

Lehrabschlussprüfungsprogramm: Verkäufer/-in

Der inhaltliche Rahmen für die Prüfung sind der Lehrplan und der betriebliche Ausbildungsrahmenplan laut Bildungsordnung für den jeweiligen Lehrberuf.

1. Praktische Prüfung

Die praktische Prüfung beinhaltet zwei Arbeitsaufgaben aus folgenden Bereichen:

- > Warentischpräsentation
- > Verkaufsgespräch mit italienisch- oder englischsprachigen Sequenzen

Als Aufgaben kommen besonders in Betracht:

- > Einen Warentisch unter Anwendung der Aufbauregeln und Gestaltungselemente aufbauen.
- > In einem Verkaufsgespräch Produkte oder Produktgruppen des eigenen Ausbildungssektors anbieten.

Die Kandidaten/Kandidatinnen stellen bei der praktischen Prüfung folgende Handlungskompetenzen unter Beweis:

Warentischpräsentation

Sie

- > wählen die Materialien und Produkte für den Warentisch aus;
- > wählen die geeigneten Aufbauelemente für den Warentisch aus und beachten dabei die Gestaltungsregeln;
- > gestalten den Warentisch;
- > präsentieren den Warentisch und begründen die individuelle Gestaltung.

Verkaufsgespräch mit italienisch- oder englischsprachigen Sequenzen

Sie

- > stellen die mitgebrachten Produkte (Hauptartikel, Zusatzartikel und Alternativartikel) im Verkaufsgespräch vor;
- > verwenden dabei eine situationsgerechte Sprache (Sie-Ansprache und Vorteilsformulierungen);
- > gehen mit den Verkaufswaren produkt- und fachgerecht um;
- > gehen auf die vorgebrachten Einwände und Fragen der Kunden ein.

Die Kommission bewertet bei der praktischen Prüfung folgende Elemente:

Warentischpräsentation

- > Auswahl der Materialien
- > Auswahl der Aufbauelemente
- > Gestaltung des Warentisches
- > Präsentation des Warentisches mit den entsprechenden Begründungen

Verkaufsgespräch mit italienisch- oder englischsprachigen Sequenzen

- > Eröffnung des Verkaufsgesprächs
- > Umgang mit der Ware
- > Verkaufstechniken
- > Verkaufsabschluss
- > Gesamteindruck

- > Sprache

Zeitlicher Rahmen: insgesamt 20 Minuten für beide Aufgaben

Gewichtung:

- > Präsentation des gestalteten Warentisches und dessen Begründung: 30%
- > Verkaufsgespräch mit italienisch- oder englischsprachigen Sequenzen: 70%

2. Theoretische Prüfung

Die theoretische Prüfung besteht aus zwei Teilen:

- > der **Präsentation** eines Motivationsschreibens
- > einem **Fachgespräch** ausgehend von der praktischen Prüfung

Die theoretische Prüfung beginnt mit der Präsentation eines Motivationsschreibens. Das Motivationsschreiben beinhaltet die persönlichen Stärken und Schwächen sowie eine fundierte Recherche zu einem ausgewählten Unternehmen.

Ausgehend vom Warentisch (Praktische Prüfung) entwickelt sich anschließend ein fächerübergreifendes Gespräch zu den berufsfachlichen Themen.

Zeitlicher Rahmen: insgesamt 25 Minuten

- > Präsentation des Motivationsschreibens: 5 Minuten
- > Fachgespräch: 20 Minuten

Gewichtung:

- > Präsentation des Motivationsschreibens: 20%
- > Fachgespräch: 80%