

## Ausbildungs- und Prüfungsbranche Autoteile-Logistik Detailhandelsfachleute Schwerpunkt Bewirtschaftung

### Qualifikationsbereich "Praktische Arbeiten"

Position 1.1 "Praktische Prüfung"

Gesamtzeit 90 Minuten

Mögliche Punkte 100

DHF Bewirtschaftung Nullserie 2015

Datum _____	Prüfungsort _____
Name _____	Vorname _____ Nr. _____
Teil 1 Punkte _____ Teil 2 Punkte _____	Teil 3 Punkte _____ Teil 4 Punkte _____
Total Punkte _____	Note _____
Visum Experte 1 _____	Visum Experte 2 _____



Teil	Lernbereich Prüfungsform	Taxonomie	Zeit Minuten	Punkte	Effektive Pt	Lösungsansätze	Protokoll
<b>2.</b>	<b>Sortimentskenntnisse</b>		<b>25</b>	<b>25</b>			
2.1	<p><b>1. Fallbeispiel</b></p> <p>5.2.2 Ich kann Verkaufsaktivitäten nach den Regeln meines Betriebes mitgestalten.</p> <p>5.2.3 Ich kann Waren in meinem Betrieb selbständig präsentieren.</p> <p>5.21.1 Ich kann Warenpräsentationen analysieren und Verbesserungen realisieren.</p>	3 3 4	25 10	20 10		<p><b>Mögliche Lösungen:</b> Erstellen Sie ein grobes Konzept für eine Verkaufsförderungsaktion. Welche Artikel wählen Sie? Worauf kommt es an? Was ist zu beachten? Erstellen Skizzen für Flyer oder Plakate, präsentieren Sie Waren, erstellen Sie Preisschilder...</p> <p><b>Mögliche Lösungen:</b> Kundenstrom, Standort, Zonen, Attraktivität beurteilen, Markt, Kommunikation...</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
MK	Arbeitstechnik und Problemlösen			2		Die lernende Person wickelt das Fallbeispiel zielorientiert ab.	
MK	Präsentationstechnik			2		Die lernende Person beachtet bei der Warenpräsentation den Kundenstrom.	
SK	Belastbarkeit			1		Die lernende Person wickelt das Fallbeispiel überlegt ab.	
SK	Kommunikationsfähigkeit			1		Die lernende Person ist spontan.	
	<b>Zwischentotal Teil 2.1</b>		<b>35</b>	<b>36</b>		<b>Übertrag auf nächste Seite</b>	

Teil	Lernbereich Prüfungsform	Taxonomie	Zeit Minuten	Punkte	Effektive Pt	Lösungsansätze	Protokoll
<b>Übertrag Zwischentotal Teil 2.1</b>			<b>35</b>	<b>36</b>			
2.2	<b>2. Fallbeispiel</b> 5.8.1 Ich halte mich bei der Entsorgung an ökologische Grundsätze.  5.3.10 Ich unterstütze mit meiner Arbeitsweise die Ordnung und Sauberkeit in meinem Betrieb.	3  3	5  5	10  8		<b>Aufgabe:</b> Zeigen Sie das Abfallkonzept Ihres Betriebes auf.  <b>Aufgabe:</b> Präsentieren Sie dem Experten zwei Ihrer Aufgaben, welche die Ordnung und Sauberkeit in Ihrem Betrieb unterstützen.	..... ..... ..... ..... ..... ..... .....
MK	Arbeitstechnik und Problemlösen			2		Die lernende Person wickelt das Fallbeispiel lösungsorientiert ab.	
MK	Arbeitstechnik und Problemlösen			2		Die lernende Person berücksichtigt die Anweisungen zur Umweltschutz.	
SK	Konfliktfähigkeit			1		Die lernende Person diskutiert sachbezogen.	
SK	Umgangsformen			1		Die lernende Person ist vertrauenswürdig.	
<b>Total Punkte Teil 2</b>			<b>45</b>	<b>60</b>			



Teil	Lernbereich <u>Prüfungsform</u>	Taxonomie	Zeit Minuten	Punkte	Effektive Pt	Lösungsansätze	Protokoll
<b>3.</b>	<b>Sortimentskenntnisse</b>		<b>25</b>	<b>25</b>			
3.2	6.3.1 Ich kann den Kundinnen und Kunden unterschiedliche Produkte erklären.	2	5	5		<p><b>Ausgangslage:</b> Ein Kunde (Experte) verlangt ein synthetisches Motorenöl. Der Kandidat soll ein passendes Motorenöl empfehlen und die Empfehlung begründen</p> <p><b>Weitere Möglichkeiten:</b> - Bremsflüssigkeiten: Anwendungshinweis: DOT 4, DOT 5 - Kühlfüssigkeiten: Anwendungshinweise, Gebinde Grössen etc.</p>	<p>.....</p>
	<b>Zwischentotal Teil 3</b>		<b>15</b>	<b>15</b>		<b>Übertrag auf nächste Seite</b>	



Teil	Lernbereich Prüfungsform	Taxonomie	Zeit Minuten	Punkte	Effektive Pt	Lösungsansätze	Protokoll
<b>4.</b>	<b>Beratung</b>		<b>15</b>	<b>10</b>			
4.1	<b>Rollenspiel Beratung</b> 5.6.3 Ich kann Verkaufsgespräche selbständig führen 5.7.1 Ich kann die Dienstleistungsangebote meines Betriebes sinnvoll einsetzen. 5.1.3 Ich verfüge über die für meine Tätigkeit notwendigen Sortimentskenntnisse. 5.14.1 Ich kann anspruchsvolle Kundengespräche führen. 1.2.1 Ich kann mit den passenden Worten im Gespräch erfolgreich argumentieren.	3 3 2 3 3	15	8		<p><b>Ausgangslage:</b> Ein Kunde ist als Handelsreisender täglich mit dem Auto unterwegs. Damit er möglichst rasch und effizient seine Kunden besuchen kann, benötigt er eine Navigationshilfe.</p> <p><b>Aufgabe:</b> Die Expertin/der Experte übernimmt die Rolle des Kunden. Verkaufen Sie dem Kunden ein Navigationsgerät.</p> <p><b>Hinweise:</b> Der Kunde kommt sehr gut informiert und kennt die Produkte aus dem Internet. Das Gespräch wird auf einem anspruchsvollen Niveau geführt, der Kandidat soll gut Argumente bereithalten.</p>	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....
MK	Beratungs- und Verkaufsmethoden			1		Die lernende Person wendet eine gezielte Fragetechnik an.	
SK	Kommunikationsfähigkeit			1		Die lernende Person setzt Mimik und Gestik gezielt ein.	
	<b>Total Punkte Teil 4</b>		<b>15</b>	<b>10</b>			