A+P Textil, Rössligasse 15, 4460 Gelterkinden

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

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

freigegebene Serie

Lernende/r	Nummer:	Name:	Vorname:

Prüfungsdatum:	Zeit:	Adresse Lehrbetrieb:

Punktzahl	Teil 1:	Teil 2:	Teil 3:	Teil 4:	Total Punkte:	**Note:**

Expertin 1 / Experte 1	Name:	Vorname:	Unterschrift:
Expertin 2 / Experte 2	Name:	Vorname:	Unterschrift:

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)

KIKO

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	
3.1.1 Ich kann die Struktur und Organisation meines Betriebes erklären							
Erklären Sie das Organigramm Ihres Lehrbetriebes.	Individuell		● ◐ ○	2		1	
5.3.12 Ich kenne Massnahmen zur Verhütung von Diebstählen und wende sie an							
Welche Methoden wenden Sie an, um Diebstähle zu verhindern.	Kunden begrüssen und beachten, wahrnehmen Spiegel, Kamera, Alarmknöpfe, Detektive etc.		● ◐ ○	3		1	
3.8.1 Ich kann äussere Einflüsse und Faktoren, die auf die Entwicklung meines Lehrbetriebes einwirken können, erklären							
Welche Auswirkungen kann der Online-Handel für den Schweizer Detailhandel haben? (4)	Umsatzverlust, Kundenfrequenz sinkt, Konkurrenz aus dem Ausland, Rückgang stationärer Handel, Angebotsüberflutung etc.		● ◐ ○	2		2	
Sie wurden gestern informiert, dass ab nächster Woche vor Ihrem Geschäft während zwei Monaten eine Wasserleitung saniert wird. Grosse Baustelle. Welche Vorkehrungen treffen Sie?	Vorgesetzten informieren, Gespräch mit der Bauverwaltung suchen. Abklärungen: - Zugang zum Geschäft - Personal informieren - Kunden informieren (Flyer, Email, persönlich, etc.)		● ◐ ○	2		1	
		Total Punkte Teil 1				**5**	

freigegebene Serie

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

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

KIKO

Leistungsziel Frage / Aufgabe	*Lösungsvorschläge Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
2. Schwerpunkt Beratung					45	60	
Rollenspiel 1: **Thema: Meine Tochter ist 4 jährig und braucht Kleidung für in die KITA**							
5.3.6 Ich verhalte mich freundlich und korrekt							
Begrüssung mit Namen	Name erwähnen, freundlich, deutlich sprechen, Blickkontakt, lächeln, aufrechte Haltung		● ◐ ○	3		1	
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							
Wunschermittlung / Bedarfsanalyse	LE hat Kaufwunsch erkannt		● ◐ ○	4		2	
5.14.1 Ich kann anspruchsvolle Kundengespräche führen							

freigegebene Serie

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

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

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 hervor-gehoben, wie wird argumentiert und überzeugt. (2P.) Die Pflege der Kleidungsstücke wird erwähnt (Etikette). (1P.) Tipps & Tricks. (1P.) Fachbegriffe. (2P.) Lässt PEX Kleidungsstück 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							
Kundin hat passenden Artikel gefunden, jedoch Bedarf dieser einer Änderung. (Freie Artikelwahl), z.B. Hose, Jacke etc.	Individuell		● ◐ ○	3		2	

freigegebene Serie

KIKO

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

freigegebene Serie

KIKO

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel Frage / Aufgabe	*Lösungsvorschläge Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
<u>2. Rollenspiel:</u> Thema: Ich will für mein Patenkind ein Geburtstagsgeschenk kaufen							
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	

freigegebene Serie

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

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

KIKO

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel Frage / Aufgabe	*Lösungsvorschläge Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Beratung/Bedienung	Mit Fachbegriffen,erläutern, empfehlen, begründen, vergleichen (Pflegehinweise, Ordnung während dem Verkauf, etc)		● ◐ ○	4		5	
Zusatzverkauf	Zusatzprodukte anbieten (Gürtel, etc.) Pflegeprodukte		● ◐ ○	3		3	
6.2.2 Ich setze meine vertieften Produktekenntnisse bei meiner täglichen Arbeit wirkungsvoll ein							
(Frage in das Verkaufsgespräch integrieren) Ein Verkauf kommt zu Stande (Bsp: Hose und Sweat-Shirt). Sie haben die Möglichkeit einen Anschlussverkauf zu machen. Wie gehen Sie vor? Was bieten Sie an?	Strickjacke, Jacke, Mantel etc. Sonderangebote, Neuheiten, etc. hinweisen.		● ◐ ○	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

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

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

Leistungsziel Frage / Aufgabe	*Lösungsvorschläge Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
(Frage in das Verkaufsgespräch integrieren) Zu Hause merkt die Kundin, dass der gekaufte Artikel nicht passt oder nicht gefällt. Wie geht der Lehrbetrieb damit um?	Individuell , passender Ersatzartikel, evtl. Ersatzartikel aus Filiale bestellen, Geld zurück, etc.		● ◐ ○	3		2	
5.5.2 Ich engagiere mich für die Verkaufsbereitschaft in meinem Bereich							
(Frage in das Verkaufsgespräch integrieren) 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

KIKO

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							
Auf welche Artikel / Bekleidungsstücke ist Ihr Betrieb spezialisiert? (4)	Individuell		● ◐ ○	2		1	
Erläutern Sie weshalb Sie in Ihrem Betrieb mehrheitlich Baumwolle anbieten.	Hautfreundlich, leicht in der Pflege, weisse CO kochecht, weich etc.		● ◐ ○	2		1	
Sie verfügen in Ihrem Sortiment über unterschiedliche Veredelungen/Ausrüstungen. Holen Sie deren 3 Veredelungen und erklären Sie deren Kundennutzen.	**Fleckenschutzausrüstung**=hält Flecken und Wasser fern, **UV Schutz**=kein Sonnenbrand, **Rauen**=flauschig, warm etc.		● ◐ ○	3		2	

freigegebene Serie

Leistungsziel Frage / Aufgabe	*Lösungsvorschläge Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Seide ist ein sehr edles Produkt, jedoch führen Sie dieses Material nicht in Ihrem Geschäft. Warum ist das so?	Aufwändig in der Pflege, Fleckenempfindlich, eher höheres Preisniveau/Klasse, nicht geeignet für Kinderbekleidung.		● ◐ ○	3		1.5	
PEX lässt sich anhand eines Artikels (freie Wahl) die Pflegeetikette erklären.	Nur korrekte Bezeichnung/Erklärung geben einen 1/2 Punkt)		● ◐ ○	2		2.5	
6.3.1 Ich kann den Kundinnen und Kunden unterschiedliche Produkte erklären							
Die Kundin kann sich nicht entscheiden zwischen einer Denim Hose und einer Cord Hose. Wie argumentieren Sie für diese zwei Artikel?	**Denim**: Strapazierfähig, gut waschbar, kann gut kombiniert werden etc. **Cord**: Unterschiedliche Optik, breite Rippen, Baby-Cord, Fantasie-Cord, Rippen werden durch das Tragen abgenützt.		● ◐ ○	2		2	

freigegebene Serie

KIKO

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel Frage / Aufgabe	*Lösungsvorschläge Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Ihre Artikel sind mit unterschiedlichen Verschlusstechniken ausgestattet. Benennen Sie anhand von einem Artikel die verschiedenen Arten und begründen Sie die Vor- und Nachteile.	**RV-Metalle**: robuster gegenüber Kunststoff. Ist nicht einfach zu schliessen für ältere Kunden. **Knöpfe**: Synth.: Kunststoff, leicht in der Pflege, Achtung: Holzknöpfe kann man NICHT waschen. **Klettverschluss**: einfach in der Handhabung, wenn verunreinigt, kann dieser nicht mehr gut schliessen etc. *Für die volle Punktzahl muss LE alles fachgerecht erwähnen.*		● ◐ ○	2		1	
PEX holt eine Fleece Jacke und eine gewobene Jacke. Welche Kundennutzen ergeben sich aus den zwei unterschiedlichen Materialien?	Fleece: flauschig, weich, kuschelig, warm Gewobene Jacke: Formbeständig, geringe Wärmeisolation, knittert etc.		● ◐ ○	2		1	
Erläutern Sie die typischen Merkmale zwischen einem gewöhnlichen Body und einem First Smile Body (Erstlingsbody)	**Gewöhnliches Body**: unten und bei der Schulter mit Druckknopf verschliessbar **Erstlingsbody**: Auf der Seite mit Druckknopf verschliessbar		● ◐ ○	2		1	

freigegebene Serie

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

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

Leistungsziel Frage / Aufgabe	*Lösungsvorschläge Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
PEX holt einen Artikel welcher mit Öko-Tex Standard 100 ausgezeichnet ist und 1 Artikel welcher diese Auszeichnung nicht hat. LE erläutert den Kundennutzen vom Artikel mit Öko-Tex Auszeichnung.	Laborprüfung und Zertifizierung von Textilien aller Verarbeitungsstufen in Bezug auf gesundheitlich bedenkliche Inhaltstoffe.		● ◐ ○	2		2	
PEX holt 1 gefärbten und 1 bedruckten Artikel. LE erkläutert die genaue Pflege der unterschiedlichen Artikel.	gefärbter Artikel: kann ausbluten, mit gleichen Farben waschen etc. **Vom LE zwingend zu erwähnen**: bedruckten Artikel nach links drehen, in Wäschesäcklein, links mit Zwischentuch bügeln. *(sonst keine Punktevergabe)*		● ◐ ○	2		2	
LE holt zwei unterschiedliche Jacken und erklärt die Schnittformen mit den jeweiligen Fachbegriffen.	Individuell Nur Fachbegriffe (korrekt) geben die volle Punktzahl.		● ◐ ○	2		2	
6.3.2 Ich kenne die Einsatzmöglichkeiten der Produkte unseres Betriebes und kann mein Wissen kundenorientiert einsetzen.							
Mein Sohn, 10 jährig, trägt absolut keine Hemden jedoch sind wir zu einem Event eingeladen, welcher gepflegtes Outfit verlangt. Was können Sie empfehlen?	Polo-Shirt, lang-wie kurzarm, nicht allzu farbig und bedruckt, vorzugsweise uni oder nur kleines Label. Pulli mit V- oder Rund-Ausschnitt.		● ◐ ○	3		2	

freigegebene Serie

KIKO

A+P Textil
Rössligasse 15
4460 Gelterkinden

Leistungsziel Frage / Aufgabe	*Lösungsvorschläge Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Weiter benötigt unser Sohn eine Hose. Er ist extrem schlank und hat lange Beine. Was empfehlen Sie?	Hose mit verstellbarem Elastbund meistens seitlich.		● ◐ ○	2		1	
Für mein 5 jähriges Kind benötige ich T'Shirts. Welche Grösse bieten Sie an?	Grösse 110=Körperlänge (teils 116 je nach Marke) Unter Berücksichtigung der Grösse des Kindes, Marke etc.		● ◐ ○	2		1	
Welche 4 Geschenkartikel bieten Sie in Ihrem Geschäft an?	Individuell		● ◐ ○	2		1	
Eine Kundin wird zum ersten mal Mutter. Welche Artikel sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten, die Sie zwingend haben muss? Zeigen Sie 4 und begründen Sie Ihre Wahl.	Erstlingsbody, Strampler, Käppli, Söckli etc.		● ◐ ○	3		1	
		Total Punkte Teil 3				**25**	

freigegebene Serie

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

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

KIKO

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:	**Sie haben die Aufgabe, ein Schaufenster (POS) so zu gestalten, dass es dem Lehrbetrieb 50 % mehr Kundenfrequenz bringt. Budget ist frei.** (Ideen sind grenzenlos, keine Vorgaben vom Geschäft)						
5.2.2 Ich kann Verkaufsaktivitäten nach den Regeln meines Betriebes mitgestalten							
Mit welchem/n Lieferanten, Artikel setzen Sie diese Aufgabe um?	Bestimmung des Lieferanten, Bestimmung der Artikel		● ◐ ○	3		1	
5.10.1 Ich kann Warenlieferungen annehmen, kontrollieren und ordnungsmäss einordnen							
Die bestellte Ware trifft nun bei Ihnen ein. Wie ist Ihr Vorgehen?	Begründen der Annahme bis zur Verkaufsbereitschaft. Pakete, Lieferschein, Ware, Menge mit Bestellung kontrollieren		● ◐ ○	3		2	
5.2.1 Ich kann Waren für die Kundinnen und Kunden nach den Vorgaben meines Betriebes attraktiv präsentieren							
Erläutern Sie mögliche Hilfsmittel für die Gestaltung.	Bsp. Auto, Fahrrad, Ballon, Plakate, Dispenser, Lautsprecher etc.		● ◐ ○	3		2	
5.7.2 Ich kenne die Vorteile meines Betriebes und kann sie den Kunden vermitteln							

freigegebene Serie

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

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

Leistungsziel Frage / Aufgabe	*Lösungsvorschläge Bewertung*	*Antworten Lernende/r*	*Vollständigkeit*	*Taxonomie*	*Zeit (min)*	*Punkte max.*	*Punkte eff.*
Wie machen Sie Ihre Kunden auf die Promotion aufmerksam?	Flyer, Kundenbrief, Inserat, Email, Lautsprecherdurchsage, Aktivitäten vor dem Geschäft, Plakate, Radiospot, etc.		● ◐ ○	3		1.5	
Wie können Sie die Kundenbindung zu unserem Betrieb fördern?	Kundenkarte, persönliche Beratung, Auswahl, Serviceleitstungen, Promotionsmassnahmen (Apéro, Modeschau, etc.), Newsletter, etc.		● ◐ ○	3		1.5	
5.8.1 Ich halte mich bei der Entsorgung an ökologische Grundsätze							
Was tragen Sie in Ihrem Lehrbetrieb zum ökologischen Verhalten bei?	Stosslüftung, Licht mit Zeitschaltuhr, Wasserverbrauch minimieren, Abfalltrennung (Papier, Glas, Karton, Alu, Pet, Dosen, Batterien etc), Recyling, ökologische Tragtaschen etc.		● ◐ ○	3		1	
Wenn sich der Betrieb nur dürftig ökologisch verhält, kann PEX folgende Frage stellen: *Wenn es IHR Geschäft wäre, was würden Sie weiter veranlassen?*			● ◐ ○	3		1	
		Total Punkte Teil 4				**10**	

freigegebene Serie

KIKO

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)

KIKO

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

LE = Lernende
PEX = Prüfungsexperte

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