Moduldetails konsultieren

Integriertes Abschlussprojekt - PROFI

Code des Moduls:	PROFI
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 über die Aufgabe zu suchen, auszuwählen und zu sammeln

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende ist in der Lage, Informationen über die Aufgabe zu suchen, auszuwählen und zu sammeln.

SOCKEL

Der Auszubildende analysiert die Aufgabe. Der Auszubildende sammelt die Informationen über die Aufgabe.

2

Der Auszubildende ist in der Lage, die verschiedenen Schritte im Hinblick auf die Erledigung der Aufgabe zu planen.

Maximale Punktzahl: 12

INDIKATOREN

Der Auszubildende plant die Schritte eines komplexen Verkaufsgesprächs und dokumentiert sie anhand von Stichwörtern.
Er hält die einzelnen Schritte der Aufgabe ein.
Er prüft die Kohärenz und Vollständigkeit der Planung.
Er erledigt die Aufgabe innerhalb der vorgegebenen Zeit.

SOCKEL

Die Planung ist vollständig und entspricht den Anforderungen.
Der Auszubildende hat die wesentlichen Schritte zur Durchführung des komplexen Verkaufsgesprächs richtig genannt.
Die Planung wurde überprüft, und etwaige Fehler wurden behoben.
Die vorgegebene Zeit wurde eingehalten.

3

Der Auszubildende ist in der Lage, die am besten geeignete Alternative zu wählen.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende kommentiert die vorgeschlagenen Alternativen. Er begründet seine Wahl.

SOCKEL

Die Alternativen wurden verständlich vorgestellt.
Die vorgebrachten Argumente sind verständlich und aussagekräftig.

4

Der Auszubildende ist in der Lage, eine Aufgabe planmäßig durchzuführen.

Maximale Punktzahl: 24

INDIKATOREN

Der Auszubildende führt eine theoretische Übung und/oder eine praktische Anwendung durch.
Er führt ein komplexes Verkaufsgespräch selbstständig und unter Einhaltung der geplanten Schritte. Er hält die vorgegebene Zeit ein.

SOCKEL

Die gestellte Aufgabe wurde zufriedenstellend erledigt.
Das komplexe Verkaufsgespräch wurde selbstständig und unter Einhaltung der im Vorfeld geplanten Schritte geführt.
Die vorgegebene Zeit wurde eingehalten.

5

Der Auszubildende ist in der Lage, die Erledigung der Aufgabe zu prüfen und sie mit der von ihm im Vorfeld erstellten Planung zu vergleichen.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende prüft, inwieweit er die vorgesehenen Schritte bei dem komplexen Verkaufsgespräch eingehalten hat.
Er berücksichtigt die notwendigen Korrekturen und nimmt die erforderlichen Änderungen vor. Er begründet jede Abweichung.

SOCKEL

Der Vergleich zwischen der Planung und der Durchführung wurde vorgenommen.
Die Abweichungen zwischen der Planung und der Durchführung wurden festgestellt und begründet.
Die notwendigen Korrekturen wurden nach Absprache mit dem Prüfer vorgenommen.

6

Im Fachgespräch ist der Auszubildende in der Lage, seine Vorgehensweise zu beurteilen und zu begründen.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Im Fachgespräch beurteilt der Auszubildende seine Vorgehensweise bei der Erledigung der gestellten Aufgabe und des komplexen Verkaufsgesprächs.
Er erklärt und begründet seine Vorgehensweise bei den einzelnen Schritten. Er erklärt die Anwendung seiner grundlegenden Produktkenntnisse.
Er erklärt den relevanten Einsatz seines Fachwissens.
Er führt eine Selbstbewertung durch.

SOCKEL

Im Allgemeinen erfolgte die Beschreibung verständlich und stichhaltig.
Die Beurteilung der Vorgehensweise ist klar, verständlich und angemessen.
Die grundlegenden Produktkenntnisse wurden im Kontext und entsprechend den Erwartungen des Kunden erklärt.
Das Fachwissen wurde angemessen erklärt und in vergleichbaren Situationen angewandt.
Die Selbstbewertung wurde stichhaltig durchgeführt.