A+P Textil, Rössligasse 15, 4460 Gelterkinden

Protokoll Qualifikationsverfahren DHF 2018 - Serie 1 **Heimtextilien**

Qualifikationsverfahren für die beruflichen Grundbildungen im Detailhandel

Detailhandelsfachleute Schwerpunkt Beratung

Vertraulich !

Diese Serie muss nach der Prüfung dem Chefexperten zurückgegeben werden.

Qualifikationsbereich "Praktische Arbeiten"

"Praktische Prüfung" 90 Minuten / 100 Punkte

Lernende/r	Nummer:	Name:	Vorname:		
Prüfungsdatum:		Zeit:	Adresse		Lehrbetrieb:
Punktzahl	Teil 1:	Teil 2:	Teil 3:	Teil 4:	Total Punkte:	**Note:**
Expert/in 1:	Name:		Vorname:	Unterschrift:	
Expert/in 2:	Name:		Vorname:	Unterschrift:	

freigegebene Serie

für Expertenteam: Ein vorgängiger Besuch am Prüfungsort wird empfohlen (wird von A+P Textil nicht entschädigt)

Erster PEX macht Betriebskenntnisse + erstes Rollenspiel. Zweiter PEX macht zweites Rollenspiel bis zum Schluss.		
Die Lösungsvorschläge sind nicht vollständig, sie können auch erweitert werden.		
Gesundheitsfrage: Fühlen Sie sich in der Lage, die Prüfung zu absolvieren?	Ja ☐	Nein ☐
Personalausweis kontrolliert:	Ja ☐	Nein ☐

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

●=vollständig ⊙=lückenhaft ○=falsche/keine Anwort(en)

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
1. Betriebskenntnisse Fachgespräch					5	5	
4.7.1. Ich kenne und verstehe meine Aufgaben und meine Stellung als Lernende/r im Betrieb							
Die neue Lernende wird von Ihnen in die interne Hausordnung eingeführt, wie gehen Sie vor, um die 4 wichtigsten Vorschriften zu formulieren und welche sind diese?	Arbeitszeiten, Verhalten bei Krankheit/Unfall, Pünktlichkeit, Absenzen, Kleidung, Geschäftsphilosophie etc.		● ◐ ○	3		1.5	
5.1.2 Ich kenne die Hauptausrichtung und die Position meines Betriebes im Gesamtgefüge des Detailhandels							
Welches sind Ihre Geschäftsziele?	Gewinn, Kundenbindung, Expansion, Zusatzartikel fördern, Sortimentserweiterung, Sortimentsstraffung, zufriedene Kunden.		● ◐ ○	1		2	
5.3.4 Ich kenne die wichtigsten Massnahmen und die Fluchtwege bei Bränden und handle im Brandfall danach							
Eine Kundin informiert Sie, dass sie in der Kabine einen verbrannten Geruch wahrgenommen hat. Wie gehen Sie vor?	Ruhig bleiben. Kundin ernst nehmen, danken für den Hinweis, dem Geruch nachgehen, Situation beurteilen, alarmieren (Feuerwehr), löschen, retten.		● ◐ ○	3		1.5	
		Total Punkte Teil 1				**5**	

freigegebene Serie

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
2. Schwerpunkt Beratung					45	60	
Rollenspiel 1: **Thema: Die Kunden haben ein neues Bett gekauft (Gestell und Matratze). Sie benötigen die geeignete Bettwäsche und Duvet/Kissen dazu.**							
5.3.6 Ich verhalte mich freundlich und korrekt							
Begrüssung mit Namen	Freundlich, deutlich sprechen, Blickkontakt, lächeln, aufrechte Haltung.		● ◘ ○	3		1	
5.14.2 Ich kenne die unterschiedlichen Fragetechniken und setzte sie in der Praxis zielgerichtet und erfolgreich ein							
Fragetechniken	Vier offene W-Fragen (was, wo, wann, mit wem) (1P.) Aktiv zuhören, Motivfragen werden gestellt (was ist Ihnen wichtig, Anforderung, Erwartungen) (2P.)		● ◘ ○	4		3	
5.11.1 Ich kann die individuellen Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden analysieren							
Wunschermittlung / Bedarfsanalyse	LE hat Kaufwunsch erkannt		● ◘ ○	4		2	
5.14.1 Ich kann anspruchsvolle Kundengespräche führen							

freigegebene Serie

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Warenvorlage	Mind. 3 verschiedene Modelle/Preise/Qualitäten werden bei der Warenvorlage präsentiert und sorgfältig behandelt.		● ◘ ○	3		3	
Verkaufsgespräch	Der Kundennutzen wird hervorgehoben, wie wird argumentiert und überzeugt. (2P.) Die Pflege der Duvetanzüge/Kissen wird erwähnt (Etikette). (1P.) Tipps & Tricks. (1P.) Fachbegriffe. (2P.) Lässt PEX Artikel anfassen. Hält der/die Kandidat/In im ganzen Verkaufsgespräch Ordnung? (1P.)		● ◘ ○	3		7	
Zusatzverkäufe	Auf Zusatzartikel wird bereits während des Verkaufsgesprächs nutzenorientiert hingewiesen, Pflegeprodukte.		● ◘ ○	3		3	
5.3.13 Ich kann die meisten Kundenwünsche kompetent erfüllen							

freigegebene Serie

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

●=vollständig ◘=lückenhaft ○=falsche/keine Anwort(en)

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

freigegebene Serie

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Kundin hat passenden Artikel gefunden, jedoch Bedarf dieser einer Änderung. (Freie Artikelwahl)	Individuell		● ◘ ○	3		2	
Verkaufsabschluss	Der Kaufentscheid wird mit geschlossener Frage aktiv herbeigeführt. (2P.) Kunde erhält Bestätigung und Lob für Kaufentscheid (2P.)		● ◘ ○	3		4	
5.7.1 Ich kann die Dienstleistungsangebote meines Betriebes sinnvoll einsetzen							
Dienstleistungsangebote	Ich kann die Dienstleistungsangebote meines Betriebes sinnvoll einsetzen. (3 Antworten)		● ◘ ○	3		3	
5.3.11 Ich kann das Kassensystem meines Lehrbetriebes nach Vorgaben korrekt bedienen							
Kassieren (Theorie), Kaufaufwertung *(Kaufabschluss nur beim ersten Rollenspiel)*	Umgang mit der Ware an der Kasse. (Individuell je nach Geschäft) (2P.) Verschiedene Zahlungsmittel korrekt annehmen. (1P.)		● ◘ ○	3		3	

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

●=vollständig ◘=lückenhaft ○=falsche/keine Anwort(en)

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
2. Rollenspiel: Thema: neue Wäsche für das Badezimmer meiner Mutter							
5.14.2 Ich kenne die unterschiedlichen Fragetechniken und setze sie in der Praxis zielgerichtet und erfolgreich ein							
Fragetechniken	Vier offene W-Fragen (was, wo, wann, mit wem) (1P.) Aktiv zuhören, Motivfragen werden gestellt (was ist Ihnen wichtig, Anforderung, Erwartungen) (2P.)		● ◘ ○	4		3	
5.11.1 Ich kann die individuellen Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden analysieren							
Bedarfsanalyse / Wunschermittlung	LE hat Kaufwunsch erfasst.		● ◘ ○	4		2	
5.14.1 Ich kann anspruchsvolle Kundengespräche führen							
Kundennutzen umsetzen	Kundennutzen entsprechend argumentieren etc.		● ◘ ○	4		6	
Beratung/Bedienung	Mit Fachbegriffen,erläutern, empfehlen, begründen, vergleichen (Pflegehinweise, Ordnung während dem Verkauf, etc.)		● ◘ ○	4		5	

freigegebene Serie

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Zusatzverkauf	Zusatzprodukte anbieten wie Accessoires (Halter für WC-Besen, Seifenspender, Seifenschale, Gläser, Dekorationen für Plättli, Zahnputzbecher, Halter für Zahnbürstli etc.)		● ◘ ○	3		3	
6.2.2 Ich setze meine vertieften Produktekenntnisse bei meiner täglichen Arbeit wirkungsvoll ein							
Ein Verkauf kommt zu Stande (Bsp:Frottierwäsche). Sie haben die Möglichkeit einen Anschlussverkauf zu machen. Wie gehen Sie vor? Was bieten Sie an?	Bademantel, Duschmittel, anstelle Waschlappen Waschhandschuh etc. Ein Anschlussverkauf muss nicht zwingend unmittelbar an den Verkauf stattfinden. Die Möglichkeit besteht, z.B. auf eine eintreffende Aktion nächste Woche hinzuweisen.		● ◘ ○	4		3	
5.3.9 Ich entspreche mit meinem Erscheinungsbild den Anforderungen meines Betriebes							
(Frage in das Verkaufsgespräch integrieren) Was tun Sie, um beim Kunden einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen?	Gepflegtes Erscheinungsbild, Mimik, Gestik, Blickkontakt, Hilfsbereitschaft, Kommunikation etc.		● ◘ ○	3		3	
5.7.1 Ich kann die Dienstleistungsangebote meines Betriebes sinnvoll einsetzen							

freigegebene Serie

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
(Frage in das Verkaufsgespräch integrieren) Die Mutter merkt, dass der Artikel nicht passt. Kann die Kundin ihn umtauschen? Wie geht der Lehrbetrieb damit um?	Passender Ersatzartikel, evtl. Ersatzartikel aus Filiale bestellen, Geld zurück, etc.		● ◘ ○	3		2	
5.5.2 Ich engagiere mich für die Verkaufsbereitschaft in meinem Bereich							
Wie können Sie die Kundenbindung zu unserem Betrieb fördern?	Kundenkarte, persönliche Beratung, Auswahl, Serviceleistungen, Promotionsmassnahmen (Apéro, Modeschau etc), Newsletter etc		● ◘ ○	2		2	
		Total Punkte Teil 2				**60**	

freigegebene Serie

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
3. Sortimentskenntnisse					25	25	
6.2.1 Ich verfüge über umfassende Sortimentskenntnisse meines Betriebes							
Welche Artikel führen Sie in Ihrem Sortiment? (6)	Bad: Frottierwäsche in versch. Grössen, Badezimmerteppiche/-Garnituren, Hand-Duschtücher etc. Küche: Tischläufer, Set, Tischtuch, Servietten Schlafzimmer: Leintuch, Duvet-Duvetanzug, Kissen-Kissenanzug, Tagesdecke Wohnbereich: Vorhänge, Kissen-Zierkissen, Sitzkissen, Hussen, Tischtücher, Plaids, Servietten etc.		● ◐ ○	2		1	
Sie führen in Ihrem Geschäft viele Artikel aus Baumwolle. Begründen Sie, warum in den Heimtextilien diese Faser oft eingesetzt wird.	Leicht in der Pflege, hautverträglich, gut waschbar, saugfähig, weisse Artikel kochecht (je nach Verarbeitung)		● ◐ ○	2		1	
PEX holt zwei verschiedene, bedruckte und einen gefärbten Artikel. Benennen und begründen Sie diese.	Bedruckt: Beim Drucken werden nur gewisse Stellen auf die Faser oder den Stoff gedruckt. Direktdruck, Ätzdruck, Lackdruck etc Färben: Beim Färben wird in der Regel die gesamte Faser eingefärbt.		● ◐ ○	2		2	

freigegebene Serie

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Soeben haben Sie bedruckte und gefärbte Artikel erklärt. Welche Farb-Echtheiten müssen z.B. Vorhänge oder Gläsertücher haben? Weisen Sie anhand verschiedener Artikel auf die Echtheiten hin.	Vorhänge: Farbecht, Lichtecht Polsterbezugsstoffe: Farbecht, Lichtecht Gläsertücher: Reibecht		● ◘ ○	2		1	
LE holt 3 unterschiedliche Kissengrössen (Zierkissen oder Kissen fürs Bett). Dem LE ist freigestellt, welche Artikel. Beschreiben Sie diese Artikel genau.	Individuell		● ◘ ○	3		1	
Sie erhalten neue Artikel, auf was achten Sie, wenn Sie diese in Ihr bestehendes Sortiment integrieren?	Marke, Farben, Schnitte, Preise, Grössen, Styl etc. (4)		● ◘ ○	3		2	
Eine Kundin sucht Geschirrtücher. Welche Materialien bieten Sie ihr an? Begründen Sie Ihre Aussage.	Baumwolle, Leinen, Halbleinen (Zwirn) (50% CO, 50 % LI), Begründung: saugfähig, strapazierfähig, Leinen-flusenfrei.		● ◘ ○	3		1	

freigegebene Serie

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

●=vollständig ◘=lückenhaft ○=falsche/keine Anwort(en)

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Mit welchen Stoffen beraten Sie eine Kundin, welche Bettwäsche (Kissen und Duvet-Anzüge), wünscht, die nicht gebügelt werden müssen. Begründen Sie Ihre Aussagen?	Seersucker, Jersey.		● ◐ ○	2		1	
6.3.1 Ich kann den Kundinnen und Kunden unterschiedliche Produkte erklären							
Was können Sie anstelle eines Tischtuches empfehlen, damit der Tisch trotzdem schön gedeckt ist?	Napperon, Tischläufer, Tischset, Servietten.		● ◐ ○	2		1	
Gewebe: Formbeständig, fest Maschenware: dehnbar, schmiegsam, knitterarm.	Gewebe: Formbeständig, fest Maschenware: dehnbar, schmiegsam, knitterarm.		● ◐ ○	2		1	
PEX holt ein gewebter Artikel und ein Artikel aus Maschenware. Welche Nutzen hat der Kunde von den unterschiedlichen Herstellungsarten?	Gewebe: Formbeständig, fest Maschenware: dehnbar, schmiegsam, knitterarm.		● ◐ ○	3		2	
Welche Unterschiede kennen Sie von einem Tag- zu einem Nachtvorhang?	Tagvorhang: Dekoration, leicht, lichtdurchlässig, gewebt (Batist, Voile etc.) oder gewirkt (Raschelgardinen, geköppelt etc.) Nachtvorhang: blickdicht, oft reich gemustert, zum zuziehen, so dass bei Bedarf das ganze Fenster bedeckt werden kann.		● ◐ ○	2		1	

freigegebene Serie

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Die Kundin erkundigt sich nach der Pflege der Tag- und Nachtvorhänge. Welche Tipps können Sie ihr mitgeben?	Pflegeetikette beachten. Immer Spezialwaschmittel für Gardinen verwenden. Tagvorhang: um den Weissegrad zu steigern, kann beim Waschvorgang eines transparenten, weissen Vorhangs BabyWeiss oder Backpulver beigegeben werden, feucht aufhängen		● ◘ ○	2		1.5	
Zeigen Sie die verschiedenen Grössen von Handtücher und Seiftücher.	Handtuch: (mittel) Grösse: 50x100, Gästetuch: (klein) Tuch: 30x50 cm, Duschtuch (Grösse zwischen Handtuch und Gästetuch) 70x140 cm, 60 x 110 xm, Bade- und Saunatuch (gross) 90x180 cm, Waschhandschuh: (die Hand kann wie in einen Handschuh schlüpfen) 16x22, Seiftücher: 30x30		● ◘ ○	2		1.5	
6.3.2 Ich kenne die Einsatzmöglichkeiten der Produkte unseres Betriebes und kann mein Wissen kundenorientiert einsetzen.							
Eine Kundin wünscht Frottiertücher für Sauna und Sport. Welche bieten Sie an?	Weiss, Pastellfarben, gut waschbar, 60-95°C.		● ◘ ○	3		1	

freigegebene Serie

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Immer mehr Menschen leiden an einer Hausstauballergie. Eine Kundin möchte Bettwäsche kaufen. Auf welche Punkte weisen Sie hin? Welche Ausrüstung weist auf einen Milbenschutz hin?	Bettwäsche wöchentlich wechseln, bei 60°C, am besten bei 90°C waschen. Matratzen, Kopfkissen und Bettdecken mit milbenundurchlässigen (Encasings) überziehen. Erst darüber kommen die normalen Überzüge. Sanitized.		● ◘ ○	3		2	
Die Kundin zieht um und möchte die Fenster mit neuen Vorhängen bestücken. Welche Formen können Sie ihr anbieten? Erklären Sie deren Merkmale.	Raffer, Wave, Schlaufenvorhänge, Vorhänge mit Falten, Plissee, Rollo, Hänger, Flächenpanellen etc.		● ◘ ○	3		2	
Meine Tochter zieht in eine neue Wohnung und sucht Textilien für die Küche. Was können Sie anbieten? Zeigen und beschreiben Sie die Artikel mit dem/n Kundennutzen.	Küchentuch (Hände): zum abtrocknen der Hände; Küchentuch: (Geschirr) zum abtrocknen von Geschirr; Gläsertuch: zum abtrocknen von Gläser; Spültuch: zum spülen oder putzen; Schürze/n: Schutz beim Kochen; Topflappen/Grillhandschuh: Schutz vor Hitze.		● ◘ ○	3		2	
		Total Punkte Teil 3				**25**	

freigegebene Serie

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

●=vollständig ◘=lückenhaft ○=falsche/keine Anwort(en)

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
4. Bewirtschaftung					15	10	
Ausgangslage	PEX erklärt dem LE das Fallbeispiel						
Aufgabenstellung:	**Bettanzüge: Neuheiten**						
5.9.2 Ich kenne die wichtigsten Lieferanten meines Betriebes							
Mit welchem Lieferanten würden Sie dieses Thema umsetzen?	Individuell mind. zwei Lieferanten für vollständige Antwort.		● ◘ ○	1		1	
5.10.1 Ich kann Warenlieferungen annehmen, kontrollieren und ordnungsgemäss einordnen							
Die bestellte Ware trifft nun bei Ihnen ein. Wie ist Ihr Vorgehen?	Begründen von der Annahme bis zur Verkaufsbereitschaft. Pakete kontrollieren, Lieferschein kontrollieren, Ware kontrollieren, Menge mit Bestellung kontrollieren etc.		● ◘ ○	3		2	
5.2.1 Ich kann Waren für die Kundinnen und Kunden nach den Vorgaben meines Betriebes attraktiv präsentieren							
Wo in Ihrem Geschäft würden Sie die Ware präsentieren? Begründen Sie den gewählten Standort.	Beim Eingang, Ausgang, Schaufenster, Puppen, etc. Kundenfluss, Kundenzirkulation, Rechtsdrall, etc.		● ◘ ○	3		2	

freigegebene Serie

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Wie machen Sie Ihre Kunden auf die neue Kollektion/Promotion aufmerksam?	Flyer, Kundenbrief, Inserat, Email, Lautsprecherdurchsage, Aktivitäten vor dem Geschäft, Plakate, Radiospot, etc.		● ◘ ○	3		2	
5.6.4 Ich kann die Preise des Betriebes gegenüber den Kundinnen und Kunden vertreten							
Begründen Sie unterschiedliche Preise ähnlicher Produkte. Welche Kriterien gibt es?	Produktionsland, Material, Qualität, Menge, Herstellung, Marge, Exklusivität, Marke.		● ◘ ○	2		2	
5.8.1 Ich halte mich bei der Entsorgung an ökologische Grundsätze							
Nach welchen Kriterien trennen Sie in Ihrem Lehrbetrieb den Abfall?	Nach Rohstoffen trennen: Papier, Glas, Karton, Alu, Pet, Dosen, Batterien.		● ◘ ○	3		1	
		Total Punkte Teil 4				**10**	

freigegebene Serie

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*

Persönliche Notizen

freigegebene Serie

Gesamtbewertung

	Total Punkte	**Teil 1 Betriebskenntnisse**	5 Min	**5**	
	Total Punkte	**Teil 2 Beratung**	45 Min	**60**	
	Total Punkte	**Teil 3 Sortimentskenntnisse**	25 Min	**25**	
	Total Punkte	**Teil 4 Bewirtschaftung**	15 Min	**10**	
		(Übertrag auf Titelseite) Total	**90 Min**	**100**	

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

●=vollständig ⊙=lückenhaft ○=falsche/keine Anwort(en)

Heimtextilien

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel *Frage / Aufgabe*	*Lösungsvorschläge* *Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*

Notenskala

Punkte	Note
95 - 100	6,0
85 - 94	5,5
75 - 84	5,0
65 - 74	4,5
55 - 64	4,0
45 - 54	3,5
35 - 44	3,0
25 - 34	2,5
15 - 24	2,0
5 - 14	1,5
0 - 4	1,0

⇧ genügender Bereich ⇧
⇩ ungenügender Bereich ⇩

freigegebene Serie

Fragearten

Taxonomie 1 Wissensfragen	**aufzählen**	blitzartige Antwort, Routine, Eintragen in Formular so wie gelernt wiedergeben
Taxonomie 2 Verstehensfragen	**verstehen**	mit eigenen Worten erklären, erklären warum...., einem Laien erklären
Taxonomie 3 Anwendungsfragen	**machen**	Gelerntes in neuer Situation anwenden Teile des Gelernten ändern, Transfer
Taxonomie 4 Analysefragen	**aufzeigen** **beurteilen**	dahinter liegendes Prinzip herausfinden, Zusammenhänge aufzeigen

Legenden:

Sind **3 Antworten** bei einer Maximal-Punktzahl von **1 Punkt** verlangt:
1 Antwort=0 Punkt, 2 Antworten=0,5 Punkt, 3 Antworten=1 Punkt

Sind **4 Antworten** bei einer Maximal-Punktzahl von **1 Punkten** verlangt:
1 Antwort=0 Punkt, 2+3 Antworten=0.5 Punkt, 4 Antworten=1 Punkt

Sind **4 Antworten** bei einer Maximal-Punktzahl von **1,5 Punkten** verlangt:
1 Antwort=0,5 Punkt, 2+3 Antworten=1 Punkt, 4 Antworten=1,5 Punkt