

Qualifikationsverfahren für die beruflichen Grundbildungen im Detailhandel  
**Detailhandelsassistentinnen / Detailhandelsassistenten**

# Nullserie

## Qualifikationsbereich „Praktische Prüfung“ Branche Sportartikel

Datum	Prüfungsort	
Name	Vorname	Nr.
Beginn der Prüfung	Ende der Prüfung	
Name Experte 1	Name Experte 2	
Unterschrift Experte 1	Unterschrift Experte 2	

Teil	Bereich	Zeit	Maximale Punkte	Erreichte Punkte	
1	Betriebskenntnisse	5'	5		
2	Sortimentskenntnisse	15'	25		<b>Note</b>
3	Beratung und Bewirtschaftung	40'	70		
	<b>Total</b>	60'	100		

Punkte	Note
95 – 100	6
85 – 94	5.5
75 – 84	5
65 – 74	4.5
55 – 64	4
45 – 54	3.5
35 – 44	3
25 – 34	2.5
15 – 24	2
5 – 14	1.5
0 – 4	1

Teil	Lernbereich <u>Betriebskenntnisse</u>	Taxonomie	Gesamt-zeit 90'	Punkte 100	Effektive Punkte	
1.	<b><u>Fachgespräch</u></b>		5'	5		
	<b>Zu prüfende Leistungsziele</b>					<b>Mögliche Fragen für das Fachgespräch „Betriebskenntnisse“.</b>
	5.1.2 Ich kenne die Ansprechpersonen im Betrieb.	3				1. Nennen Sie mir den Namen und die Funktion Ihres direkten Vorgesetzten. 2. Welche weiteren leitenden Personen gibt es in Ihrem Betrieb und welche Funktion haben diese Personen?
	3.2.1 Ich kann die wichtigsten Geschäftsziele und die Unternehmensform meines Betriebes beschreiben.	2				1. Welches ist der Hauptunterschied der Betriebsform Ihres Lehrbetriebes und einem Spezialgeschäft?
	5.1.5 Ich kenne die wichtigsten Massnahmen und die Fluchtwege bei Bränden und handle im Brandfall danach.	3				1. Zeigen Sie mir den Fluchtweg in einem Brandfall. 2. Was müssen Sie bei einem Brandfall in Ihrem Geschäft als Erstes tun?
	<b>Total Punkte Teil 1</b>					

Teil	Lernbereich <u>Sortimentskenntnisse</u>	Taxonomie	Gesamtzeit 90'	Punkte 100	Effektive Punkte	
2.	<b><u>Kundenorientiertes Fachgespräch</u></b>		15'	25		
	<b>Zu prüfende Leistungsziele</b>					<b>Mögliche Fragen/Aufgaben für das Fachgespräch „Sortimentskenntnisse“. Es werden nur Sortimente geprüft, die in Ihrem Lehrgeschäft geführt werden!</b>
	6.2.1 Ich verfüge über erweiterte Sortimentskenntnisse.	2				1. Ich möchte im Ausdauerbereich etwas mehr trainieren und beginne zu joggen. Was brauche ich alles, damit meine Joggingausrüstung komplett ist? 2. Welche Schuhe aus Ihrem Sortiment eignen sich zum Joggen? 3. Welche Runningschuhe eignen sich für welches Gelände? 4. Ich spiele in meiner Freizeit oft Tennis. Kann ich meinen Tennisschuh zum Joggen nehmen? Begründen Sie Ihre Antwort. 5. Welche Massnahmen muss ich treffen, wenn ich im Winter und bei Kälte ebenfalls joggen will?
	5.4.1 Ich kann Produkte empfehlen und Zusatzverkäufe fördern.	3				1. Zum Ausgleich gehe ich oft wandern. Welchen Rucksack aus Ihrem Sortiment empfehlen Sie mir für eine Tageswanderung? 2. Auf was achten Sie beim Rucksackverkauf allgemein? 3. Welche Zusatzverkäufe sind für einen Wanderer sinnvoll? 4. Muss ich beim Wandern auf eine spezielle Bekleidungswahl achten? Begründen Sie Ihre Antwort.
	<b>Total Punkte Teil 2</b>					

Teil	<b>Lernbereich <u>Beratung</u></b>	Taxonomie	Gesamt- zeit 90'	Punkte 100	Effektive Punkte	
3.	<b><u>Rollenspiel Beratung</u></b>		30'	50		
<p><b><u>Ausgangslage Rollenspiel</u></b></p> <p><u>Kundentyp / Rolle:</u></p> <p>Ein 30-jähriger, prestigeträchtiger, unentschlossener Kunde will eine Trekkingausrüstung kaufen.</p>						
<p><u>Zusätzliche Informationen, die Sie von dem Kunden erhalten:</u></p> <p>Der Kunde plant eine Trekkingtour auf einem Küstenwanderweg in Südengland. Trekkingschuhe besitzt er bereits.</p>						

	Zu prüfende Leistungsziele					
	5.1.9 Ich kann auf Kundenwünsche eintreten.	3				
	5.2.3 Ich kann ein Verkaufsgespräch führen.	3				
	5.3.2 Ich kann die Dienstleistungsangebote des Betriebes einsetzen.	3				

Das Rollenspiel wird 1:1 wie ein Verkaufsgespräch geführt, von der Begrüßung bis zum Einkassieren der verkauften Sportartikel. Die Fragen werden von den Experten je nach Verlauf des Rollenspiels gestellt.

**Ebenfalls werden Leistungsziele der Sozial- und Methodenkompetenz bei Ihrem Verkaufsgespräch geprüft. Zum Beispiel, ob Sie deutlich und verständlich sprechen oder ob Sie das Gespräch zielorientiert führen.**

Teil	<b>Lernbereich <u>Bewirtschaftung</u></b>	Taxonomie	Gesamt- zeit 90'	Punkte 100	Effektive Punkte	
	<b><u>Fallbeispiel Bewirtschaftung</u></b>		10'	20'		
<p><b><u>Ausgangslage Fallbeispiel</u></b></p> <p><u>Aufgabenstellung:</u></p> <p>Wareneingangskontrolle von Saisonwaren Textil.</p>						
	<b>Zu prüfende Leistungsziele</b>					<b>Mögliche Fragen/Aufgaben für das Fallbeispiel „Bewirtschaftung“.</b>
	5.6.1 Ich kenne wichtige Lieferanten meines Betriebes.	1				1. Wie gehen Sie vor, wenn eine Anlieferung Saisonware Textil von der Firma Muster AG ankommt? 2. Welche Punkte müssen bei der Wareneingangskontrolle ganz speziell beachtet werden? 3. Wie gehen Sie bei der Preisetikettierung vor?
	5.7.2 Ich kann die für meine Arbeit notwendigen Hilfsmittel einsetzen.	3				1. Welche Hilfsmittel stehen Ihnen bei der Wareneingangskontrolle zur Verfügung? 2. Welchen Zweck erfüllt ein Lieferschein? 3. Die Textilteile sind nun alle angeschrieben und für den Verkauf bereit. Wie gehen Sie nun bei der Warenpräsentation vor? Welche Hilfsmittel stehen Ihnen für eine ansprechende Präsentation zur Verfügung?
<p><b>Ebenfalls werden Sozial- und Methodenkompetenz geprüft, z.B. ob Sie das Fallbeispiel systematisch abwickeln.</b></p>						
	<b>Total Punkte Teil 3</b>					