

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

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: |
| 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 textilschweiz 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 <input type="checkbox"/> | Nein <input type="checkbox"/> |
| Personalausweis kontrolliert: | | | | | Ja <input type="checkbox"/> | Nein <input type="checkbox"/> |

freigegebene Serie

LE = Lernende

PEX = Prüfungsexperte

●=vollständig

◐=lückenhaft

○=falsche/keine Antwort(en)

| 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

| Leistungsziel Frage / Aufgabe | Lösungsvorschläge Bewertung | Antworten Lernende/r | Vollständigkeit | Taxonomie | Zeit (min) | Punkte max. | Punkte eff. |
|--|---|---------------------------|-----------------|-----------|------------|-------------|-------------|
| 2. Schwerpunkt Beratung | | | | | 45 | 60 | |
| Rollenspiel 1: Thema: Ich bin zu einem Bankett eingeladen | | | | | | | |
| 5.3.6 Ich verhalte mich freundlich und korrekt | | | | | | | |
| Begrüssung mit Namen | Freundlich, deutlich sprechen, Blickkontakt, lächeln, aufrechte Haltung. | freigegebene Serie | ● ● ○ | 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 | |

| Leistungsziel Frage / Aufgabe | Lösungsvorschläge Bewertung | Antworten Lernende/r | Vollständigkeit | Taxonomie | Zeit (min) | Punkte max. | Punkte eff. |
|--|---|----------------------|-----------------|-----------|------------|-------------|-------------|
| 5.14.1 Ich kann anspruchsvolle Kundengespräche führen | | | | | | | |
| 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 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 | |

freigegebene Serie

| Leistungsziel Frage / Aufgabe | Lösungsvorschläge Bewertung | Antworten Lernende/r | Vollständigkeit | Taxonomie | Zeit (min) | Punkte max. | Punkte eff. |
|---|---|----------------------|-----------------|-----------|------------|-------------|-------------|
| 5.3.13 Ich kann die meisten Kundenwünsche kompetent erfüllen | | | | | | | |
| 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 | |

freigegebene Serie

| Leistungsziel Frage / Aufgabe | Lösungsvorschläge Bewertung | Antworten Lernende/r | Vollständigkeit | Taxonomie | Zeit (min) | Punkte max. | Punkte eff. |
|--|---|---------------------------|-----------------|-----------|------------|-------------|-------------|
| 2. Rollenspiel: Thema: Sommerfest / Grillparty | | | | | | | |
| 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. | freigegebene Serie | ● ● ○ | 4 | | 2 | |
| 5.14.1 Ich kann anspruchsvolle Kundengespräche führen | | | | | | | |
| Kundennutzen umsetzen | Kundennutzen entsprechend argumentieren etc. | | ● ● ○ | 4 | | 6 | |

| 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 wie Accessoires (Gürtel, Socken, Taschen, Foulard etc.) Pflegeprodukte etc. | | ● ● ○ | 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 Bluse). Sie haben die Möglichkeit einen Anschlussverkauf zu machen. Wie gehen Sie vor? Was bieten Sie an? | Strickjacke, Jacke, Mantel etc. Ein Anschlussverkauf steht nicht in direktem Zusammenhang mit dem gekauften Produkt. (Bsp. Hinweis auf Sonderangebote, Neuheiten, etc.) | | ● ● ○ | 4 | | 3 | |
| 5.3.9 Ich entspreche mit meinem Erscheinungsbild den Anforderungen meines Betriebes | | | | | | | |
| (Frage in das Verkaufsgespräch integrieren) Welcher Eindruck bleibt? Was tun Sie, um beim Kunden einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen? | Gepflegtes Erscheinungsbild, Mimik, Gestik, Blickkontakt, Hilfsbereitschaft, Kommunikation etc. | | ● ● ○ | 3 | | 3 | |

freigegebene Serie

| Leistungsziel Frage / Aufgabe | Lösungsvorschläge Bewertung | Antworten Lernende/r | Vollständigkeit | Taxonomie | Zeit (min) | Punkte max. | Punkte eff. |
|--|--|----------------------------|-----------------|-----------|------------|-------------|-------------|
| 1.2.1 Ich kann mit passenden Worten im Gespräch erfolgreich argumentieren | | | | | | | |
| (Frage in das Verkaufsgespräch integrieren) Kunde hat online den gleichen Artikel zu einem günstigeren Preis im Internet entdeckt. | Mit Argumenten unterstreichen (Einkaufsmenge, Einkaufsort, vorgegebener Richtpreis, persönliche Beratung, etc.) Info an Vorgesetzten weiterleiten. | | ● ● ○ | 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

| 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 Marken sind bei Ihnen führend? | Individuell | | ● ● ○ | 2 | | 1 | |
| Bestimmen Sie zu den genannten Marken den Kundentyp. | Individuell | freigegebene Serie | ● ● ○ | 2 | | 1 | |
| Sie führen in Ihrem Geschäft Seidenblusen, auf was ist zwingend beim Kauf/Verkauf zu achten. | Die Bluse darf nicht zu klein verkauft werden, Seide kann reissen bei den Nähten. Weiter muss zwingend auf die sanfte Pflege hingewiesen werden, kein Deo, kein Parfum etc. | | ● ● ○ | 2 | | 2 | |
| LE holt 3 Artikel mit unterschiedlichen Schnittformen. Der LE ist freigestellt, welche Artikel. Beschreiben Sie diese Artikel korrekt. | Individuell | | ● ● ○ | 3 | | 1.5 | |

| Leistungsziel Frage / Aufgabe | Lösungsvorschläge Bewertung | Antworten Lernende/r | Vollständigkeit | Taxonomie | Zeit (min) | Punkte max. | Punkte eff. |
|--|---|---|-----------------|-----------|------------|-------------|-------------|
| Sie erhalten neue Artikel, auf was achten Sie, wenn Sie diese in Ihr bestehendes Sortiment integrieren? | Marke, Farben, Schnitte, Preise, Grössen, Style etc. (4) | | ● ● ○ | 3 | | 2 | |
| Welche 3 Artikel führen Sie das ganze Jahr in Ihrem Sortiment? Begründen Sie warum. | Individuell | freigegebene Serie | ● ● ○ | 3 | | 1.5 | |
| 6.3.1 Ich kann den Kundinnen und Kunden unterschiedliche Produkte erklären | | | | | | | |
| Die Kundin wünscht einen wärmenden Pullover, jedoch auf Schurwolle ist sie allergisch. Welche Alternative können Sie anbieten? | Kaschmir, Seide mit Kaschmir, Polyacryl, Baumwolle mit Kaschmir, etc. | | ● ● ○ | 2 | | 1 | |
| PEX holt zwei unterschiedliche Blusen erklären Sie die Kundennutzen. | Pflege, Materialien, Verarbeitung, Form etc. | | ● ● ○ | 2 | | 3 | |

| Leistungsziel Frage / Aufgabe | Lösungsvorschläge Bewertung | Antworten Lernende/r | Vollständigkeit | Taxonomie | Zeit (min) | Punkte max. | Punkte eff. |
|--|--|---------------------------|-----------------|-----------|------------|-------------|-------------|
| Sie führen in Ihrem Geschäft unterschiedliche CO Shirt, einmal mit Glanz, einmal ohne Glanz. Welche Veredelung wurde beim glänzenden Shirt angewendet? | Mercerisiert | | ● ● ○ | 2 | | 1 | |
| PEX holt ein gewebter Artikel und ein Artikel aus Maschenware. Welche Nutzen hat der Kunde von den unterschiedlichen Herstellungsarten? | <u>Gewebe</u> : Formbeständig, fest, keine Fallmaschen. <u>Maschenware</u> : dehnbar, schmiegsam, knitterarm. | freigegebene Serie | ● ● ○ | 3 | | 2 | |
| Eine Kundin ist geschäftlich oft unterwegs. LE holt dafür 3 geeignete Artikel. Begründen Sie Ihre Wahl. | Leicht in der Pflege, knitterarm, leicht im Gewicht, gute Knittererholung etc. | | ● ● ○ | 2 | | 1.5 | |
| 6.3.2 Ich kenne die Einsatzmöglichkeiten der Produkte unseres Betriebes und kann mein Wissen kundenorientiert einsetzen. | | | | | | | |
| Eine grosse schlanke Business Frau, wünscht ein Kleid in einer klassischen Form, welche empfehlen Sie? | Etui-Kleid | | ● ● ○ | 3 | | 1 | |

| Leistungsziel Frage / Aufgabe | Lösungsvorschläge Bewertung | Antworten Lernende/r | Vollständigkeit | Taxonomie | Zeit (min) | Punkte max. | Punkte eff. |
|--|--|----------------------------|-----------------|-----------|------------|-------------|-------------|
| Eine Kundin wünscht eine Jacke für die Übergangszeit. LE holt passende Artikel und begründet dies. | Wind und Regen abweisend, leicht im Gewicht, leicht gefüttert. | | ● ● ○ | 3 | | 2 | |
| Cool Wool Stoffe/Artikel empfehlen Sie in welcher Jahreszeit und weshalb? | Frühling und Sommer, schliesst keine Luft ein, deshalb geben diese Stoffe nicht warm. Sommerleichte Schurwolle. | | ● ● ○ | 3 | | 1.5 | |
| Die Kundin ist Landschafts-Fotografin und hält sich daher oft draussen auf. Sie sucht Bekleidung, welche sie vor starker Sonneneinstrahlung schützt. | T-Shirts, die UV-geschützt veredelt sind. Dichte Maschenware. Dichte Webware. Evtl. auch Sonnenhut. | | ● ● ○ | 3 | | 1 | |
| Die Kundin ist überrascht, dass sie eine reine Schurwoll-Hose in der Waschmaschine waschen kann. Wie begründen Sie dies? | Die Hose ist filzfrei ausgerüstet. Daher kann die Kundin ohne Probleme die Hose in der Waschmaschine (wie etikettiert) waschen. Die Schuppenspitzen können sich nicht verhaken. | | ● ● ○ | 3 | | 2 | |
| | | Total Punkte Teil 3 | | | | 25 | |

freigegebene Serie

| 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: | LE erhält den Auftrag, ein POS zum Thema "Vernissage zur Kunstausstellung xy (z.B. Art Basel) in seinem Lehrbetrieb zu gestalten. | | | | | | |
| 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, Puppe etc. Kundenfluss, Kundenzirkulation, Rechtsdrall, etc. | | ● ● ○ | 3 | | 2 | |

freigegebene Serie

| <i>Leistungsziel Frage / Aufgabe</i> | <i>Lösungsvorschläge Bewertung</i> | <i>Antworten Lernende/r</i> | <i>Vollständigkeit</i> | <i>Taxonomie</i> | <i>Zeit (min)</i> | <i>Punkte max.</i> | <i>Punkte eff.</i> | | |
|---|---|-----------------------------|------------------------|------------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------|--|
| 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 | | | | | | | | | |
| Wie ist die Entsorgung bezüglich Ökologie in Ihrem Lehrbetrieb gelöst? Auf was achten Sie speziell? | Papier, Glas, Karton, Alu, Pet, Dosen, Batterien. | | ● ● ○ | 3 | | 1 | | | |
| Total Punkte Teil 4 | | | | | | | | 10 | |

freigegebene Serie

| Leistungsziel Frage / Aufgabe | Lösungsvorschläge Bewertung | Antworten Lernende/r | Vollständigkeit | Taxonomie | Zeit (min) | Punkte max. | Punkte eff. |
|---|--------------------------------|----------------------|------------------------------------|-----------|------------|-------------|-------------|
| <p>Persönliche Notizen</p> <h1 style="color: red; text-decoration: underline wavy;">freigegebene Serie</h1> | | | | | | | |
| Gesamtbewertung | | | | | | | |
| | | Total Punkte | Teil 1 Betriebskenntnisse | 5 | 5 Min | 5 | |
| | | Total Punkte | Teil 2 Beratung | 60 | 45 Min | 25 | |
| | | Total Punkte | Teil 3 Sortimentskenntnisse | 10 | 25 Min | 10 | |
| | | Total Punkte | Teil 4 Bewirtschaftung | | 15 Min | | |
| (Übertrag auf Titelseite) Total | | | | 90 Min | 100 | | |

| 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 | ↑ | genügender Bereich | ↑ | | | |
| 45 - 54 | 3,5 | ↓ | ungenügender Bereich | ↓ | | | |
| 35 - 44 | 3,0 | | | | | | |
| 25 - 34 | 2,5 | | | | | | |
| 15 - 24 | 2,0 | | | | | | |
| 5 - 14 | 1,5 | | | | | | |
| 0 - 4 | 1,0 | | | | | | |
| Freigegebene Serie | | | | | | | |
| Fragearten | | | | | | | |
| <i>Taxonomie 1</i> Wissensfragen | aufzählen | blitzartige Antwort, Routine, Eintragen in Formular so wie gelernt wiedergeben | | | | | |
| <i>Taxonomie 2</i> Verstehensfragen | verstehen | mit eigenen Worten erklären, erklären warum...., einem Laien erklären | | | | | |
| <i>Taxonomie 3</i> Anwendungsfragen | machen | Gelerntes in neuer Situation anwenden Teile des Gelernten ändern, Transfer | | | | | |
| <i>Taxonomie 4</i> 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 | | | | | | | |