationen und Reisetemen liegen vor.

Die passenden Informationsquellen wurden situationsbezogen, zielorientiert und selbstständig benutzt.

Die erarbeiteten Informationen sind korrekt und vollständig.

3

Der Auszubildende ist in der Lage, dem Kunden die Ein-, Ausreise- und Gesundheitsbestimmungen sowie die damit verbundenen Fristen umfassend zu erläutern.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Die Informationsquellen zur Beschaffung von Ein- und Ausreisebestimmungen sind bekannt.

Die Ein- und Ausreisebestimmungen werden beachtet und dem Kunden erläutert.

Die Formalitäten zur Visabeschaffung sind bekannt und werden dem Kunden erläutert.

Die Informationsquellen zu den Hygiene- und Impfvorschriften sind bekannt.

Die Hygiene- und Impfvorschriften werden dem Kunden erläutert.

Die Fristen zur Visabeschaffung und Impfungen sind bekannt und werden dem Kunden erläutert.

SOCKEL

Die Informationen über Ein- und Ausreisebestimmungen, sowie Hygiene- und Impfvorschriften liegen vor und sind vollständig und aktuell.

Die Ein- und Ausreisebestimmungen werden dem Kunden vollständig und verständlich erläutert.

Die Hygiene- und Impfvorschriften werden dem Kunden vollständig und verständlich erläutert.

Notwendige Maßnahmen zur Einhaltung der Fristen wurden durchgeführt.

4

Der Auszubildende ist in der Lage, den Kunden umfassend über mögliche Reisearten und -möglichkeiten und deren T zu informieren.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Verschiedene Linienflugkombinationen (z.B. Airpass, Transatlantikflüge, Stopover-möglichkeiten, Gabelflug...) sind bekannt.

Preise werden berechnet und verglichen.

Die Tarifbestimmungen der verschiedenen Airlines sind bekannt.

Vor- und Nachteile verschiedener Reisearten und -möglichkeiten sind bekannt und werden dem Kunden erörtert.

SOCKEL

Mögliche Quellen zur Ermittlung der Fluginformationen liegen vor.

Die auftragsbezogenen Fluginformationen sind vollständig und korrekt.

Die Preise und Bedingungen werden dem Kunden korrekt und vollständig erläutert.

Vor- und Nachteile verschiedener Reisearten und -möglichkeiten werden dem Kunden verständlich erläutert.

5

Der Auszubildende ist in der Lage, dem Kunden in einer fachgerechten Beratung, ein komplettes Angebot zu unterbreit dieses zu reservieren und die dazu gehörigen Reisedokumente (Tickets, Voucher, ...) auszustellen.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Das Gespräch und das Angebot berücksichtigen die wesentlichen Aspekte einer fachgerechten Kundenberatung.

Die Preise der einzelnen Leistungen werden zusammengefasst und dem Kunden als Gesamtpaket unterbreitet und erläutert.

Die einzelnen Bausteine werden in den verschiedenen Reservierungssystemen gebucht.

Reiseversicherungen sind bekannt und werden dem Kunden erörtert.

Die notwendigen Reisedokumente sind bekannt und werden angefragt bzw. ausgestellt.

SOCKEL

Das Gespräch und das Angebot beinhalten alle wesentlichen Aspekte einer fachgerechten Kundenberatung.

Das Angebot ist komplett und stimmt mit dem Kundenwunsch überein.

Die Reservierungssysteme werden korrekt angewandt. Mögliche Reiseversicherungen werden kundengerecht erläutert.

Die Reiseunterlagen liegen vollständig und korrekt vor.

Der Auszubildende ist in der Lage, ein Berichtsheft termingerecht und übersichtlich zu führen, und die in der Ausbildung behandelten Themen schriftlich auf Deutsch oder Französisch festzuhalten.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Der Auszubildende hält die in der Ausbildung behandelten Themen schriftlich fest und achtet auf eine verständliche Ausdruckweise sowie korrekte Formulierungen in deutscher oder französischer Sprache.
Er ordnet die Aufzeichnungen übersichtlich an und überprüft sie auf Richtigkeit und Vollständigkeit.
Er wendet dabei die richtigen Fachbegriffe an.
Er vervollständigt das Berichtsheft durch themenbezogene Dokumente.

SOCKEL

Das Berichtsheft ist ordentlich, übersichtlich und regelmäßig geführt.
Alle wesentlichen Angaben zu Themen in den entsprechenden Ausbildungsabschnitten sind festgehalten.
Die Berichte sind korrekt auf Deutsch oder Französisch erfasst.
Die Fachbegriffe werden korrekt angewandt.
Beigefügte Dokumente werden themenbezogen beigefügt.