


## 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"><li>▪ Bematech, 65929 Frankfurt</li></ul>	

### Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins:

Marketinggrundlagen

### 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 kennt die Bedeutung von Werbung für den Verkauf. Er/Sie erfährt die Ziele und Bestandteile des Marketingkonzeptes. Er/Sie macht sich mit dem Konzept der Telefonakquise vertraut und kann entsprechende Telefongespräche führen.

Allgemeine, übergreifende Beschreibung der zu erwerbenden Qualifikationen und ausgeübten Tätigkeiten

### Dauer der Vermittlung:

160 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
<b>1. Verkaufsfördernde Maßnahmen organisieren und planen</b> Der/Die Jugendliche <ul style="list-style-type: none"> <li>erstellt unter Anleitung eine Liste von Kunden, die angerufen werden sollen.</li> <li>kann nach Vorlage eine Datei Dokumentation des Gespräches erstellen.</li> </ul>	§12 Abs. 1 Nr. 6.1 a) Arten, Ziele, Aufgaben und Zielgruppen der Werbung erläutern
<b>2. Zur Kundenbindung beitragen</b> Der/Die Jugendliche <ul style="list-style-type: none"> <li>kann selbstständig Kunden anrufen.</li> <li>kann eigenständig die Kundendaten in der betriebseigenen Datei vervollständigen.</li> <li>kann die Kunden über aktuelle Angebote des Betriebes informieren.</li> </ul>	§12 Abs. 1 Nr. 6.3 a) an Serviceleistungen zur Förderung der Kundenzufriedenheit mitwirken b) Mittel zur Kundenbindung nutzen
<b>3. Marketingkonzept</b> Der/Die Jugendliche <ul style="list-style-type: none"> <li>kennt das betriebsspezifische Marketingkonzept der Telefonakquise und kann die Inhalte und Ziele erläutern.</li> </ul>	§12 Abs. 1 Nr. 6.1 a) Arten, Ziele, Aufgaben und Zielgruppen der Werbung erläutern

### Leistungsfeststellung:

Element 1 - Arbeitsüberprüfung

Element 2 - Beobachten beim Gespräch mit anschließendem Feedback

Element 3 - 5 minütiges Fachgespräch

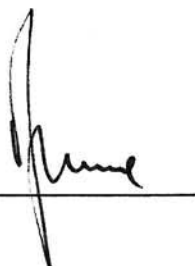
Beschreibung der Art der Leistungsfeststellung, etwa Prüfungsgespräch, schriftlicher Test, kontinuierliche Tätigkeitsbewertung

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

6.10.2006

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:



Europäischer  
Sozialfonds

Hessisches  
Ministerium für  
Wirtschaft,  
Verkehr und  
Landesentwicklung



durchgeführt vom:



Institut für berufliche Bildung,  
Arbeitsmarkt-

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

## Zeugnis

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

### Marketinggrundlagen (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 **Marketinggrundlagen**  
(Bezeichnung des Qualifizierungsbausteins)

teilgenommen und das Qualifizierungsziel mit

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

erreicht.

Das Qualifizierungsziel umfasst:

Der/Die Jugendliche kennt die Bedeutung von Werbung für den Verkauf. Er/Sie erfährt die Ziele und Bestandteile des Marketingkonzeptes. Er/Sie macht sich mit dem Konzept der Telefonakquise vertraut und kann entsprechende Telefongespräche 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)