


Qualifizierungsbild des Qualifizierungsbausteins

 Der Qualifizierungsbaustein wurde im Rahmen des Projektes „QuiB“ erstellt und erprobt unter Mitarbeit folgender Betriebe:	Name und Anschrift des durchführenden Betriebes / Trägers / Anbieters:
<ul style="list-style-type: none">▪ ARAL Autocenter Wanke▪ Muy bien, 61348 Bad Homburg	

Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins:

Verkaufsgespräche, Beratung und Sonderaktionen

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 und Serviceleistungen des Betriebs anbieten sowie an Verkaufs-Sonderaktionen des Betriebes mitwirken.

Allgemeine, übergreifende Beschreibung der zu erwerbenden Qualifikationen und ausgeübten Tätigkeiten

Dauer der Vermittlung:

240 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>
<p>3. Besondere Serviceleistungen Der/ Die Jugendliche</p> <ul style="list-style-type: none"> kann über die Serviceleistungen des Betriebes Auskunft geben. kennt die jeweiligen Verkaufs-Sonderaktionen und kann die Kunden darauf aufmerksam machen. 	

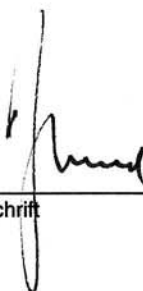
Leistungsfeststellung:

Element 1-3 – Beobachtung im Arbeitsalltag, Gespräch und Feedback

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

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

08.08.2006
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:



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

Zeugnis

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

Verkaufsgespräche, Beratung und Sonderaktionen

(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, Beratung und Sonderaktionen
(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 und Serviceleistungen des Betriebs anbieten sowie an Verkaufs-Sonderaktionen des Betriebes mitwirken.

(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 beigegeführten Qualifizierungsbild zu entnehmen.

Datum

Unterschrift(en).....

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