Moduldetails konsultieren

Servicekultur / Merchandising - FOVEF4

Code des Moduls:	FOVEF4
Leistungsbaustein:	Verkaufsfördernde Aktivitäten (ACCOM)
Beruf / **Tätigkeit:**	Conseiller en vente - francophone
Diplom / **Zertifikat:**	Diplôme d'aptitude professionnelle
Bewertungsmethoden:	Fachgespräch, Modulbegleitende Kompetenzfeststellung

Bewertungstabelle für die Module im Unternehmen

1

Der Auszubildende ist in der Lage, ein betriebliches Warensortiment gemäß vorgegebener betrieblicher Kriterien verkaufswirksam zu präsentieren.

Maximale Punktzahl: 12

INDIKATOREN

Der Auszubildende achtet beim Warenaufbau auf den Kundenlauf (Rechtsdrall, Laufrichtung, Gangkreuzungen, Laufgeschwindigkeit).
Er beachtet die Platzierungs-Strategien (verkaufsintensive Bereiche, verkaufsschwache Bereiche).
Er berücksichtigt die unterschiedlich verkaufsstarken Bereiche im Geschäft und Regal, das Preisniveau der Artikel, den Saisoncharakter der Ware, die Eigenschaften der Ware.
Er setzt die vorfindlichen Warenträger im Verkaufsraum :

- Verkaufsgondel,
- Display,
- Mini Palette,
- Ausstellungstisch,
- Wühlkorb
- Werbezone,
- Vitrine,
- Regalwände

für die Präsentation gemäss betriebsinterner Gegebenheiten ein.
Der Auszubildende unterscheidet:

- - Markenartikel
- - Handelsmarken
- - Eigenmarken
- - No-Name – Produkte
- - Leader-Produkte
- - Exklusiv-Produkte und kann diese nach vorgegebenen betrieblichen Regeln präsentieren.

Die notwendigen Arbeitsschritte werden geplant.

SOCKEL

Alle betrieblichen Kriterien werden bei der Präsentation beachtet und sorgfältig umgesetzt.
Die Präsentation ist ansprechend.

2

Der Auszubildende ist in der Lage, verschiedene Arten verkaufsfördernder Sonderplatzierungen von Waren zu unterscheiden und sie auftragsbezogen umzusetzen.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende beachtet die Prinzipien der Verbundplatzierung, der Zweitplatzierung, der Aktionsplatzierung.
Die verschiedenen Arten der Sonderplatzierung von Waren sind bekannt und werden unterschieden.
Die Sonderplatzierungen erfolgen auftragsbezogen.

SOCKEL

Die Arten der Sonderplatzierung sind berücksichtigt. Die Sonderplatzierungen werden korrekt durchgeführt.

3

Der Auszubildende ist fähig, die Gestaltung einer Präsentationsfläche mit den Vorgaben in bestehenden Lieferantenverträgen abzustimmen.

Maximale Punktzahl: 12

INDIKATOREN

Der Auszubildende beachtet bestehende Abmachungen mit den Lieferanten.
Er kennt die Abmachungen betreffend Visualisierung und Facing eines bestimmten Produktes.
Er befolgt die vom Hersteller gegebenen Werbe-Hinweise.
Er setzt das Werbematerial gemäß den Regeln ein.
Er präsentiert die Produkte verschiedener Hersteller gemäß den Vertragsvorgaben ein.
Das zur Verfügung stehende Budget und das zugestandene Zeitfenster wird berücksichtigt.

SOCKEL

Alle im Vertrag aufgeführten Vorgaben werden bei der Präsentation berücksichtigt.

4

Der Auszubildende erkennt entstehende Probleme, formuliert sie verständlich und meldet sie angemessen.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Entstehende Mängel/Probleme werden erkannt. Mögliche Ursachen der Probleme werden geprüft.
Probleme/Mängel werden Kollegen/Vorgesetzen gemeldet und nachvollziehbar geschildert.

SOCKEL

Offensichtliche Probleme/Mängel sind erkannt und gemeldet.

5

Der Auszubildende sorgt für Sauberkeit und Ordnung im Verkaufsraum und wendet die betrieblichen Hygieneregelunge an.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende nimmt an den täglich anfallenden Raumpflegearbeiten absprachegemäß teil.
Er hält den Verkaufsraum sauber und ordentlich.
Die betrieblichen Ordnungs- und Hygienevorschriften sind bekannt und werden beachtet.
Gegenstände welche nicht in den Verkaufsraum gehören werden entfernt.

SOCKEL

Der Verkaufsraum ist sauber und ordentlich.
Die Hygienereglungen sind beachtet.

6

Der Auszubildende ist unter Anleitung in der Lage, ein Berichtsheft regelmäßig und übersichtlich zu führen, darin die in Ausbildung behandelten Themen/Inhalte/Aufgaben in korrektem Deutsch oder Französisch festzuhalten und die Bericht Fachbegriffen, Bildern, Skizzen und eigenen Argumenten zu unterlegen.

Maximale Punktzahl: 6

INDIKATOREN

Der Auszubildende nimmt gemäß Anleitung regelmäßige Eintragungen zu den in der Ausbildung behandelten Themen/Inhalten und Aufgabenstellungen vor.
Er verfasst die Eintragungen verständlich und nachvollziehbar in deutscher oder französischer Sprache.
Er gebraucht dabei die richtigen Fachbegriffe.
Er reichert die Berichte durch themen-und auftragsbezogene Bilder und Skizzen an.
Er rekapituliert Schwierigkeiten/Probleme, die bei der Behandlung der Inhalte/Durchführung der Aufgaben entstanden sind und vermerkt sie.

SOCKEL

Das Berichtsheft ist ordentlich, übersichtlich und regelmäßig geführt.
Alle wesentliche Angaben zu Themen/Inhalten/Aufgaben in den entsprechenden Ausbildungsabschnitten sind festgehalten.
Die Fachbegriffe werden korrekt angewandt.
Beigefügte Bilder und Skizzen stimmen mit den Berichten überein.
Der Auszubildende verfasst mindestens fünf Berichte pro Semester.

7

Der Auszubildende ist in der Lage ein Regal gemäß betriebsinternen Regeln und Vorgaben verkaufsfördernd zu bestücken.

Maximale Punktzahl: 12

INDIKATOREN

Er informiert sich über die betrieblichen Vorgaben.
Der Auszubildende wendet die Regeln der Regalplatzierung an. (Reckzone, Sichtzone, Greifzone, Bückzone).
Er bestückt ein Regal nach vorgegebenem Plan oder Planogram.
Er berücksichtigt allgemeine Platzierungsregeln (Vertikal-, Horizontal- und Kreuz –blockplatzierung, usw.).

SOCKEL

Das Regal ist korrekt gemäß betriebsinternen Regeln und Vorgaben verkaufsfördernd bestückt.