


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">▪ Aral Wanke, 60598 Frankfurt | |

Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins:

Verkaufsgespräche und Beratung

Zugrunde liegender Ausbildungsberuf:

Verkäufer/in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel

Gemäß der Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel vom 16. Juli 2004. Bundesgesetzblatt 2004 Teil I, Nr. 38, ausgegeben zu Bonn am 26. Juli 2004

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

Qualifizierungsziel:

Der/Die Jugendliche kann Kunden beraten und selbstständig 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 Kenntnissen des Ausbildungsrahmenplans |
|--|--|
| <p>1. Kommunikation mit Kunden Der/Die Jugendliche</p> <ul style="list-style-type: none"> kann auf Erwartungen und Wünsche des Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen. kann auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren. | <p>Verkäufer/in: §8 Abs. 1 Nr. 4.2 a) auf Erwartungen und Wünsche des Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen b) auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren</p> <p>Kaufmann/-frau im Einzelhandel: §12 Abs. 1 Nr. 4.2 a) auf Erwartungen und Wünsche des Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen b) auf Kundenverhalten situationsgerecht reagieren</p> |
| <p>2. Beratungs- und Verkaufsgespräche Der/Die Jugendliche</p> <ul style="list-style-type: none"> kann Kunden über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale sowie Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren informieren. kann Kundentypen und Verhaltensmuster unterscheiden, in Verkaufsgesprächen individuell nutzen. kann Kaufmotive und Wünsche von Kunden durch Beobachten, aktives Zuhören und Fragen ermitteln und in Verkaufsgesprächen nutzen. | <p>Verkäufer/in: §8 Abs. 2 Nr. 2.1 b) Kunden über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale sowie Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren informieren h) Kundentypen und Verhaltensmuster unterscheiden, in Verkaufsgesprächen individuell nutzen k) Kaufmotive und Wünsche von Kunden durch Beobachten, aktives Zuhören und Fragen ermitteln und in Verkaufsgesprächen nutzen</p> <p>Kaufmann/-frau im Einzelhandel: §12 Abs. 2 Nr. 2.1 b) Kunden über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale sowie Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren informieren h) Kundentypen und Verhaltensmuster unterscheiden, in Verkaufsgesprächen individuell nutzen j) Kaufmotive und Wünsche von Kunden durch Beobachten, aktives Zuhören und Fragen ermitteln und in Verkaufsgesprächen nutzen</p> |

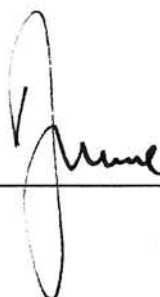
Leistungsfeststellung:

Element 1-2 - Ausarbeitung diverser Fragen für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch,
Beobachtung beim Umgang mit Kunden, Rückmeldung

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.

02.08. 2006
Datum


Unterschrift



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:



Europäischer
Sozialfonds

Hessisches
Ministerium für
Wirtschaft,
Verkehr und
Landesentwicklung



durchgeführt vom:



Institut für berufliche Bildung,
Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik GmbH
Herrnstraße 53
63065 Offenbach

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

Zeugnis

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

Verkaufsgespräche und Beratung

(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 **Verkaufsgespräche und Beratung**

(Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins)

teilgenommen und das Qualifizierungsziel mit

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

erreicht.

Das Qualifizierungsziel umfasst:

Der/Die Jugendliche kann Kunden beraten und selbstständig Verkaufsgespräche führen.

(Angaben zum Qualifizierungsziel)

Der Qualifizierungsbaustein ist dem anerkannten Ausbildungsberuf

Verkäufer/in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel

(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)