



Ausbildungs- und Prüfungsbranche "Farben" (Nullserie 2014)

Qualifikationsbereich "Praktische Arbeiten"

Detailhandelsassistentinnen / Detailhandelsassistenten

Position 1.1 "Praktische Prüfung" (Gesamtzeit = 60 Minuten)

Prüfungsdaten:

Datum:		Prüfungsort:	
Lernende/r:	Name:	Vorname:	Nr.:
Lehrbetrieb:			
Experte 1:	Name:	Vorname:	
Experte 2:	Name:	Vorname:	

Bewertung (Übertrag der Seiten 2 bis 5):

Punkte Teil 1:	(5)	Betriebskenntnisse
Punkte Teil 2:	(25)	Sortimentskenntnisse
Punkte Teil 3:	(70)	Beratung / Bewirtschaftung inkl. M- & S-Kompetenzen
Gesamtpunkte:	(100)	
Note:		

Notenskala 100 Punkte:

Punkte	Note	Punkte	Note
95 - 100	6.0	45 - 54	3.5
85 - 94	5.5	35 - 44	3.0
75 - 84	5.0	25 - 34	2.5
65 - 74	4.5	15 - 24	2.0
55 - 64	4.0	5 - 14	1.5
		0 - 4	1.0
genügender Bereich		ungenügender Bereich	

Visum Experte 1:

Visum Experte 2:

Taxonomie = (1 = Wissen / 2 = Verstehen / 3 = Anwenden / 4 = Analysieren)

MK = Methodenkompetenz

SK = Sozial- und Selbstkompetenz

Ausbildungs- und Prüfungsbranche "Farben" Nullserie 2014

Teil	Lernbereich Prüfungsform	Taxonomie	Zeit in Minuten	Punkte	Bewertung	Lösungsansätze zur Umsetzung im QV	Nr.
1.	Betriebskenntnisse		5				
1.1	5.1.6 (<i>Fachgespräch</i>) Ich verstehe meine Aufgaben und meine Funktionen im Betrieb.	2	5	1		<p>Frage: Erklären Sie (Lernende/r) mir Ihre Aufgaben und Funktionen im Betrieb.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Im Verkaufsbereich. - Im Lagerbereich. - Sonstige Aufgabenbereiche. <p><u>oder</u></p> <p>Welches sind Ihre zwei wichtigsten Aufgaben und Funktionen in folgenden Bereichen?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Im Verkaufsbereich. - Im Lagerbereich. - Sonstige Aufgabenbereiche. <p>Anschlussfrage: Warum sind diese wichtig?</p>	
1.2	5.1.4 (<i>Fachgespräch</i>) Ich trage zur Unfallverhütung bei und achte darauf, dass meine Gesundheit nicht gefährdet wird.	3		2		<p>Situation: Sie (lernende Person) müssen Lösungsmittel von einem grossen Behälter (Fass oder Kanne) in 1 Liter Flaschen abfüllen.</p> <p>Frage:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wie gehen Sie vor? - Worauf achten Sie und wieso? - Was für einen Arbeitsschutz verwenden Sie? Warum diese Wahl? 	
1.3	5.1.3 (<i>Fachgespräch</i>) Ich kenne die betrieblichen Weisungen und halte mich daran.	3		2		<p>Einstieg: Wozu gibt es betriebliche Weisungen? (z.B. bei Krankheit, im Brandfall, bei Diebstahl)</p> <p>Situation: Beim Aufstehen verspüren Sie starke Übelkeit und fühlen sich nicht arbeitsfähig.</p> <p>Frage:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wie verhalten Sie (Lernende/r) sich? - Welche Regelung gilt bei Ihnen im Lehrbetrieb? (Ist vorher durch Experte abzuklären.) 	
	Erreichte Punkte Teil 1			5		Übertrag auf Seite 1	

Ausbildungs- und Prüfungsbranche "Farben" Nullserie 2014

Teil	Lernbereich Prüfungsform	Taxonomie	Zeit in Minuten	Punkte	Bewertung	Lösungsansätze zur Umsetzung im QV	Nr.
2.	Sortimentskenntnisse		15				
2.1	<p>6.2.21 (<i>kundenorientiertes Fachgespräch</i>) Ich verfüge über erweiterte Sortimentskenntnisse.</p> <p>Aufgabenstellung: Funktion, Anwendung und Eigenschaften von Produkten erklären. <i>(Hinweis: Wenn möglich am vorhandenen Sortiment prüfen)</i></p>	2	8	13		<p>Frage: Erklären Sie mir</p> <p>Hinweis: Die Expertin / der Experte orientiert sich am vorhandenen Sortiment und behandelt daraus mindestens fünf Produkte unterschiedlicher Sortimente.</p> <p>Sortiment:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bau- und Industriefarben 2. Künstlerfarben + Kunstgewerbefarben 3. Werkzeuge, Geräte, Zubehör <p>Produkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Wand- + Deckenfarben, Deckende Lacke, Klarlacke, Holzlasuren, Autolacke, Spraylacke, Putze usw. -Künstlerfarben, Dekorationsfarben, Kreiden und Stifte Malgründe, Airbrushtechnik usw. -Abdeckmaterial, Malerwerkzeug, Pinsel und Roller, Verdünner und Lösemittel, Schleifmittel usw. <p>Mögliche Aufgabenstellungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Korrektes Benennen der einzelnen Produkte. - Erklären eines Anstrichaufbaus auf verschiedene Anstrichträger (Untergründe). - Erklären der Eigenschaften und Anwendungsmöglichkeiten. - Unterscheiden der verschiedenen Materialien und der geeigneten Anwendungen. 	
2.2	<p>5.4.1 (<i>kundenorientiertes Fachgespräch</i>) Ich kann Produkte empfehlen und Zusatzverkäufe fördern.</p> <p>Mögliche Aufgabenstellung: Ein Produkt zum streichen einer Türe verkaufen. <i>(Hinweis: Wenn möglich am vorhandenen Sortiment prüfen)</i></p>	3	7	12		<p>Situation: Einem Kunden ein Anstrichmittel für eine Türe verkaufen.</p> <p>Frage:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Welche Bedürfnisse könnte der Kunde haben? - Erklären Sie den Unterschied einzelner Anstrichmittel und deren Anstrichaufbau - Worauf muss der Kunde beim Gebrauch besonders achten? Wie muss er vorgehen? - Welche Produkte empfehlen sie für mögliche Zusatzverkäufe? 	
	Erreichte Punkte Teil 2			25		Übertrag auf Seite 1	

Ausbildungs- und Prüfungsbranche "Farben" Nullserie 2014

Teil	Lernbereich <u>Prüfungsform</u>	Taxonomie	Zeit in Minuten	Punkte	Bewertung	Lösungsansätze zur Umsetzung im QV	Nr.
3.	Beratung / Bewirtschaftung		40				
3.1	Rollenspiel Beratung:					<p>Situation: Ein Kunde erklärt Ihnen, dass er eine Truhe behandeln (streichen) möchte.</p> <p>Hilfsmittel: Die geeigneten Produkte müssen im Verkaufslokal vorhanden sein. Ist dies nicht der Fall, kann das Verkaufsgespräch auch anhand eines Produktkatalogs (inkl. Preisliste) erfolgen.</p> <p>Aufgabe: Verkaufen Sie dem Kunden die auf seine Bedürfnisse abgestimmte Produkte.</p> <p>Regieanweisungen:</p> <p>Frage (20 Pkt): - Wissen Sie den Ist-Zustand der Truhe? - Wissen Sie, wie die Truhe nach der Behandlung aussehen soll? - Wissen Sie, wie und wo der Kunde die Truhe einsetzen möchte? - Haben Sie dem Kunden alle Möglichkeiten zur Behandlung der Truhe aufgezeigt? - Haben Sie dem Kunden die Vorteile und die Nachteile sowie die Eigenschaften der verschiedenen Produkte erklärt?</p> <p>Frage (10 Pkt.): - Zu jedem Arbeitsschritt gibt es Hilfsmittel und Werkzeuge, die das behandeln der Truhe erleichtern. Können Sie diese empfehlen und als Zusatzverkauf verkaufen? - Bieten Sie dem Kunden eventuell Bemusterungen an? - Haben Sie dem Kunden auf Ihre Dienstleistung des Farbmischens aufmerksam gemacht, falls dies den Bedürfnisse des Kunden entspricht?</p> <p>Anweisung: Die Expertin / der Experte übernimmt die Rolle der Kundin / des Kunden.</p>	
	5.1.7 Ich bin freundlich und offen.	3	25	2			
	5.1.8 Ich trage saubere und branchenübliche Kleidung.	3		2			
	5.2.3 Ich kann ein Verkaufsgespräch führen.	3		20			
	5.3.2 Ich kann die Dienstleistungsangebote des Betriebes einsetzen.	3		10			
	<p>Aufgabenstellung: Beratung und Verkauf geeigneter Produkte zur Behandlung einer Truhe. (<i>Hinweis: Wenn möglich am vorhandenen Sortiment prüfen</i>)</p>						
MK	Beratungs- und Verkaufsmethoden			3		Die lernende Person schliesst das Verkaufsgespräch ab.	
SK	Kommunikationsfähigkeit			3		Die lernende Person spricht verständlich.	
	Zwischentotal Teil 3			40		Übertrag auf nächste Seite	

Ausbildungs- und Prüfungsbranche "Farben" Nullserie 2014

Teil	Lernbereich <u>Prüfungsform</u>	Taxonomie	Zeit	Punkte	Bewertung	Lösungsansätze zur Umsetzung im QV	Nr.
	Übertrag Zwischentotal Teil 3			40			
3.2	Fallbeispiel Bewirtschaftung: 5.6.2 Ich kann die Wareneingangskontrolle selbstständig durchführen.	3	15	20		<p>Situation: Ein Lieferant hat die bestellte Ware geliefert.</p> <p>Hilfsmittel: Aktuell angelieferte Ware eines Lieferanten. Dokumente zur Kontrolle des Wareneingangs, wie z.B. Bestellunterlagen.</p> <p>Aufgabe: Kontrollieren Sie die angelieferten Produkte so, dass diese in den Verkaufsprozess integriert werden können.</p> <p>Regieanweisungen:</p> <p>Frage: - Welche Hilfsmittel benötigen Sie für die Kontrolle des Wareneingangs? - Wie können Sie die Vollständigkeit der Warenlieferung überprüfen? - Was unternehmen Sie, wenn die Lieferung vollständig ist / unvollständig ist? - Um welche Art von Lieferant handelt es sich (Grossist, Fabrikant, Importeur, etc.)?</p> <p>Anweisung: Die Experten müssen sicherstellen, dass zum Zeitpunkt der Prüfung eine noch unbearbeitete Lieferung verfügbar ist (Absprache mit Berufsbildner).</p> <p>Hinweise für den Fall, wenn bei Prüfungsbeginn keine unbearbeitete Lieferung vorhanden sein sollte: - Der Berufsbildner organisiert bis zu diesem Prüfungsteil ein geeignetes Paket. - Falls keine unbearbeitete Lieferung vorhanden ist, kann das Fallbeispiel ausnahmsweise theoretisch durchgespielt werden.</p>	
	5.7.2 Ich kann die für meine Arbeit notwendigen Hilfsmittel einsetzen.	3		4			
	Aufgabenstellung: Wareneingang kontrollieren.						
MK	Arbeitstechniken und Problemlösen			3		Die lernende Person wickelt das Fallbeispiel lösungsorientiert ab.	
SK	Belastbarkeit			3		Die lernende Person wickelt das Fallbeispiel ruhig ab.	
	Erreichte Punkte Teil 3			70		Übertrag auf Seite 1	