

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

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:
-----------	---------	---------	---------	---------	---------------	--------------

Expert/in 1:	Name:	Vorname:	Unterschrift:
---------------------	-------	----------	---------------

Expert/in 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"/>
--------------------------------------	-----------------------------	-------------------------------

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 erf.
1. Betriebskenntnisse					5	5	
Fachgespräch							
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

Leistungsziel Frage / Aufgabe	Lösungsvorschläge Bewertung	Antworten Lernende/r	Vollständigkeit	Taxonomie	Zeit (min)	Punkte max.	Punkte eif.
2. Schwerpunkt Beratung					45	60	
Rollenspiel 1: Thema: Wellnesswoche							
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 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							
Warenvorlage	Mind. 3 verschiedene Modelle/Preise/Qualitäten werden bei der Warenvorlage präsentiert und sorgfältig behandelt		● ● ○	3		3	

Leistungsziel Frage / Aufgabe	Lösungsvorschläge Bewertung	Antworten Lernende/r	Vollständigkeit	Taxonomie	Zeit (min)	Punkte max.	Punkte erf.
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 Artikel anfassen. Hält der/die Kandidat/In im ganzen Verkaufsgespräch Ordnung? (1P.)		● ● ○	3		7	
Zusatzverkäufe	Auf Zusatzartikel wird bereits während des Verkaufsgesprächs nutzenorientiert hingewiesen, zB. 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)	Individuell		● ● ○	3		2	

freigegebene Serie

Leistungsziel Frage / Aufgabe	Lösungsvorschläge Bewertung	Antworten Lernende/r	Vollständigkeit	Taxonomie	Zeit (min)	Punkte max.	Punkte eif.
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 eif.
2. Rollenspiel: Thema: Wieder mal etwas neues!							
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

Leistungsziel Frage / Aufgabe	Lösungsvorschläge Bewertung	Antworten Lernende/r	Vollständigkeit	Taxonomie	Zeit (min)	Punkte max.	Punkte erf.
Beratung/Bedienung	Mit Fachbegriffen, erläutern, empfehlen, begründen, vergleichen (Pfleheinweise, Ordnung während dem Verkauf, etc.)		● ● ○	4		5	
Zusatzverkauf	Zusatzprodukte anbieten wie Accessoires etc. Pflegeprodukte etc.		● ● ○	3		3	
6.2.2 Ich setze meine vertieften Produktkenntnisse bei meiner täglichen Arbeit wirkungsvoll ein							
Ein Verkauf kommt zu Stande (Bsp: Pyjama / Nachthemd). Sie haben die Möglichkeit einen Anschlussverkauf zu machen. Wie gehen Sie vor? Was bieten Sie an?	Bettsocke, Bettjäckchen 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							
Welcher Eindruck bleibt?	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 eif.
5.7.1 Ich kann die Dienstleistungsangebote meines Betriebes sinnvoll einsetzen							
Die Kundin merkt, dass der Artikel nicht passt und kommt zu Ihnen ins Geschäft zurück, wie gehen Sie vor?	Passender Ersatzartikel, evtl. Ersatzartikel aus Filiale bestellen, Geld zurück, Gutscheine etc.	freigegebene Serie	● ● ○	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	

Leistungsziel Frage / Aufgabe	Lösungsvorschläge Bewertung	Antworten Lernende/r	Vollständigkeit	Taxonomie	Zeit (min)	Punkte max.	Punkte erf.
3. Sortimentskenntnisse					25	25	
6.2.1 Ich verfüge über umfassende Sortimentskenntnisse meines Betriebes							
Auf welche Artikel ist Ihr Betrieb spezialisiert? (4)	Individuell		● ● ○	2		1	
Welche 3 Marken führen Sie? Bestimmen Sie die Hauptmerkmale dieser Marken.	Artikel, Grösse, Farben, Marken, Syle etc.	freigegebene Serie	● ● ○	3		2	
PEX legt 2 Artikel vor mit verschiedenen Qualitätslabel. LE benennt und unterscheidet die unterschiedlichen Labels.	Reine Baumwolle=Hochwertige Qualität Reine Schurwolle = vom gesunden, lebendigen Schaf, erstmals verarbeitet etc. Seide = ausschliesslich vom Seidenspinner (Kokon) gewonnen.		● ● ○	2		1	
LE bestimmt bei 2 von soeben genannten Artikeln die Formen. (nach Fachbegriffen)	Individuell		● ● ○	3		1	

Leistungsziel Frage / Aufgabe	Lösungsvorschläge Bewertung	Antworten Lernende/r	Vollständigkeit	Taxonomie	Zeit (min)	Punkte max.	Punkte erf.
LE erklärt bei 1 Artikel die Pflegesymbole genau.	Individuell (pro Pflegesymbol und korrekter Bezeichnung dazu gibt es einen 1/2 Punkt)		● ● ○	2		2.5	
6.3.1 Ich kann den Kundinnen und Kunden unterschiedliche Produkte erklären							
Die Kundin kann sich zwischen einem synthetischen Unterzieh-Shirt und einem Seiden Unterzieh-Shirt nicht entscheiden. Wie argumentieren Sie?	Synth.: leicht in der Pflege, schnell trocknend etc. Seide: temperatursausgleichend, hochwertig, edel etc.		● ● ○	2		2	
Sie führen Artikel mit Spitzen. Holen Sie 2 Modelle mit unterschiedlichen Spitzen.	Raschelspitze, Ätzspitze		● ● ○	2		1	
Wodurch unterscheiden sich die beiden Spitzenarten?	Raschelspitze=Aufwertung des Artikels, dehnbar, passt sich dem Körper an, hautfreundlich etc. Ätzspitze=Aufwertung des Artikels, sehr hochwertig etc.		● ● ○	2		1	

freigegebene Serie

Leistungsziel Frage / Aufgabe	Lösungsvorschläge Bewertung	Antworten Lernende/r	Vollständigkeit	Taxonomie	Zeit (min)	Punkte max.	Punkte eif.
Eine Kundin wünscht ein Pyjama, jedoch darf das Material nicht Seide und nicht Baumwolle sein. Was empfehlen Sie der Kundin? (Mit welchen Begründungen?)	Modal (zell.Chemiefaser) Begründung: saugfähig, leicht im Gewicht, leicht in der Pflege, schmiegsam, fein etc.	<div style="font-size: 4em; color: red; opacity: 0.5; text-decoration: underline;">freigegebene Serie</div>	● ● ○	2		1	
Die Kundin erkundigt sich über die verschiedenen BH Formen/Modelle. Holen Sie 8 unterschiedliche BH-Formen. Beschreiben Sie diese genau. Weiter bestimmen Sie den Kundentyp.	LE: muss die korrekten Fachbegriffe, Verschlussarten, Ziereffekte (zB. Satinband, Ziermasche etc.) und den Kundentyp erwähnen. Alle 8 Formen richtig benannt=1 Punkt. Alle 8 weiteren Verschlussarten inkl. Ziereffekte=1 Punkt Zuordnung des korrekten Kundentyp=1 Punkt		● ● ○	2		3	
PEX holt einen gewebten Artikel und einen Artikel aus Maschenwaren. Welche Nutzen hat der Kunde von den unterschiedlichen Herstellungsarten?	Gewebe: Formbeständig, fest, keine Fallmaschen. Maschenware: dehnbar, schmiegsam, knitterarm.		● ● ○	2		2	

Leistungsziel Frage / Aufgabe	Lösungsvorschläge Bewertung	Antworten Lernende/r	Vollständigkeit	Taxonomie	Zeit (min)	Punkte max.	Punkte erf.
PEX holt 1 gefärbten und 1 bedruckten Artikel. LE erklärt 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.		● ● ○	2		2	
Die Kundin wünscht ein stark glänzendes Nachthemd. Holen Sie dieses und begründen Sie, warum das so ist?	Aufgrund der Bindungsart glänzt der Artikel, Satinbindung, sowie das Material auch eine Rolle spielt. Seide, Polyester.		● ● ○	2		1	
6.3.2 Ich kenne die Einsatzmöglichkeiten der Produkte unseres Betriebes und kann mein Wissen kundenorientiert einsetzen.							
Die Kundin sucht Badebekleidung für Ihren Malediven Urlaub. Die Kundin wünscht keinen Bikini, welche Alternative/n empfehlen Sie?	Tankini, Badekleid		● ● ○	2		0.5	
Vergleichen Sie die Kundennutzen der soeben gezeigten Badebekleidung.	Tankini: zweiteilig, langes Oberteil, versteckt Überzählige Pfunde etc. Badekleid: einteilig, wenn nass, nicht gutes Handling, kein Sonnenbrand am Bauch etc.		● ● ○	3		1	

freigegebene Serie

Leistungsziel Frage / Aufgabe	Lösungsvorschläge Bewertung	Antworten Lernende/r	Vollständigkeit	Taxonomie	Zeit (min)	Punkte max.	Punkte erf.		
<p>Meiner Mutter steht ein Kuraufenthalt in einem Thermalbad bevor. Sie sucht für über den Badeanzug einen Artikel. Zeigen Sie einen passenden Artikel. Benennen Sie die Fachbegriffe der Stoffarten.</p>	<p>Bademantel, oft mit Kapuze Frotté, Nickiplüsch (Baumwolle oder Fasermischungen)</p>		<p>● ● ○</p>	2		1			
<p>Zu meinem langen Abendkleid, welches hauteng ist, suche ich die passende Wäsche, welche meine Problemzonen kaschiert.</p>	<p>Shape Wäsche, keine Druckstellen, lässt Pfunde wegshapen, kein abzeichnen, das moderne Korsett.</p>		<p>● ● ○</p>	2		1			
<p>Welche 4 Geschenkartikel bieten Sie in Ihrem Geschäft an?</p>	<p>Individuell</p>		<p>● ● ○</p>	2		1			
			Total Punkte Teil 3					25	

freigegebene Serie

Leistungsziel Frage / Aufgabe	Lösungsvorschläge Bewertung	Antworten Lernende/r	Vollständigkeit	Taxonomie	Zeit (min)	Punkte max.	Punkte erf.
4. Bewirtschaftung					15	10	
Ausgangslage PEX erklärt dem LE das Fallbeispiel							
Aufgabenstellung: BH FESTIVAL							
5.9.2 Ich kenne die wichtigsten Lieferanten meines Betriebes							
Zählen Sie Ihre möglichen Lieferanten auf, mit welchen Sie diesen Aufzug realisieren würden. Mit welchen Lieferanten würden Sie dieses Thema umsetzen?	Individuell	freigegebene Serie	● ● ○	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							
Bestimmen Sie den Ort des POS. Begründen Sie den gewählten Standort.	Eingang, Ausgang, Schaufenster Individuell Kundenfluss, Kundenzirkulation, Rechtsdrall, etc.		● ● ○	2		1	

Leistungsziel Frage / Aufgabe	Lösungsvorschläge Bewertung	Antworten Lernende/r	Vollständigkeit	Taxonomie	Zeit (min)	Punkte max.	Punkte erf.
5.7.2 Ich kenn die Vorteile meines Betriebes und kann sie den Kunden vermitteln							
Wie machen Sie Ihre Kunden auf die Promotion aufmerksam?	Flyer, Kundenbrief, Inserat, Email, Lautsprecherdurchsage, Aktivitäten vor dem Geschäft, Plakate, Radiospot, etc.		<input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	2		3	
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.		<input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	3		1	
5.10.2 Ich kann die betrieblichen Systeme anwenden und nach Anweisungen des Betriebes Waren des Sortiments nachbestellen.							
Der Abverkauf der BH'S ist viel höher als erwartet. Welche Möglichkeiten haben Sie, um eine Nachbestellung zu machen.	Lager, Filiale, Lieferant		<input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	2		2	
		Total Punkte Teil 4				10	

freigegebene Serie

Leistungsziel Frage / Aufgabe	Lösungsvorschläge Bewertung	Antworten Lernende/r	Vollständigkeit	Taxonomie	Zeit (min)	Punkte max.	Punkte eif.
<p>Persönliche Notizen</p> <h2 style="color: red; text-decoration: underline wavy;">freigegebene Serie</h2>							
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	

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