

Moduldetails konsultieren

Integriertes Abschlussprojekt - PROF1

Code des Moduls:	PROFI
Leistungsbaustein:	Projet intégré et stage(s) 2 (PROST2)
Festgelegte Bewertungsmethoden:	0
Beruf / Tätigkeit:	Agent de voyages
Diplom / Zertifikat:	Diplôme d'aptitude professionnelle
Bewertungsmethoden:	Fachgespräch, Gesprächssimulation, Schriftliche Aufgabe

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

<div style="border: 1px solid black; width: 30px; height: 30px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;">1</div>	<p>Informationen recherchieren, auswählen und zusammenstellen Der Auszubildende ist in der Lage, das Kundenprofil und damit verbundenen Arbeitsauftrag zu identifizieren und auftragsbezogene Informationen zusammenzustellen.</p> <p style="text-align: center; background-color: #e0e0e0; padding: 5px;">Ausgewählt</p>
	<p>INDIKATOREN</p> <p>Der gesamte Auftrag wird analysiert. Das Kundenprofil wird identifiziert. Notwendige Informationen im Rahmen der Kundenprofilsermittlung werden nachgefragt. Die auftragsbezogenen Informationen werden zusammengestellt.</p> <p>SOCKEL</p> <p>Die Arbeitsaufgabe wurde hinreichend verstanden. Wichtige auftragsbezogene Informationen sind erfasst. Das Kundenprofil wurde korrekt ermittelt.</p>

2

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

Obligatorisch

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 vorgegebene 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.

Ausgewählt

INDIKATOREN

Die getroffene Entscheidung wird begründet und das Rundreiseprogramm wird dem Kundenprofil angepasst.

SOCKEL

Die Begründung ist verständlich und überzeugend dargestellt.
Das Rundreiseprogramm ist dem Kundenprofil angepasst.

4

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

Obligatorisch

INDIKATOREN

Die Gliederung des Angebotes (Allgemeiner Teil und Rundreiseprogramm) 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.

Obligatorisch

INDIKATOREN

Das Kundengespräch wird vorbereitet.

Praktische Reiseinformationen und das ausgewählte Rundreiseprogramm werden unter Berücksichtigung des Kundenprofils und mittels des Buchungsprogrammes dem Kunden adressatengerecht und fachgerecht dargestellt. Die optionale Buchung wird durchgeführt und auf Übereinstimmung mit den Kundendaten überprüft.

SOCKEL

Das Kundengespräch ist strukturiert und verläuft inhaltlich schlüssig.

Das Kundengespräch verläuft höflich und kundenorientiert.

Praktische Reiseinformationen wurden korrekt vermittelt.

Das Rundreiseprogramm berücksichtigt das Kundenprofil und wurde mittels des Buchungsprogrammes adressatengerecht und fachgerecht dargestellt.

Alle Daten wurden gemeinsam mit dem Kunden auf Richtigkeit überprüft.

Eine optionale Buchung wurde durchgeführt.

6

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

Ausgewählt

INDIKATOREN

Der Auszubildende kontrolliert, inwiefern er die einzelnen Schritte, die er für das Kundengespräch vorgesehen hatte, auch tatsächlich eingesetzt hat.

Eventuelle Abweichungen werden begründet.

SOCKEL

Ein Vergleich zwischen Planung und Durchführung ist erfolgt.

Abweichungen wurden festgestellt und begründet.

7

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

Obligatorisch

INDIKATOREN

Das Kundengespräch wird reflektiert.

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

SOCKEL

Die Einschätzung der Kundenzufriedenheit ist angemessen und begründet.

Die Selbsteinschätzung der Aufgabe ist angemessen.

Kritik wird angemessen angenommen.