


Qualifizierungsbild des Qualifizierungsbausteins

 <p>Der Qualifizierungsbaustein wurde im Rahmen des Projektes „QuiB“ erstellt und erprobt unter Mitarbeit folgender Betriebe:</p>	Name und Anschrift des durchführenden Betriebes / Trägers / Anbieters:
<ul style="list-style-type: none">▪ Modetick, 60316 Frankfurt▪ Getränke Zeller, 61381 Friedrichsdorf▪ Freud Backstube, 60435 Frankfurt	

Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins:

Verkaufsvorbereitung und erste Verkaufsgespräche

Zugrunde liegender Ausbildungsberuf:

Verkäufer/Verkäuferin

Ausbildungsrahmenplan für Verkäufer/Verkäuferin, IHK Frankfurt a.M. gemäß Verordnung vom 01.08.2004

Bezeichnung, Datum der Anerkennung, Fundstelle der Ausbildungsordnung im Bundesgesetzblatt/Bundesanzeiger

Qualifizierungsziel:

Der/Die Jugendliche kennt das Warensortiment, kann die Ware pflegen und erste Verkaufsgespräche führen.

Allgemeine, übergreifende Beschreibung der zu erwerbenden Qualifikationen und ausgeübten Tätigkeiten

Dauer der Vermittlung:

200 Stunden

Angabe der Dauer in Zeitstunden bzw. Wochen mit Wochenstundenangabe

Zu vermittelnde Tätigkeiten, Fertigkeiten und Kenntnisse

Zu vermittelnde Tätigkeiten	Zuordnung zu den Fertigkeiten und Kenntnisse des Ausbildungsrahmenplans
1. Vertragliche Regelungen und Qualifizierungsbausteine Der/Die Jugendliche <ul style="list-style-type: none"> ▪ kennt den Vertrag. ▪ kennt die damit verbundenen Rechte und Pflichten und kann sie benennen. ▪ versteht die Bedeutung und den Inhalt der Qualifizierungsbausteine und kann diese darstellen. 	§8 Abs. 1 Nr. 1.4 c) Lebensbegleitendes Lernen für die berufliche und persönliche Entwicklung begründen; berufliche Aufstiegs- und Weiterbildungsmöglichkeiten darstellen
2. Organisation des Betriebes Der/Die Jugendliche <ul style="list-style-type: none"> ▪ kennt die Aufgaben und Arbeitsabläufe im Betrieb und kann sie darstellen. 	§8 Abs. 1 Nr. 1.3 c) Geschäftsfelder, Aufgaben und Arbeitsabläufe im Ausbildungsbetrieb darstellen
3. Warensortiment, Warenkunde und –pflege Der/Die Jugendliche <ul style="list-style-type: none"> ▪ kennt die im Geschäft vorhandenen Waren und Materialien. ▪ kann Ware ordnungsgemäß präsentieren. ▪ kann Ware pflegen. ▪ kennt den Zusammenhang zwischen Material und Preis und kann diesen erläutern. ▪ kann Schäden erkennen und entsprechende Maßnahmen einleiten. 	§8 Abs. 1 Nr. 3 e) Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen für Waren eines Warenbereichs, auch in einer fremden Sprache, anwenden §8 Abs. 1 Nr. 3 f) Warenkennzeichnungen berücksichtigen und für die Information von Kunden nutzen §8 Abs. 1 Nr. 7.2 c) Bestände auf Menge und Qualität kontrollieren §8 Abs. 1 Nr. 7.3 b) Verpackung auf Transportschäden kontrollieren, bei Schäden betriebsübliche Maßnahmen einleiten
4. Kundenansprache Der/Die Jugendliche <ul style="list-style-type: none"> ▪ kann Kunden frei und freundlich ansprechen und deren Wünsche erfragen. ▪ kann Kunden einen Überblick über das Warenangebot verschaffen. ▪ kann Auskunft über die Pflege der Waren geben. ▪ kann Kunden gemäß derer Wünsche Ware präsentieren. 	§8 Abs. 1 Nr. 4.1 c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beitragen §8 Abs. 1 Nr. 3 a) Warenbereich als Teil des betrieblichen Warensortiments darstellen §8 Abs. 1 Nr. 3 b) Kunden über die Warenbereiche im Ausbildungsbetrieb informieren

5. Arbeitsschutz, Sicherheit und Umweltschutz

Der/Die Jugendliche

- kennt die notwendigen Maßnahmen und kann diese erläutern sowie im täglichen Gebrauch korrekt anwenden.
- kennt die Vorschriften zur Müllbeseitigung und kann diese anwenden.

§8 Abs 1 Nr. 1.5

a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen

§8 Abs 1 Nr. 1.5

b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden

§8 Abs. 1 Nr. 1.6

b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden

§8 Abs. 1 Nr. 1.6

d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen

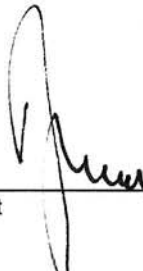
Leistungsfeststellung:


Element 1-5 – Fragen während der täglichen Arbeit sowie Überprüfungen im Tagesablauf

Beschreibung der Art der Leistungsfeststellung, etwa Prüfungsgespräch, schriftlicher Test, kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

Die Übereinstimmung dieses Qualifizierungsbildes mit den Vorgaben des § 3 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung wird durch die Industrie- und Handelskammer bestätigt.

08.08. 2006
Datum


Unterschrift

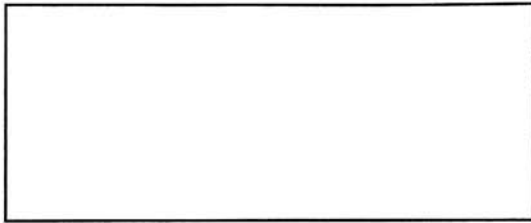
Siegel: 

Das Projekt „QuiB – Qualifizierungsbausteine im Betrieb“ hat die Verbesserung der betrieblichen Ausbildungsvorbereitung zum Ziel.
Das Projekt läuft von 01.03.2005-31.12.2007.

gefördert vom:



durchgeführt vom:



(Name und Anschrift des Betriebes, Trägers oder sonstigen Berufsausbildungsvorbereitung)

Zeugnis

nach § 7 der Berufsausbildungsvorbereitungs-Bescheinigungsverordnung über die Leistungsfeststellung zum Abschluss des Qualifizierungsbausteins

Verkaufsvorbereitung und erste Verkaufsgespräche

(Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins)

Herr/Frau
(Name) (Anschrift der teilnehmenden Person)
geboren am in
hat vom bis
(Dauer)
im Rahmen der
(Art der berufsausbildungsvorbereitenden Maßnahme)

an dem Qualifizierungsbaustein Verkaufsvorbereitung und erste Verkaufsgespräche

(Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins)

teilgenommen und das Qualifizierungsziel mit

- ☐ gutem Erfolg
☐ mit Erfolg
(Einordnung gemäß § 6)

erreicht.

Das Qualifizierungsziel umfasst:

Der/Die Jugendliche kennt das Warensortiment, kann die Ware pflegen und erste Verkaufsgespräche führen.

(Angaben zum Qualifizierungsziel)

Der Qualifizierungsbaustein ist dem anerkannten Ausbildungsberuf

Verkäufer/Verkäuferin

(Bezeichnung des Ausbildungsberufes)

zuzuordnen.

Die fachlichen Bestandteile des Qualifizierungsbausteins sind dem beigefügten Qualifizierungsbild zu entnehmen.

Datum

Unterschrift(en).....

.....
(Betrieb, Träger oder sonstiger Anbieter der Berufsausbildungsvorbereitung)