

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

### Qualifikationsbereich "Praktische Arbeiten"

Position 1.1 "Praktische Prüfung"

Gesamtzeit: 90 Minuten

Mögliche Punkte: 100

DHF Beratung 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>Schwerpunkt Beratung</b>		<b>45</b>	<b>60</b>			
2.1	<p><b>1. Rollenspiel</b></p> <p>5.3.13 Ich kann die meisten Kundenwünsche kompetent erfüllen</p> <p>5.4.5 Ich kann durch sorgfältige Bedürfnisabklärung die Produkte zum Nutzen der Kundinnen und Kunden einsetzen</p> <p>6.2.2 Ich setze meine vertieften Produktkenntnisse bei meiner täglichen Arbeit wirkungsvoll ein</p>	3 3 3	25	24		<p><b>Ausgangslage:</b> Die Expertin/der Experte übernimmt die Rolle des Kunden.</p> <p><b>Aufgabe:</b> Der Kunde möchte umweltbewusst fahren, deshalb interessiert er sich für ein Radio-Audio-System mit integrierter Navigationshilfe.</p> <p><b>Regieanweisungen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kundenwünsche, Kundenbedürfnisse</li> <li>- Fragetechniken</li> <li>- Produktkenntnisse, erweiterte Produktkenntnisse</li> <li>Preisgestaltung</li> <li>- Alternativen usw.</li> </ul>	<p>.....</p>
MK	Arbeitstechnik und Problemlösen			2		Die lernende Person führt das Verkaufsgespräch rationell durch.	
MK	Informations- und Kommunikationsstrategien			2		Die lernende Person setzt Informationsmaterial sinnvoll im Verkaufsgespräch ein.	
SK	Kommunikationsfähigkeit			1		Die lernende Person führt das Verkaufsgespräch adressatengerecht durch.	
SK	Umgangsformen			1		Die lernende Person redet und handelt aufrichtig.	
	<b>Zwischentotal Teil 2.1</b>		<b>25</b>	<b>30</b>		<b>Übertrag auf nächste Seite</b>	









